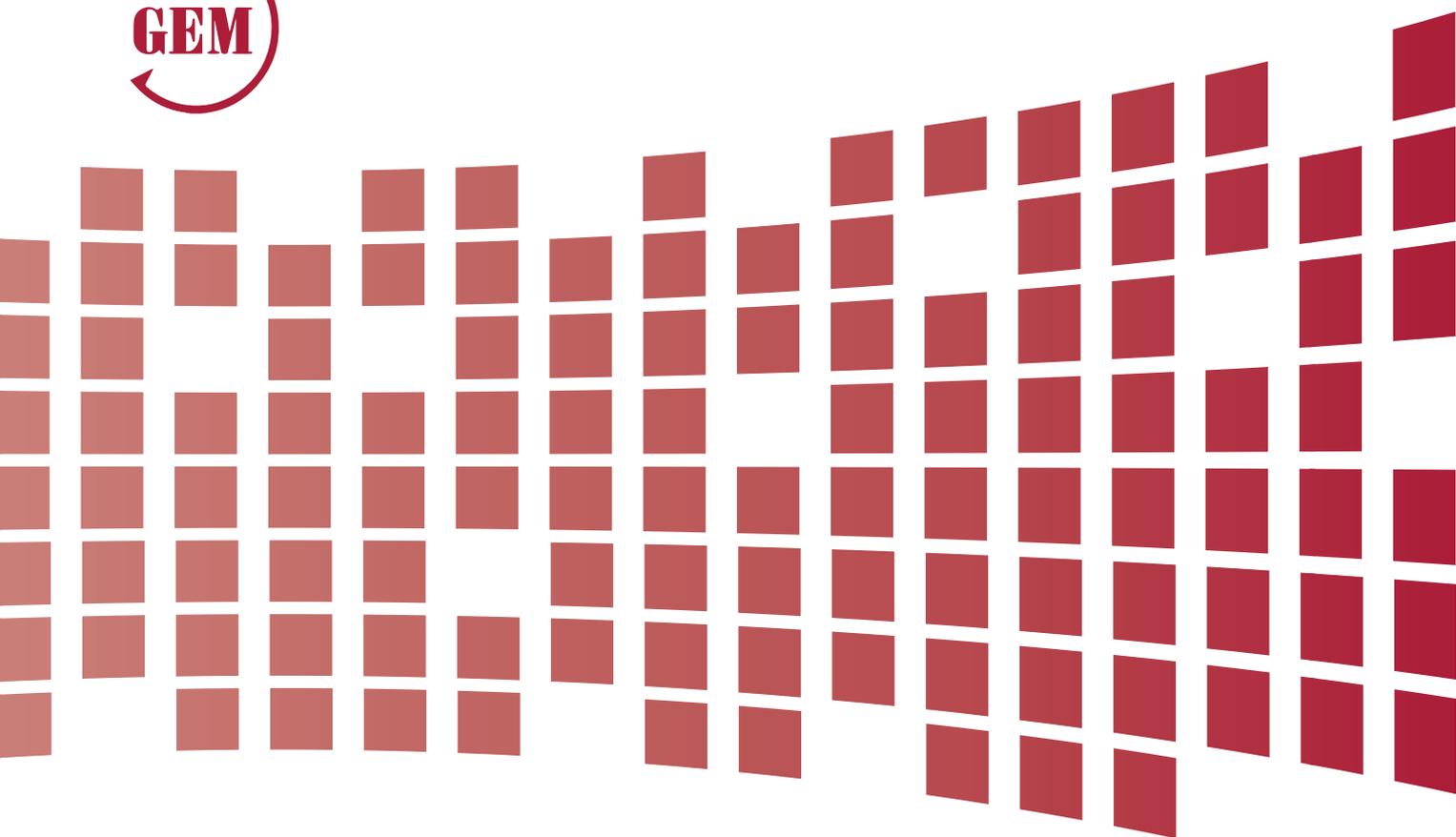


# Global Entrepreneurship Monitor

# Informe GEM Cataluña 2019-2020



Con la colaboración de:



**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 Concorci Internacional GEM. Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

Global  
Entrepreneurship  
Monitor

**Informe GEM  
Cataluña  
2019-2020**



## CONTENIDO

<b>1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2019-2020</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	17
<b>2. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana</b>	<b>21</b>
2.1. Valoración social de la actividad emprendedora	21
2.2. Percepción de oportunidades de la población catalana y de sus aptitudes para emprender	27
2.3. La intención de emprender	32
2.4. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas sobre los valores, percepciones y aptitudes para emprender	33
<b>3. Actividad y dinámica emprendedora</b>	<b>39</b>
3.1. Indicadores del proceso emprendedor	39
3.2. Dinámica de la actividad emprendedora	47
3.3. Actividad intraemprendedora	51
3.4. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de la actividad emprendedora	54
<b>4. Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña</b>	<b>58</b>
4.1. Motivación para emprender	58
4.2. Nivel de formación del emprendedor	62
4.3. Características de las empresas en fase inicial: calidad del emprendimiento	65
4.3.1. Sector de actividad	65
4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años	68
4.3.3. Orientación innovadora de productos y servicios	74
4.3.4. Orientación innovadora de tecnologías y procesos	76
4.3.5. Orientación internacional	79
4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente	82
4.5. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de las características de la actividad emprendedora	80
<b>5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor</b>	<b>88</b>
5.1. Distribución por edad	88
5.2. Distribución por género	94
5.3. Distribución por nivel de renta	99
5.4. Distribución por situación laboral	101
<b>6. El entorno emprendedor</b>	<b>103</b>
6.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	106
6.2 Benchmarking internacional sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	107
6.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña	113
<b>Bibliografía</b>	<b>114</b>
<b>Listado de tablas, figuras y gráficos</b>	<b>114</b>
Listado de tablas	114
Listado de figuras	114
Listado de gráficos	114
<b>Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2019-20</b>	<b>120</b>

## 1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2019-2020

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

Un grupo de investigadores de la London Business School (Bill Bygrave y Michel Hay) se plantearon en 1997 el objetivo de crear un índice de competitividad empresarial similar al "Global Competitiveness Index" publicado anualmente por el World Economic Forum. Para ello se pusieron en contacto con Paul Reynolds del Babson College, experto en medir la actividad empresarial por medio de encuestas a la población adulta. En 1998 se hizo un estudio piloto en el que participaron Canadá, Finlandia, Alemania, Reino Unido y USA y el primer informe a nivel global que se publicó fue el de 1999 con la participación de diez países: los que participaron en el estudio piloto y, además, Francia, Italia, Japón, Dinamarca e Israel. Progresivamente se han ido sumando equipos de investigación de las principales universidades del mundo que trabajan en este campo.

El objetivo del Informe anual es analizar el fenómeno emprendedor, proporcionando datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con la creación de empresas. A partir de este primer informe, 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 2019/20*, cuyos autores son Niels Bosma, Stephen Hill, Aileen Ionescu-Somers, Donna Kelley, Jonathan Levie y Anna Tarnawa y en el que han participado 50 países. Buena prueba del éxito de este proyecto es que a lo largo de estos más de veinte años han participado cientos de investigadores de más de cien países, que han publicado cientos de artículos a partir de la información recogida, los cuales han tenido gran influencia tanto a nivel empresarial como político.

Salvo excepciones, los economistas 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. 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 un fuerte dinamismo empresarial, un intenso proceso de entrada y salida de empresas del mercado.

#### 1.1.1 Ámbito geográfico

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 2019-2020) han participado 50 países, cuyo detalle es el que se indica en la Tabla 1.1.

Desde sus inicios el proyecto GEM ha entrevistado casi tres millones de personas de 114 países de todos los continentes. Por ello, uno de los principales puntos fuertes de este proyecto es el hecho de permitir comparar

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2019/20 agrupados por nivel de ingresos

Países de ingresos bajos	Países de ingresos medios	Países de ingresos altos
Egipte Índia Madagascar Marruecos Pakistán	Armenia Bielorussia Brasil China Ecuador Guatemala Irán Jordania Macedonia Méxic Rusia Sudafrica	Alemania Arabia Saudita Australia Canadá Qatar Chile Chipre Colombia Corea del Sur Croacia Emiratos Arabes Eslovenia Eslovaquia España Estados Unidos Grecia Irlanda Israel Italia Japón Letonia Luxemburgo Noruega Omán Países Bajos Panamá Polonia Portugal Puerto Rico Reino Unido Suecia Suiza Taiwán

Fuente: Bosma et al. (2020): *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020. Global Report*

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 50 países que este año integran el proyecto GEM a nivel global se han clasificado en tres categorías siguiendo la tipología del World Economic Forum (WEF)<sup>1</sup>: Países de bajos ingresos (que engloban las categorías “low” y “lower-middle” del WEF); Países de ingresos medios (categoría “upper-middle” del WEF) y, finalmente, Países con economías de altos ingresos (misma categoría del WEF).

Desde el pasado año esta nueva clasificación ha supuesto un cambio respecto de los años anteriores en los que los países se clasificaban en las categorías de “factor-driven”, “efficiency-driven” e “innovation-driven”. Ello

<sup>1</sup> Siguiendo los criterios del Banco Mundial, el Proyecto GEM considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta per cápita es de 3.895 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 3.896 dólares y 12.055 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.056 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

ha exigido, para posibilitar la comparación interanual, reconstruir los valores de los años precedentes basándose en la nueva tipología de países.

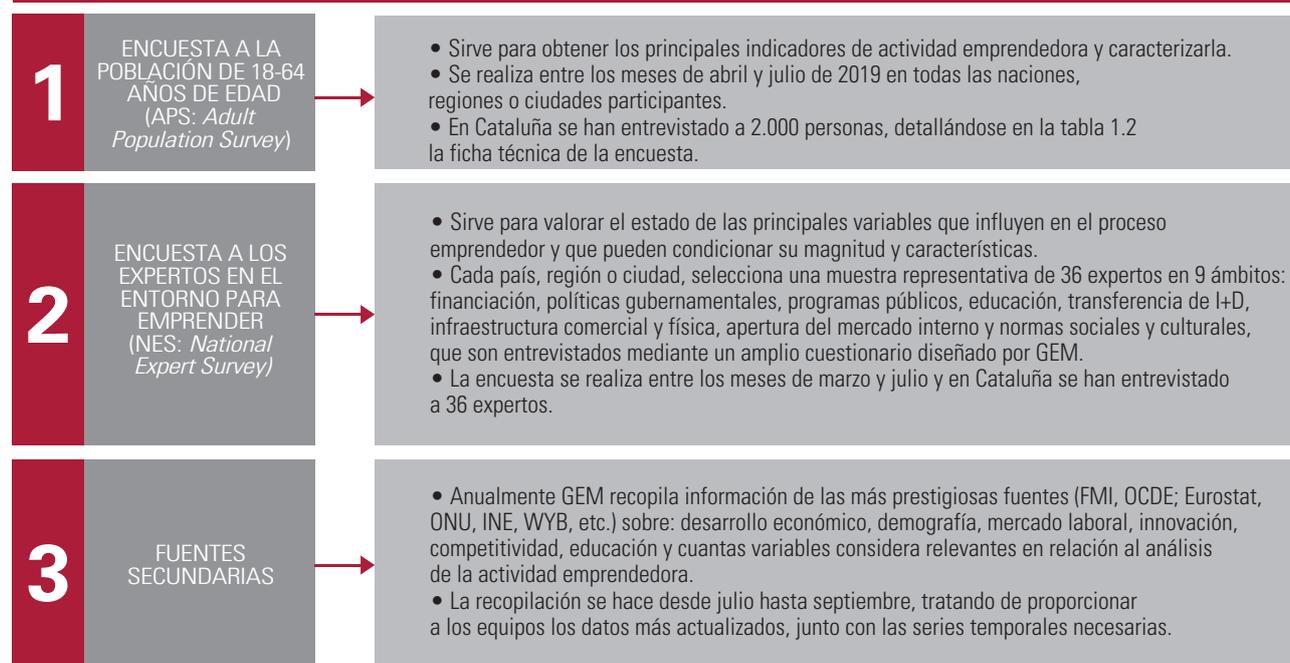
En la Tabla 1.1 figuran los países que participan en el proyecto GEM de este año clasificados en las nuevas tres categorías. España se incorporó al proyecto en el 2000 y Cataluña en el 2003. En la actualidad, en el ciclo 2019-20, han participado todas las comunidades autónomas de España. La Asociación RED GEM España con más de 180 investigadores, 19 equipos regionales, 7 equipos provinciales, 30 universidades, más de 100 patrocinadores, 23.300 entrevistas a la población adulta y 936 expertos constituye un potentísimo recurso por su capacidad de estudio, diagnóstico e investigación sobre la actividad emprendedora, su intensidad, características y factores condicionantes

### 1.1.2. Bases de datos y fuentes de información

Los países (y comunidades autónomas de España) participantes en el Proyecto 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 y niveles de renta.

Los informes derivados del proyecto GEM se nutren 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.

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



En Cataluña, la encuesta a la población adulta catalana, de 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

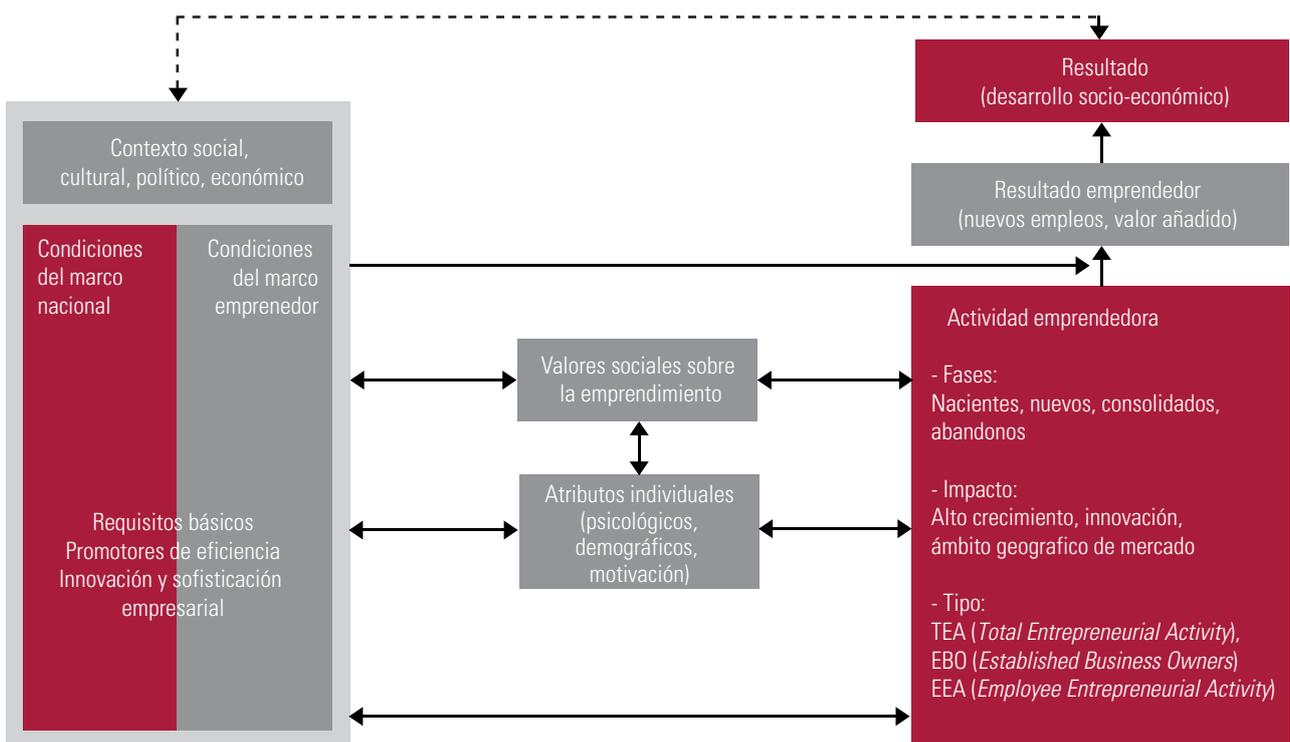
Universo:	Población residente en Cataluña de 18 a 64 años
Población objetivo:	4.775.819 individuos
Muestra:	2.000 individuos
Margen de confianza:	95,0%
Error muestral:	±2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza:	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Período realización de encuestas:	Junio-julio de 2019
Trabajo de campo, grabación y creación bases de datos:	Instituto Opinometre
Distribución de la muestra:	
Género:	Hombre: 1.000 y Mujer: 1.000
Ámbito:	Urbano: 1.798 y Rural: 202
Edad:	18-24: 212; 25-34: 364; 35-44: 524; 45-54: 497; 55-64: 403
Provincia:	Barcelona: 1.475; Girona: 201; Lleida: 114; Tarragona: 210

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

Según el esquema conceptual del 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 intensidad y características del emprendimiento 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 grado de desarrollo socioeconómico.

El modelo conceptual en el que se basa el proyecto GEM puede verse en la Figura 1.2.

Figura 1.2. Modelo conceptual GEM



Fuente: Bosma et al. (2020): *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020. Global Report.*

En este esquema conceptual y de interrelaciones, el contexto social, cultural, político y económico del país ocupa un lugar central. 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: fuentes secundarias y encuesta a los expertos (NES). Para estudiar el contexto del emprendimiento, esta encuesta se centra en doce ítems: políticas públicas: emprendimiento como prioridad y apoyo; políticas públicas: burocracia e impuestos; programas públicos; existencia y acceso a infraestructura física y de servicios; existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional; financiación para emprendedores; dinámica del mercado interno; barreras de acceso al mercado interno; transferencia de I+D; educación y formación emprendedora en la etapa escolar; educación y formación emprendedora en la etapa post escolar; y normas sociales y culturales.

En el Informe Global GEM 2018-19 se introdujo y publicó por primera vez el cálculo del Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI). En el último Informe Global GEM 2019-20 se introducen unos refinamientos metodológicos en el cálculo de este índice, consistentes en aplicar el análisis de componentes principales a las valoraciones dadas por los expertos nacionales a las condiciones del entorno de cada país. El resultado es la obtención de un único indicador NECI por país relativo al contexto del emprendimiento del mismo. En este último Informe este índice unitario por país va del 6,05 de Suiza al 3,15 de Irán. En el capítulo 6 volveremos sobre este importante indicador.

El contexto cultural y 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 y cultural del país en relación con el emprendimiento será un factor clave para explicar, por una parte, la propensión a iniciar nuevas actividades empresariales y, por otra, para explicar los resultados de éstas, su calidad.

Tal como puede verse en la Figura 1.2, se produce también un efecto de retroalimentación en relación con cada uno de estos elementos, es decir, el contexto socioeconómico y cultural 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.

Los indicadores básicos sobre la percepción de la sociedad respecto de la función empresarial son, según metodología del GEM:

- 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:

- 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

Puede verse en la Figura 1.2 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

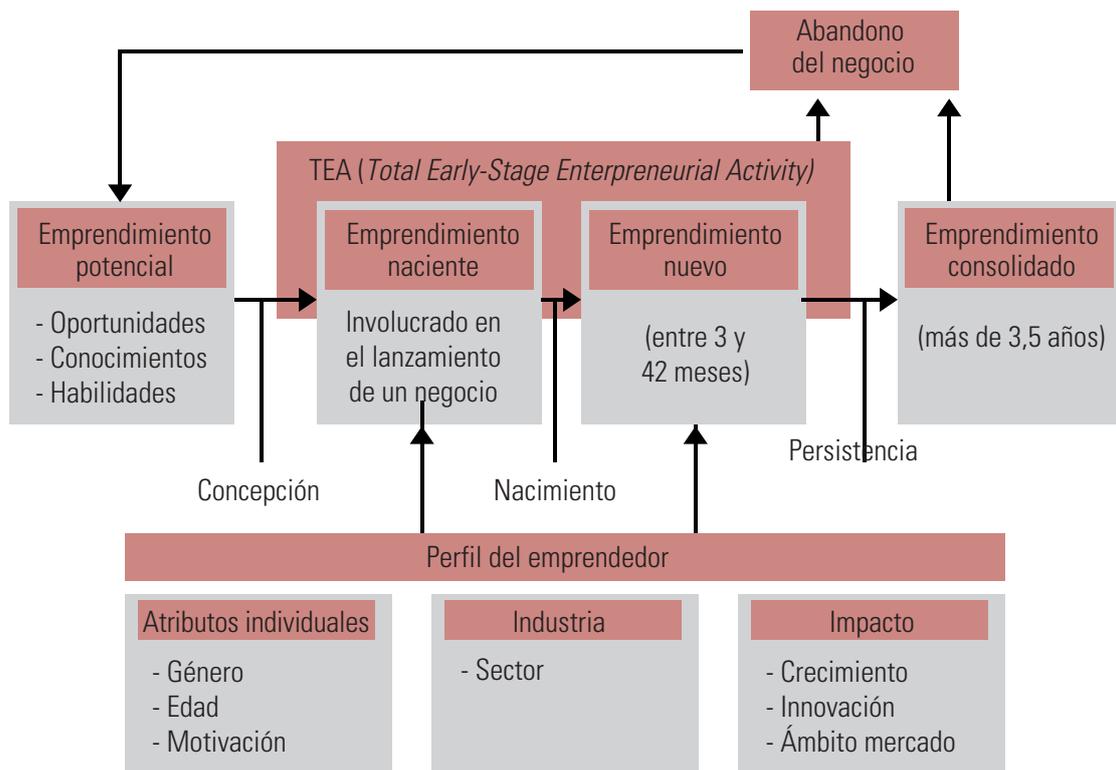
individuales, por otro) condiciona la intensidad de la actividad emprendedora y, tal como se explicita en la Figura 1.3, su calidad y características.

Antes de seguir analizando las relaciones e interacciones entre estos elementos, debemos hacer un paréntesis para comentar los cambios introducidos en el cuestionario GEM 2019 que hacen referencia a estas variables. En las preguntas relativas a las percepciones de la sociedad y de los propios emprendedores sobre el entorno y sobre sí mismos se ha pasado de dar la posibilidad de una respuesta dicotómica (Sí/No) en los cuestionarios anteriores a que en el cuestionario actual se respondan mediante una escala Likert de cinco puntos (de completamente de acuerdo a nada de acuerdo). En las preguntas relativas a motivación para emprender también se han producido cambios importantes. En los cuestionarios anteriores las posibilidades de respuesta giraban en torno a si la motivación para crear una empresa propia provenía de la percepción de tener una buena oportunidad de negocio (motivación por oportunidad) o por el contrario se debía a la falta de oportunidades de empleo (motivación por necesidad). En el cuestionario GEM 2019 se dan cuatro posibilidades de respuesta a la pregunta sobre cuáles son los motivos para crear una empresa propia:

- a) Para marcar una diferencia en el mundo.
- b) Para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta.
- c) Para continuar una tradición familiar.
- d) Para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir empleo).

En este cuestionario, las posibilidades de respuesta a cada una de estas opciones son también una escala tipo Likert de cinco puntos (de completamente de acuerdo a nada de acuerdo). En este caso se da la opción de multirespuesta, es decir, se puede marcar más de una de las posibles respuestas (a, b, c, d). Estos importan-

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



Fuente: Bosma et al. (2020): "Global Entrepreneurship Monitor. 2019/2020 Global Report"

tes cambios de formato del cuestionario GEM 2019 obligan a interrumpir la continuidad de las series históricas que hacen referencia a estas cuestiones.

Después de este paréntesis para explicar los cambios que se han introducido en el cuestionario actual, seguiremos explicando el modelo conceptual del proyecto GEM reflejado en las Figuras 1.2 y 1.3. Los valores sociales, percepciones individuales, motivación, formación,...) condicionan y determinan, en primera instancia, 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, será un nuevo empresario. 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). Uno de los indicadores básicos del proyecto GEM es la 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. Este indicador cuantifica para un determinado país el emprendimiento en fase inicial, es decir, cuantifica la intensidad emprendedora del país.

Un 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 se ha traspasado o bien porque ha desaparecido.

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.

El proyecto GEM, además de cuantificar la intensidad del emprendimiento (TEA), permite también valorar y cuantificar su calidad a través del estudio, por una parte, de la motivación para emprender, la formación del emprendedor y sus características demográficas (edad y género) y, por otra, de las características y aspiraciones de la empresa creada: sector de actividad, dimensión, objetivos de crecimiento, grado de innovación e internacionalización de la nueva empresa que miden, en suma, la calidad del emprendimiento (Figura 1.3). 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: del tipo de motivación que impulsó su creación, por una parte, y, por otra, del capital humano y relacional de los nuevos empresarios.

En el desarrollo de este 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 otras comunidades autónomas y países.

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, Turisme i Comerç de la Diputació de Barcelona y al Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

El informe GEM Cataluña 2019-20 es el decimoséptimo de la serie y 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 estas cuestiones.

## 1.2. Resumen ejecutivo

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

La intención emprendedora depende en buena parte de la valoración del emprendimiento que existe en la sociedad, así como de las percepciones de la persona sobre las oportunidades en el entorno y sobre sus propias aptitudes para emprender.

El proyecto GEM considera tres factores relativos a la valoración social del emprendimiento: si emprender mejora el reconocimiento social y estatus económico, si es una opción profesional atractiva y si los medios de comunicación difunden noticias positivas sobre el emprendimiento.

Los resultados del GEM en Cataluña en el año 2019 muestran que el porcentaje de la población adulta que opina que emprender otorga estatus social y económico es del 58%, el mismo que se alcanza en la provincia de Barcelona, así como en el conjunto de España. Existe un diferencial con los países de altos ingresos de la UE (cuya media es del 62%) y con los países de altos ingresos a nivel mundial (media del 70%). En cambio, la percepción que la sociedad catalana tiene del hecho que iniciar un negocio es una buena opción profesional está por encima de la de los países más avanzados. Así, las respuestas afirmativas a esta pregunta en la encuesta a la población adulta de 2019 se sitúan en el 63% en Barcelona y en Cataluña en su conjunto, seis puntos porcentuales por encima de la media de la UE de altos ingresos (57%) y tres por encima de los países de altos ingresos en general (60%). La media española está al mismo nivel que la de la UE (57%). En cuanto a la difusión de noticias positivas sobre el emprendimiento en los medios de comunicación, el porcentaje de personas adultas en Cataluña que así lo considera en 2019 es del 60%. Este porcentaje está seis puntos por encima de la media española (54%) y dos por encima de la media europea (58%), mientras que se sitúa cuatro puntos por debajo de la media global de los países de altos ingresos (64%).

Por lo que se refiere a las percepciones y aptitudes emprendedoras, el proyecto GEM considera si se perciben buenas oportunidades en el entorno, si se considera que se dispone de las aptitudes para emprender, si se percibe un posible miedo al fracaso y si existe un conocimiento previo de otros emprendedores.

Los resultados del GEM indican que el porcentaje de catalanes adultos que en 2019 percibe buenas oportunidades para emprender en el entorno es del 38%, el mismo valor que en Barcelona y superior en dos puntos a la media española (36%). En comparación con la media de los países de altos ingresos, tanto a nivel de la UE como mundial (53%), se aprecia un claro margen de mejora ya que la media en estos países es del 53%. Con relación a las habilidades para emprender, en 2019 hay un 52% de la población adulta catalana declara que las posee, el mismo porcentaje que en la UE de altos ingresos. La media barcelonesa y española es del 51%, mientras en los países de altos ingresos alcanza el 55%. Por otra parte, un 53% de la población adulta catalana manifiesta que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender. Este porcentaje es similar al de Barcelona (52%) y está por debajo de la media española (55%), si bien queda bastante por encima de la media de la UE (45%) y de los países de altos ingresos (43%). Respecto a los modelos de referencia, un 39% de los encuestados en Cataluña en 2019 declara tener conocimiento de otros emprendedores. Este porcentaje es similar al de España (42%) pero inferior al que se alcanza en los estados de la UE y del mundo de altos ingresos (51 y 53%, respectivamente).

Los factores descritos hasta aquí (la valoración social de la actividad emprendedora y la percepción de oportunidades y aptitudes personales) determinan en buena medida el emprendimiento potencial. Esta variable, que

se mide como el porcentaje de la población que manifiesta la intención de crear una empresa propia en los próximos años, se sitúa en Cataluña en 2019 en el 7,7%, mientras que en la demarcación de Barcelona alcanza el 8,0%. En ambos casos, hay un incremento respecto al año 2018: 0,9 puntos porcentuales en Barcelona y 0,2 puntos en Cataluña. La media española en 2019 está en el 8,1%, lo que supone un aumento de 1,3 puntos porcentuales. En comparación con los países de altos ingresos, existe un claro margen de mejora porque los niveles alcanzados en la UE y a nivel mundial en 2019 son 15,9% y 24,4%, respectivamente.

Así pues, los resultados del proyecto GEM en Cataluña sugieren que emprender se considera una buena opción profesional y que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial, con valores superiores a la media española y de los países de la UE y del mundo de altos ingresos. Ahora bien, la media catalana queda por debajo de la de los países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Otro aspecto a mejorar es la percepción de oportunidades para crear una empresa, ya que todavía queda bastante por debajo de los países de altos ingresos. Estos dos resultados pueden explicar la diferencia en la intención de emprender que también existe con respecto a estos países. Por ello, sería recomendable centrar los esfuerzos de mejora en estos factores a fin de lograr unos niveles similares a los de los países más avanzados.

### **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).

La TEA de Cataluña en el año 2019 alcanzó el 8,31% (Barcelona, 7,14%; Girona, 7,12%; Lleida, 14,26%; y Tarragona, 14,44%). Es decir, un poco más de ocho personas de cada cien adultas de entre 18 y 64 años se encontraba involucrada en negocios en fase inicial que no habían pagado salarios por más de 42 meses a mediados del año 2019.

Más de la mitad (57%) de este porcentaje estaba compuesto por personas emprendedoras que participaban en la propiedad y gestión de negocios nuevos (4,76% de la población adulta), mientras que el resto (43%) estaba compuesto por personas emprendedoras que se encontraban tratando de poner en marcha un negocio naciente (3,54%). Por cada 10 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2019 había poco más de 13 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 0,17 puntos respecto a la de 2018, aumento remarcable en un contexto español de ligero descenso (-0,24 pp) y que ha sido resultado de una disminución de los emprendedores nacientes (-0,68 pp) y del aumento de los nuevos (+0,85 pp).

El resultado es que la TEA catalana es 2,16 puntos superior a la española (6,15%,) y 1,07 inferior a la europea (9,38%).

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 6,79% de la población adulta de Cataluña. Continúan con un valor superior a España (6,31%) y, por segundo año consecutivo, su valor es inferior al de Europa (8,01%), cuando lo habitual era que Cataluña fuera superior en varios puntos.

El porcentaje de personas que abandonaron su actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,74%) ha sido similar a 2018 (1,67%). Si se compara con el indicador TEA o con la población emprendedora en fase consolidada, este porcentaje de personas involucradas en abandonos empresariales es relativamente bajo, así

como cuando se compara con la tasa de abandono europea (3,14%). En algunos casos, los negocios fueron vendidos o traspasados y continuaron (20%), mientras que en otros casos el cierre fue definitivo (80%, cifra ésta similar a la de España, 77%, y superior a la de Europa, 64%).

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 tasa de actividad intraemprendedora en Cataluña ha sido de 2,0%, 0,3 pp más que en 2018 (1,7%). A pesar de ser superior a la española (1,7%), sigue lejos de la europea (4,7%), aunque se han reducido las distancias. El incremento de la EEA es necesario para crecer orgánicamente y sigue siendo uno de los grandes retos pendientes de la economía catalana, para lograr empresas de mayor dimensión y que operen en sectores en crecimiento.

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

Los principales factores determinantes de las características del proyecto empresarial, de su éxito y de su calidad, son la motivación que ha determinado la decisión de iniciar dicho proyecto y el nivel de formación del emprendedor.

En el caso de las empresas de reciente creación (TEA), tanto nacientes como nuevas, predominan claramente los motivos proactivos ("pull") (marcar una diferencia en el mundo o bien crear una gran riqueza) sobre los reactivos (se crea la empresa porque el trabajo escasea). Por el contrario, en el caso de las empresas consolidadas, creadas hace más de 3,5 años, predominan los motivos reactivos ("push"): la creación de la empresa fue para ganarse la vida porque el trabajo escaseaba.

En el caso de los empresarios recientes (TEA) una diferencia importante y, a nuestro juicio, relevante es el peso que como factor motivacional tiene en los países de altos ingresos el continuar una tradición familiar: en los países de la UE de altos ingresos este motivo tiene un peso quince puntos superiores a Cataluña. Este mayor peso de la tradición familiar puede redundar en la potenciación de las redes relacionales y en la transmisión de experiencias que, en último término, deberían reflejarse en la calidad del emprendimiento.

En cuanto al nivel de formación de los emprendedores en fase inicial (TEA), nos basamos 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 2019, tanto en Cataluña (42%) como en España (46%) se ha producido un notable descenso (unos 20 pp) respecto a 2018, resultando valores inferiores a Europa (53%) y países de altos ingresos (60%); muy alejados de Estados Unidos (80%).

Además del perfil motivacional de los emprendedores y su nivel de formación, también estudiamos las características de las empresas que éstos han creado. Nuestra hipótesis es que el tipo de motivación y el nivel de formación determinan, en parte, la calidad del emprendimiento. A partir de aquí se analizan algunas características de las empresas recién creadas que constituyen indicadores de su calidad.

En lo que respecta al sector de actividad, destaca positivamente el mayor peso que tienen en Cataluña los emprendedores en fase inicial dedicados a actividades industriales y a servicios a empresas. En Cataluña la proporción de emprendedores nuevos dedicados a servicios a empresas (38,5%) es superior a España (33,6%) y a la media de las economías de altos ingresos (24,6%); los dedicados a servicios al consumidor (36,4%) son, en términos relativos, inferiores a España (41,2%) y países de altos ingresos (49,8%) y, finalmente, el

porcentaje de nuevas empresas en actividades transformadoras (23,8%, dato muy relevante y esperanzador) es superior a España(20,5%) y a la media de los países de altos ingresos (21,5%). En 2019 se consolida la tendencia iniciada en 2016 de intensificar la creación de empresas en sectores que exigen mayor inversión y compromiso que, en general, tienen mejores perspectivas de crecimiento, productividad e innovación.

La segunda variable estudiada para caracterizar las nuevas empresas creadas es su tamaño inicial en términos de número de trabajadores. Esta variable se considera un buen indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores, condiciona su supervivencia y consolidación. En relación con el tamaño de los nuevos negocios, el proyecto GEM da información sobre el número de trabajadores en el momento de la entrevista. En 2019 se mantiene la tendencia al aumento de la dimensión actual de las nuevas empresas catalanas que se manifiesta desde hace varios años. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 59% en 2017 al 39% en 2019 y las de 1 a 5 trabajadores del 34% al 46%. Y las de 6 a 19 trabajadores del 5% al 11%. A pesar de que el tamaño inicial de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio, la línea de tendencia que se dibuja en los últimos años es claramente positiva.

Además de la dimensión actual o real de las empresas de nueva creación, el proyecto GEM incluye también algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años. Mientras que desde 2012 a 2017 la media de las empresas sin empleado estaba en torno al 30%, en 2018 pasa al 15% y en 2019 al 22%. Respecto a los de 6 a 19 empleos, la media de la serie histórica 2006-19 es 14% y el valor de 2019 es 20%. Son datos que suponen una mejoría respecto a años anteriores.

Como síntesis, el proyecto GEM calcula la dimensión media actual y esperada en número de trabajadores de las empresas catalanas de reciente creación. Los buenos datos de 2018 se mantienen en 2019. La dimensión media actual sigue ligeramente superior a 4 (cuando la media del periodo 2014-17 ha sido de solo 2,23) y la esperada en 5,58, casi un punto porcentual por encima de la media de la serie histórica.

El porcentaje de nuevos negocios catalanes en fase inicial que opera en sectores de nivel tecnológico alto es un 8,5%. Destaca el 11,5% de Barcelona, si se compara con el 7,3% de Europa o el 6,5% de los países de altos ingresos. A pesar de este dato positivo en cuanto a nivel tecnológico, en expectativas de crecimiento de empleo (más de 5 empleados dentro de cinco años) y orientación internacional (más del 25% de los clientes extranjeros), Cataluña está en la franja baja en la comparación con los países de altos ingresos. En 2019 la intensidad exportadora media (porcentaje medio de ventas realizadas a clientes extranjeros) de Cataluña alcanza el 8%, un punto más que en España, pero seis puntos por debajo de Europa.

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

Para conocer con más detalle a las personas involucradas en las diferentes etapas del proceso emprendedor, el proyecto GEM proporciona información sobre la edad, género, nivel de renta y situación laboral previa de la población encuestada.

Los resultados en Cataluña indican que la edad media de los emprendedores en 2019 difiere según la fase del proceso en la que se encuentran. Así, la media de los potenciales y en fase inicial (TEA) es de 37 y 38 años, respectivamente, mientras que la de quienes se encuentran en fase consolidada es de 50 años y la de las personas que abandonaron un negocio en el último año es de 49 años. Estas diferencias se explican por el hecho de que los emprendedores consolidados y los que abandonan llevan más tiempo involucrados en su proyecto empresarial. Los resultados en la provincia de Barcelona son similares a los del conjunto de Cataluña. Al analizar los resultados por grupos de edades, se corrobora que tanto en Barcelona como en Cataluña las personas jóvenes están más concentradas en las fases iniciales del proceso emprendedor, mientras que las personas de más edad dominan en fases más avanzadas.

En cuanto a la propensión a emprender por segmentos de edad, el grupo de 25-34 años mantiene la tendencia creciente del año anterior y alcanza una TEA del 14%. El tramo de edad de 35-44 años también crece y se sitúa en el 11%. En cambio, los otros tres grupos de edades presentan una TEA claramente inferior (entre el 3 y el 6%). Si clasificamos a los emprendedores en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años) se confirma el aumento de la TEA de los emprendedores catalanes jóvenes en 2019: pasa del 8,0% en 2018 al 11,1%. En el grupo de maduros la TEA cae un punto porcentual y se queda en el 7,2%. En España la TEA de los maduros también desciende (del 6,6% al 5,7%), mientras que en el colectivo de jóvenes aumenta poco más de un punto (del 6,0% al 7,2%). Si comparamos estos resultados con los de los países de altos ingresos, vemos que aún hay mucho margen de mejora ya que las medias en la UE y en el mundo alcanzan valores del 14,3% y 12,6%, respectivamente.

Pasando a los resultados de 2019 en función del género, se obtiene que el porcentaje de hombres emprendedores es mayor que el de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso. Ahora bien, en el caso de los emprendedores potenciales prácticamente hay paridad (las mujeres son el 49% frente al 51% de los hombres) y en el grupo de los nuevos la diferencia es mínima (48% de mujeres y 52% de hombres). En cambio, hay porcentajes más amplios en los que están en fase naciente y consolidada, así como en los abandonos. En la demarcación de Barcelona los resultados son similares, si bien hay un porcentaje ligeramente superior de emprendedoras nuevas (52% de mujeres frente a 48% de hombres).

Respecto al índice TEA por género, los resultados en Cataluña muestran que en 2019 la TEA de los hombres está en el 9,3% y la de las mujeres en el 7,3%. Esta diferencia se ha ampliado en 1,1 puntos porcentuales en 2019 con respecto a 2018. Ahora bien, la TEA femenina había estado casi seis puntos porcentuales por debajo de la masculina en 2012 y desde 2013 ha mantenido una tendencia creciente, excepto en este último año. En España la TEA de mujeres y hombres es similar, dado que la primera está en el 6,0% y la segunda en el 6,3%. En los países de la UE de altos ingresos, la TEA femenina está en el 7,4%. En los países de altos ingresos crece mucho en 2019 y sube hasta el 10,2%, casi tres porcentuales por encima de la TEA femenina catalana y europea, así como algo más de cuatro puntos por encima de la de España. El valor de la TEA femenina en Barcelona es del 6,7%.

Los resultados teniendo en cuenta el nivel de renta de los emprendedores muestran que en 2019 la TEA del tramo superior de renta (más de 30.000€) ha bajado casi siete puntos y se sitúa en el 15,3%. No obstante, este porcentaje está por encima de la TEA de los otros dos tercios: la del tercio inferior (0-20.000€) crece y se sitúa en el 6,7% y la del tercio medio (20.000-30.000€) se mantiene estable en el 5,6%. En función de los colectivos emprendedores, los resultados tanto en Cataluña como en Barcelona en el año 2019 muestran una distribución bastante equilibrada entre distintos tramos de renta. A destacar que el grupo de los emprendedores nacientes predominan aquellos que tienen entre 40.001 y 60.000€ de renta.

Por último, atendiendo a la situación laboral previa, la gran mayoría de las personas emprendedoras proviene de un trabajo a tiempo completo o parcial. Además, la TEA de los que anteriormente eran empleados a tiempo completo o parcial es del 10,4%, mientras que la de los previamente desempleados se sitúa en el 4,6%. La TEA de los estudiantes o jubilados es del 2,3%.

## Entorno emprendedor

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (59,9 puntos) ha mejorado respecto a los dos años anteriores, situándose por encima de la media europea (56,2).

Las cinco condiciones del entorno con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son: existencia y acceso a infraestructura física y de servicios (6,79; programas públicos (5,85); existencia

y acceso a infraestructura comercial y profesional (5,54); normas sociales y culturales: (5,45); y educación y formación emprendedora en la etapa postescolar (5,08). Mientras que las que han recibido una puntuación menor son: dinámica del mercado interno (4,00); políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (4,12); y educación y formación emprendedora etapa escolar (4,22).

Respecto a Europa, sólo en uno de los factores Cataluña es inferior: dinámica del mercado interno (-1,07), que también el año anterior había sido el que había obtenido una mayor diferencia negativa. En los once restantes Cataluña obtiene valores superiores, destacando los mismos que el pasado año: programas públicos (+1,01), educación y formación emprendedora en la etapa escolar (+0,96), y normas sociales y culturales (+0,81).

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 2019 son: apoyo financiero (66%), políticas públicas (37%) y educación y formación emprendedora (37%).

De nuevo, por cuarto año consecutivo, los programas públicos han sido el factor de apoyo con una valoración superior (77%), que se ha disparado respecto a 2018 (68%) y 2017 (38%) y que es muy superior a la de España (39%) y Europa (33%). Le siguen: estado del mercado laboral (26%), educación y formación (26%), apoyo financiero (23%) e internacionalización (20%).

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, las cuatro principales son las mismas que los últimos años: programas de instituciones públicas (50%), apoyo financiero (44%), políticas públicas (41%), y educación y formación (41%). Coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (58%), educación y formación (44%), apoyo financiero (28%) y programas públicos (22%). Así como con las tres primeras de España: políticas públicas (61%), apoyo financiero (54%) y educación y formación (46%).

### 1.3. Cuadro de mando integral

Tabla 1.3. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2019<sup>2</sup>

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2018	2019	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	34,2%	39,1%	4,9
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	32,2%	38,1%	5,9
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	53,6%	52,4%	-1,2
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender 39,6%	39,6%	52,1%	12,5
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	71,7%	69,8%	-1,9
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	7,5%	7,7%	0,2
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,7%	1,7%	0,0
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	4,1%	3,5%	-0,6
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2018	2019	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	8,1%	8,3%	0,2
TEA Emprendedores nacientes	4,2%	3,6%	-0,6
TEA Emprendedores nuevos	3,9%	4,7%	0,8
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,7%	7,3%	-0,4
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	8,6%	9,3%	0,7
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2018	2019	Variación
TEA para marcar una diferencia en el mundo		58,4%	
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta		66,4%	
TEA para continuar una tradición familiar		7,7%	
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)		27,0%	
TEA del sector extractivo o primario	1,2%	5,1%	3,9
TEA del sector transformador	23,5%	31,2%	7,7
TEA del sector de servicios a empresas	40,9%	33,3%	-7,6
TEA del sector orientado al consumo	34,3%	30,5%	3,8
TEA sin empleados	40,1%	38,6%	-1,5
TEA de 1-5 empleados	44,5%	46,3%	1,8
TEA de 6-19 empleados	10,9%	10,7%	-0,2
TEA de 20 y más empleados	4,6%	4,3%	-0,3
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico		84,1%	
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico		7,4%	
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico		8,5%	
TEA iniciativas que exportan más del 25%	13,1%	8,3%	-4,8
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	21,1%	23,9%	2,8
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2018	2019	Variación
EEA	1,7%	2,0%	0,3
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2018	2019	Variación
Financiación para emprendedores	4,1	4,9	0,8
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	4,1	4,5	0,4
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3,8	4,1	0,3
Programas gubernamentales	5,5	5,8	0,3
Educación y formación emprendedora etapa escolar	4,2	4,2	0,0
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,3	5,1	-0,2
Transferencia de I + D	4,0	4,7	0,7
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,2	5,5	0,3
Dinámica del mercado interno	3,9	4,0	0,1
Barreras de acceso al mercado interno	4,4	4,7	0,3
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,5	6,8	0,3
Normas sociales y culturales	5,6	5,4	-0,2

<sup>2</sup> A causa de los cambios en la metodología que se han explicado, en esta edición el Balance Scorecard no presenta un análisis comparativo de algunos indicadores respecto de la edición anterior.

Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM España 2019

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2017	2018	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	33,4%	42,1%	8,7
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	29,1%	36,1%	7,0
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	48,5%	50,8%	2,3
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	43,1%	55,1%	12,0
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	71,5%	69,0%	-2,5
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,8%	8,1%	1,3
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,2%	1,6%	0,4
Ha actuado como inversor informal o como business angels	3,8%	3,3%	-0,5
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2018	2019	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	6,4%	6,1%	-0,3
TEA Emprendedores nacientes	2,7%	2,4%	-0,3
TEA Emprendedores nuevos	3,8%	3,8%	0,0
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,0%	6,0%	0,0
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,8%	6,3%	-0,5
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2018	2019	Variación
TEA para marcar una diferencia en el mundo		49,4%	
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta		59,5%	
TEA para continuar una tradición familiar		13,4%	
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)		42,3%	
TEA del sector extractivo o primario	1,9%	4,7%	2,8
TEA del sector transformador	17,6%	20,5%	2,9
TEA del sector de servicios a empresas	29,2%	33,6%	4,4
TEA del sector orientado al consumo	51,3%	41,2%	-10,1
TEA sin empleados	51,1%	46,5%	-4,6
TEA de 1-5 empleados	40,0%	40,7%	0,7
TEA de 6-19 empleados	6,6%	10,7%	4,1
TEA de 20 y más empleados	2,3%	2,2%	-0,1
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico		90,4%	
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico		5,5%	
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico		4,1%	
TEA iniciativas que exportan más del 25%	9,3%	7,1	-2,2
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	13,4%	18,6	5,2
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2018	2019	Variación
EEA	1,7%	2,8%	1,1
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2018	2019	Variación
Financiación para emprendedores	4,5	4,9	0,4
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	4,7	5,3	0,6
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	4,0	5,2	1,2
Programas gubernamentales	5,6	6,0	0,4
Educación y formación emprendedora etapa escolar	3,5	2,7	-0,8
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,3	5,5	0,2
Transferencia de I + D	4,6	5,3	0,7
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,2	6,0	0,8
Dinámica del mercado interno	4,8	5,3	0,5
Barreras de acceso al mercado interno	4,6	5,1	0,5
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,3	7,0	0,7
Normas sociales y culturales	5,1	4,8	-0,3

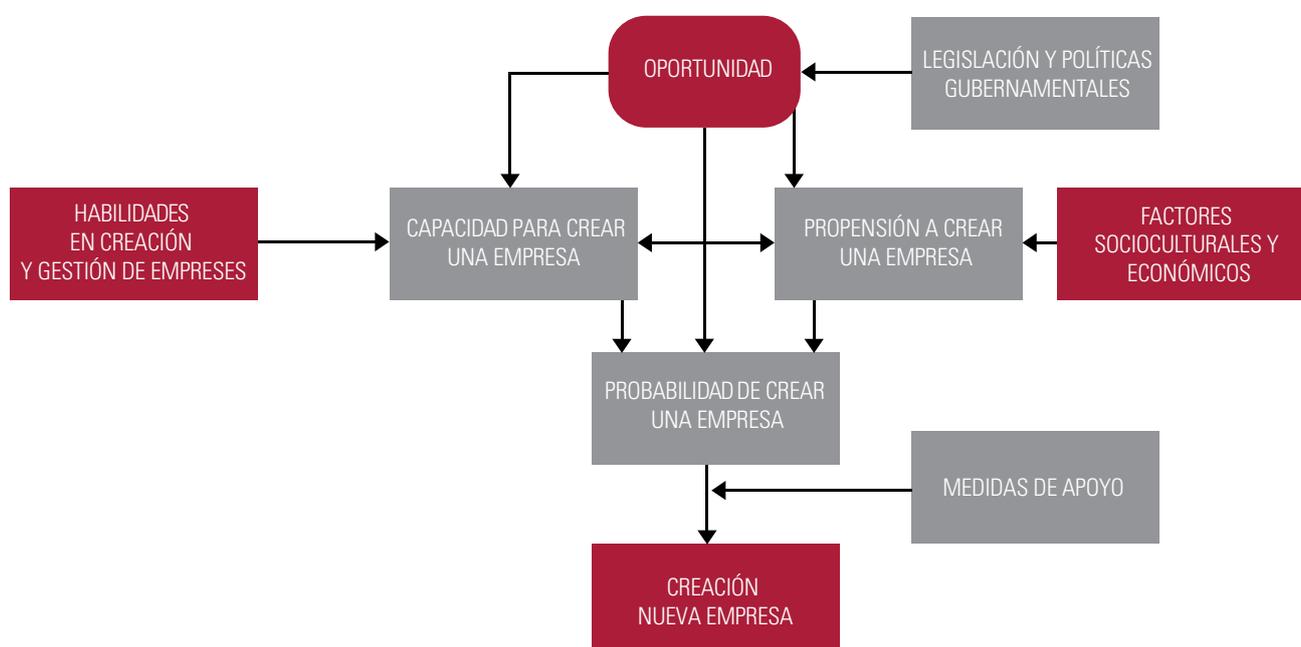
Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2019

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2018	2019	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	34,0%	37,4%	3,4
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	32,7%	38,2%	5,5
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	52,6%	50,9%	-1,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	39,5%	53,2%	13,7
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	71,6%	68,7%	-2,9
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	7,1%	8,0%	0,9
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,7%	1,6%	-0,1
Ha actuado como inversor informal o como business angels	3,7%	3,4%	3,4
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2018	2019	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	8,6%	7,1%	-1,5
TEA Emprendedores nacientes	4,3%	3,5%	-0,8
TTEA Emprendedores nuevos	4,3%	3,6%	-0,7
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,9%	6,7%	-1,2
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	9,4%	7,6%	-1,8
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2018	2019	Variación
TEA para marcar una diferencia en el mundo		56,2%	
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta		67,8%	
TEA para continuar una tradición familiar		7,5%	
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)		32,1%	
TEA del sector extractivo o primario	0,8%	1,0%	0,2
TEA del sector transformador	26,1%	34,0%	7,9
TEA del sector de servicios a empresas	40,9%	36,9%	-4,0
TEA del sector orientado al consumo	32,2%	28,2%	-4,0
TEA sin empleados	41,3%	44,0%	2,7
TEA de 1-5 empleados	45,2%	38,5%	-6,7
TEA de 6-19 empleados	9,3%	11,6%	2,3
TEA de 20 y más empleados	4,3%	5,8%	1,5
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico		81,7%	
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico		6,8%	
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico		11,5%	
TEA iniciativas que exportan más del 25%	13,3%	7,1%	-6,2
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	19,8%	25,2%	5,4

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

Los factores que condicionan la decisión de crear una empresa son múltiples. De acuerdo con los principales modelos sobre emprendimiento cabe destacar 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 (Gnyawali y Fogel, 1994). 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)



En el marco del proyecto GEM se considera una serie de factores condicionantes que son 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 son las que a continuación analizaremos en el caso de Cataluña y compararemos sus resultados con los de España, los países de la UE de altos ingresos y el resto de países del mundo con altos ingresos.

### 2.1. Valoración social de la actividad emprendedora

La valoración social del emprendimiento se analiza a partir de los datos de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM. Este análisis se ampliará en el último capítulo de este informe a partir de los resultados de la encuesta a los expertos del proyecto GEM.

Los principales indicadores sobre la percepción de la sociedad hacia la función empresarial que se incluyen en la encuesta a la población adulta son los siguientes:

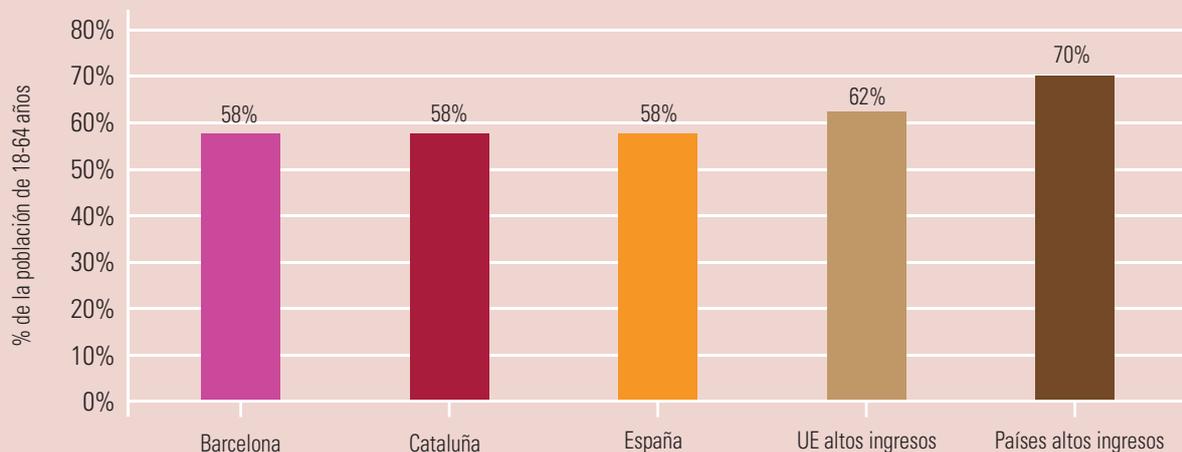
- a. En qué grado en una determinada sociedad el éxito de un nuevo negocio supone mejorar el prestigio y reconocimiento social del emprendedor, así como su estatus económico.
- b. En qué grado se considera que poner en marcha un negocio es una opción profesional atractiva.
- c. En qué grado en los medios 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”).

Cabe señalar que los resultados que se presentan a continuación están basados en una forma de medir estos indicadores que es distinta a la que se utilizaba en años anteriores, tal y como se ha explicado en el apartado 1.1. Por esta razón no se presentan las series históricas sino que se describen los resultados del último año (2019). Hasta el año 2018 las respuestas a las preguntas del cuestionario eran binarias (Sí/No), mientras que a partir de 2019 las respuestas se ofrecen en una escala de cinco puntos. Para facilitar la presentación e interpretación de resultados, dicha escala se ha resumido en dos grupos (acuerdo o desacuerdo con la afirmación incluida en la pregunta).

El primer factor es, pues, hasta qué punto el éxito de una nueva empresa se asocia a un alto nivel de estatus social y económico para el emprendedor. En este sentido, 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 en 2019 muestran que un 58% de los encuestados considera que emprender otorga estatus social y económico (Gráfico 2.1). Este porcentaje coincide con el obtenido en la demarcación de Barcelona así como en todo el estado español. Aunque la forma de medición de esta variable no es exactamente la misma que en años anteriores, es importante señalar que en 2018 este porcentaje fue del 47%, por lo que la mejora alcanzada en este último ejercicio es destacable.

No obstante, cabe indicar que el porcentaje actual del 58% es inferior en cuatro puntos porcentuales a la media alcanzada en los países de la UE con más ingresos (62%) y en doce puntos a la media del resto de países del mundo con altos ingresos. Históricamente el diferencial con estos países era aún más amplio. Aunque los datos a nivel histórico no son directamente comparables con el año 2019 por el reciente cambio en la medición de las variables del proyecto GEM, parecería que el diferencial con los países más avanzados se está reduciendo. En próximas ediciones del informe GEM se podrá observar si este resultado puntual se convierte en una tendencia real.

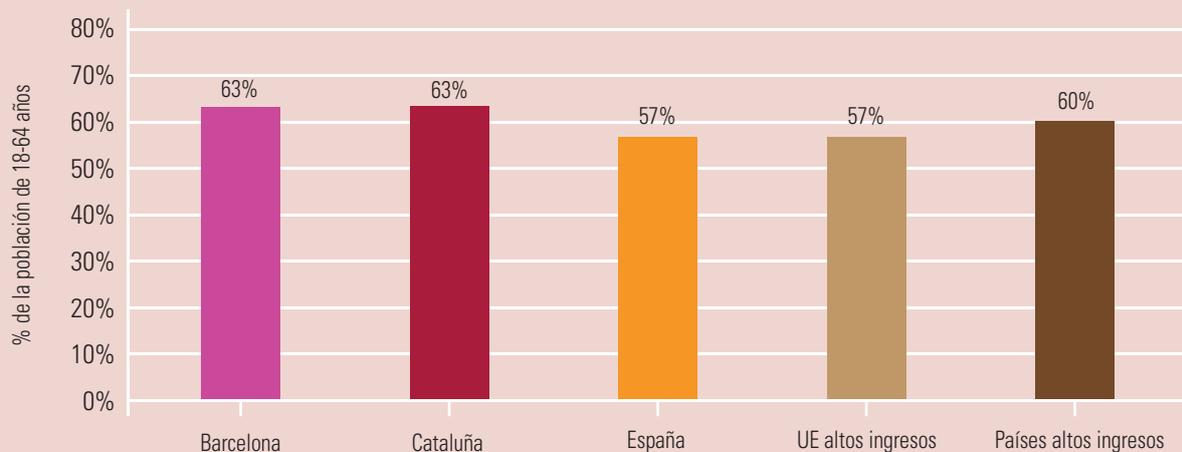
Gráfico 2.1. Opinión de que emprender brinda estatus social y económico



En todo caso, el hecho de que en 2019 en Cataluña y España haya porcentajes menores con respecto a los países avanzados de la UE y del mundo sugiere que la valoración social de la función empresarial es inferior a la que se da en los países más avanzados. Como hemos señalado en informes previos, una de las posibles causas que puede ser decisiva a la hora de explicar este resultado es que la motivación por necesidad está detrás de la creación de buena parte de las nuevas empresas en Cataluña y en España. Esto hace que las empresas creadas tiendan a ser una forma de autoempleo, generalmente con escasas aspiraciones de crecimiento. En cambio, en los países más avanzados la motivación para crear una empresa es 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.

El segundo factor condicionante consiste en la consideración de la población sobre si iniciar un negocio o ser emprendedor es una buena opción profesional. Tanto en Barcelona como en el conjunto de Cataluña, las respuestas afirmativas a esta pregunta en la encuesta a la población adulta de 2019 se sitúan en el 63% (Gráfico 2.2). Este porcentaje está seis puntos porcentuales por encima de la media española (57%), así como de la de los países de la UE de altos ingresos (también 57%). Estos altos valores alcanzados en 2019 en Cataluña se confirman con el resultado que está incluso por encima de la media alcanzada en los países de altos ingresos (60%).

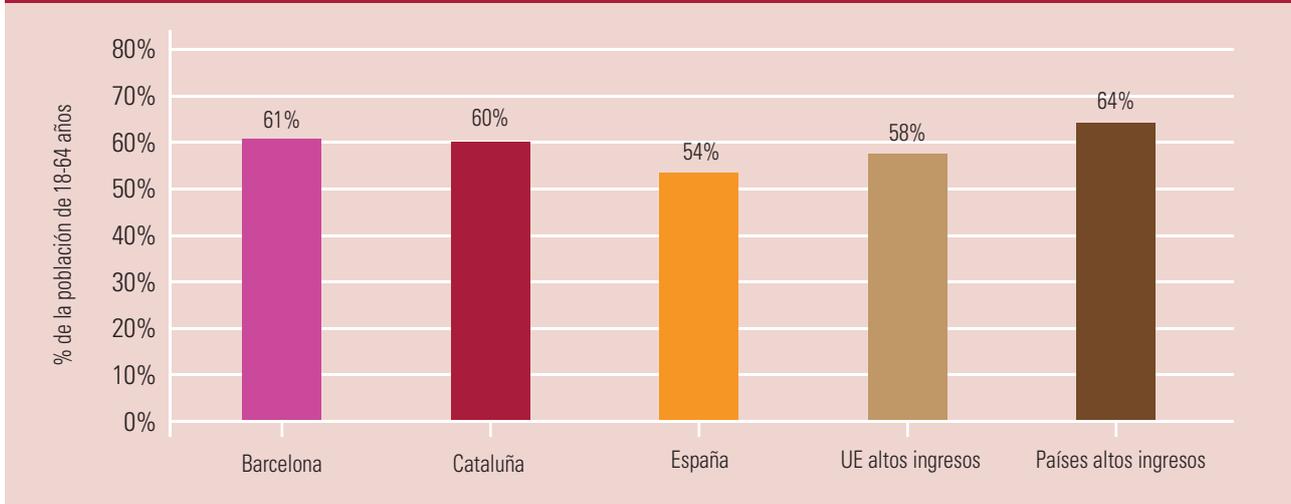
Gráfico 2.2. Opinión de que emprender es una buena opción profesional



Ello podría estar indicando que emprender tiende a ser mejor valorado que hace unos años como una buena opción profesional. Una posible explicación es que actualmente se perciba que desarrollar una iniciativa emprendedora de forma exitosa es factible. En todo caso, estos resultados son del 2019 y será necesario continuar investigando sobre esta cuestión en las próximas ediciones del estudio GEM con la nueva forma de medir esta variable ya que, como se ha dicho anteriormente, ha cambiado en este último año.

El tercer indicador que utiliza el proyecto GEM sobre la percepción social del emprendimiento se refiere a los medios de comunicación, puesto que juega un papel importante como mecanismo de difusión de la actividad emprendedora, especialmente si aparecen noticias positivas sobre emprendedores y nuevas empresas. En el año 2019 las respuestas afirmativas a la cuestión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación se sitúan en el 60% en Cataluña y en el 61% en Barcelona (Gráfico 2.3). Se puede afirmar que Cataluña está bien posicionada en este indicador. Así, las medias catalana y barcelonesa están de nuevo por encima de la media española, cuyo porcentaje es del 54%, así como también son superiores a la media de los países de

Gráfico 2.3. Opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación



la UE de altos ingresos, cuyo porcentaje es del 58%. La proporción más alta corresponde al grupo de países de altos ingresos a nivel mundial, cuyo porcentaje es del 64%.

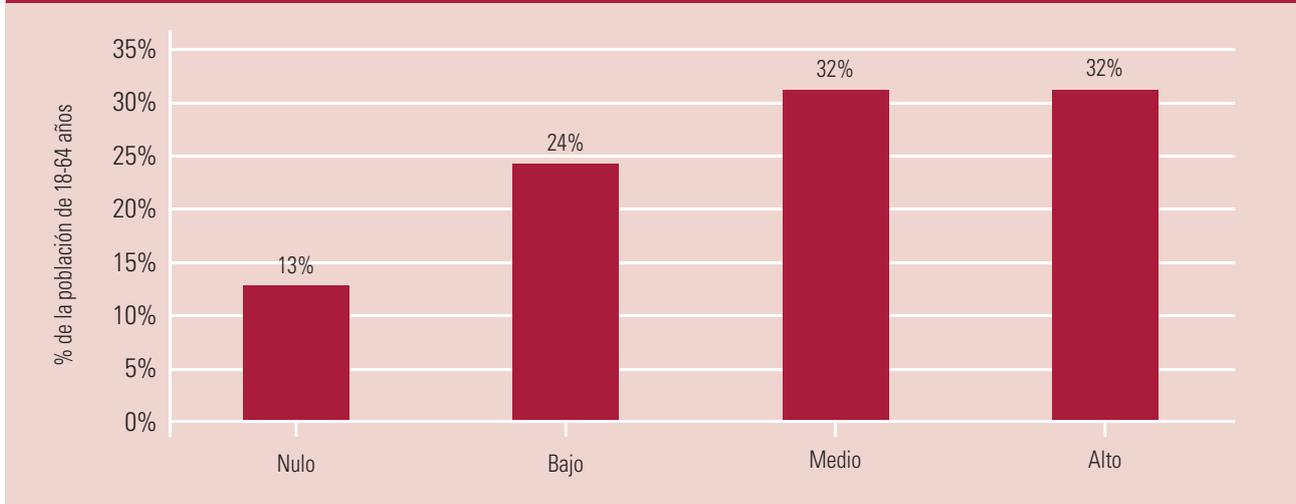
Estos resultados parecen corroborar la evolución positiva de este indicador en Cataluña en la serie histórica previa al cambio de medición de esta y otras variables. En este sentido, la proporción de la población con una opinión favorable sobre la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación pasó del 34% en 2010 al 55% en 2018. La proporción alcanzada en Cataluña en 2019 (60%) parece indicar que se continúa con la tendencia positiva, la cual puede ser debida al aumento de las noticias positivas sobre emprendedores en varios medios de comunicación y, en especial, sobre emprendedores vinculados a eventos como el Mobile World Congress o el BizBarcelona. Asimismo, la sensibilización que se realiza en ámbitos como el emprendimiento social y el que adopta la forma de cooperativa favorece que la percepción sobre el emprendimiento que la población extrae de los medios de comunicación sea positiva.

Los tres indicadores considerados hasta aquí (si emprender es una buena opción profesional; si brinda estatus social y económico; y su grado de difusión en los medios de comunicación) se pueden combinar en un índice global que permite conocer la cultura de apoyo al emprendimiento. Este índice 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; y "Alto" = % de la población que respondió afirmativamente a las tres preguntas.

Los resultados de este índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña muestran que en 2019 el apoyo alto y medio están en el mismo porcentaje, un 32% del total (Gráfico 2.4). Por lo tanto, conjuntamente son mayoritarios ya que suman el 64% del total. El 24% de los encuestados se sitúan en un apoyo bajo. Finalmente, sólo hay un 14% del total que se puedan considerar con un apoyo nulo. Aunque los resultados no son directamente comparables con los de años anteriores debido al cambio en la medición de las tres variables que configuran el índice, parecería que en 2019 el apoyo al emprendimiento es superior al de ejercicios anteriores, dado que históricamente el apoyo medio siempre había sido el grupo con más peso.

El cuarto y último indicador que considera el proyecto GEM 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

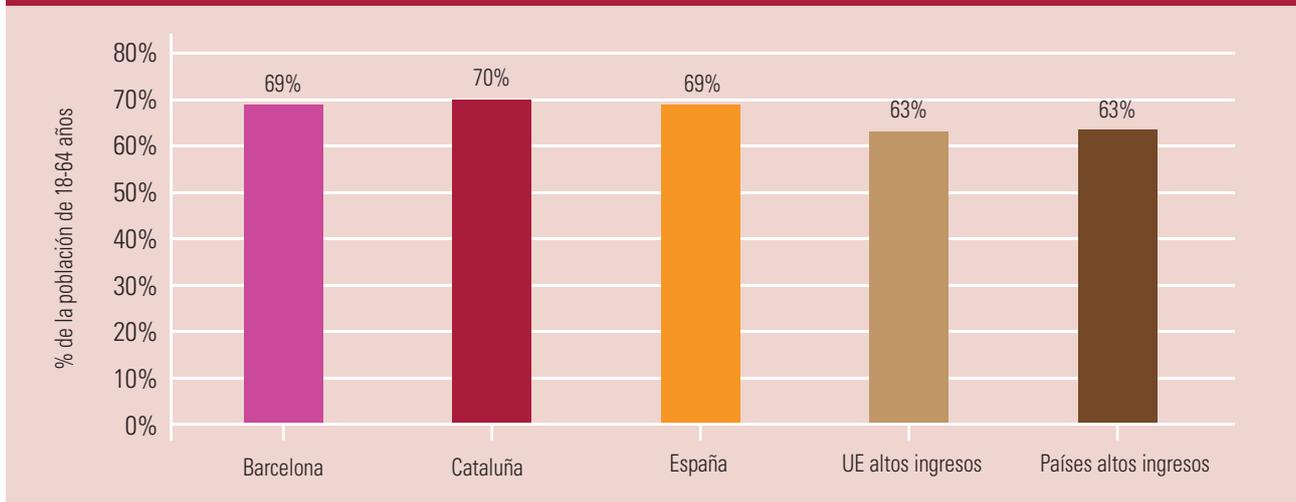
Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña



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. Ahora bien, en el proyecto GEM se utiliza el indicador complementario (100 menos el % de los que prefieren igualdad de los estándares de vida) como un estimador del espíritu competitivo de la población, bajo el supuesto que este espíritu se considera deseable en un emprendedor ya que tenderá a querer en mayor proporción que su nivel de vida dependa de su propio desempeño.

Los resultados de la encuesta a la población adulta indican que este indicador en Cataluña alcanza en 2019 un porcentaje del 70% (Gráfico 2.5). El porcentaje es casi idéntico en España, ya que está en el 69%. En la provincia de Barcelona la media es la misma (69%). En los países de la UE con altos ingresos, así como en el conjunto de países avanzados del mundo, el valor alcanzado es un 63%, por lo que se sitúa por debajo de la media catalana y española. Cabe señalar que, desde 2010 y hasta la actualidad, tanto en Cataluña como

Gráfico 2.5. Opinión sobre la equidad de los estándares de vida



en España, este indicador se ha mantenido por encima de la media de estos países, lo que parece indicar un mayor deseo de equidad en los estándares de vida. Los motivos que pueden explicar este resultado pueden ser la percepción de que existe un incremento de la desigualdad, una disminución del ingreso disponible o una amenaza de desempleo, que suponen un riesgo para las familias de encontrarse en situación de pobreza.

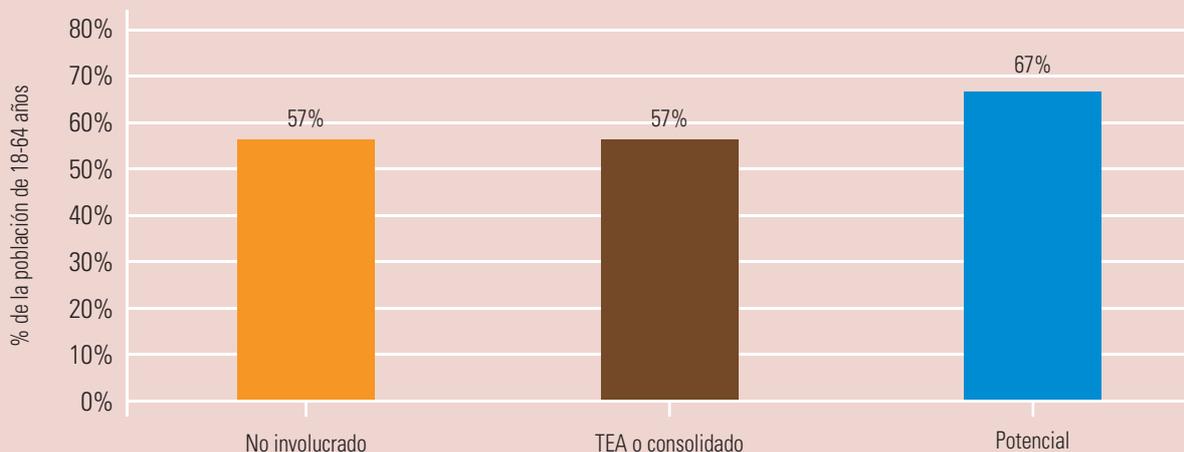
Para completar el análisis sobre la valoración social del emprendimiento, a continuación se examinan los valores que alcanzan los tres primeros indicadores en los tres grupos de individuos que distingue el proyecto GEM según su grado de involucración en la actividad emprendedora. Estos grupos son los siguientes:

- a. Emprendedores potenciales: aquellos que responden que tienen intención de crear una empresa en los próximos años.
- b. Emprendedores actuales (TEA y consolidados): 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 los que llevan más tiempo (emprendedores consolidados). La suma de los grupos a) y b) se denominan "involucrados".
- c. No involucrados: aquellos que responden que no están en ninguna fase del proceso emprendedor (es decir, no corresponden a ninguna de las dos categorías anteriores).

Los resultados sobre el indicador que mide si emprender da estatus social y económico indican que en 2019 son los emprendedores potenciales los que presentan un porcentaje superior en diez puntos porcentuales a los otros dos grupos. Así, un 67% de los que tienen intención de crear una empresa en los próximos años responden afirmativamente a la pregunta (Gráfico 2.6). En cambio, los que consideran que emprender proporciona un estatus social y económico son un 57% de los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) y el mismo porcentaje de los no involucrados. Estos resultados están en consonancia con los que obtuvieron utilizando otra forma de medición de las variables, ya que en los últimos años el porcentaje de potenciales ha estado tradicionalmente por encima del resto.

En el segundo indicador (emprender es una buena opción profesional) se observan unos resultados similares ya que también los emprendedores potenciales son los que en mayor medida contestan afirmativamente a esta cuestión. Ahora bien, las diferencias con los otros dos grupos son menores. Así, en 2019 los emprende-

Gráfico 2.6. Opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora

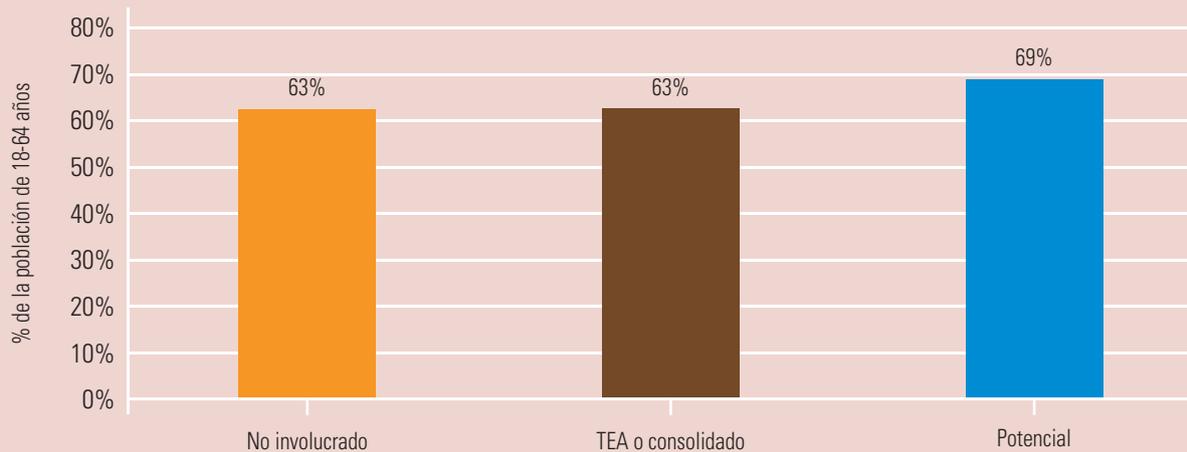


dores potenciales son un 69% del total, seis puntos más que los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) y que los no involucrados (en ambos casos el porcentaje es del 63%) (Gráfico 2.7).

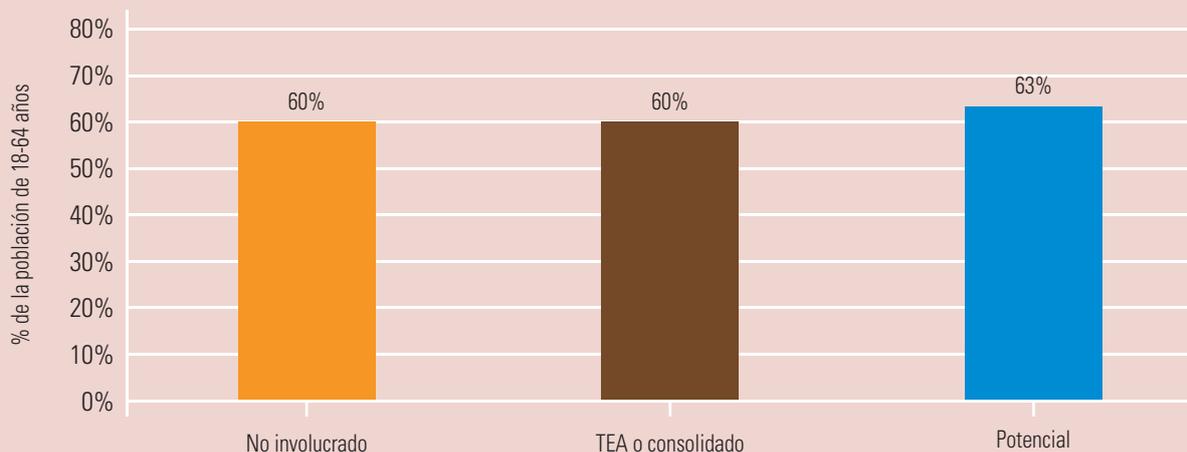
Por lo que se refiere a la presencia del emprendimiento en los medios de comunicación, los porcentajes de respuestas afirmativas difieren aún menos entre los tres grupos. En concreto, vemos que en 2019 un 63% de los emprendedores potenciales perciben positivamente la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación, siendo este porcentaje del 60% en los actuales y los no involucrados (Gráfico 2.8). Por lo tanto, parece que tanto los que están implicados en actividades emprendedoras como los que no lo están coinciden a la hora de valorar la presencia de emprendedores en los medios.

En general, considerando los tres indicadores sobre la valoración social del emprendimiento, se puede afirmar que en 2019 los emprendedores potenciales están por encima de los otros dos grupos en sus valoraciones. En años anteriores esta primera posición correspondía a los emprendedores actuales (TEA o consolidados), aunque como se ha dicho los resultados de otros años se basan en una medición distinta de las variables.

**Gráfico 2.7.** Opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



**Gráfico 2.8.** Opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



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

Una vez analizadas las actitudes de la población 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 o no una empresa propia. De acuerdo con el modelo conceptual del proyecto GEM, se consideran las siguientes variables que se extraen de las respuestas a la encuesta a la población adulta:

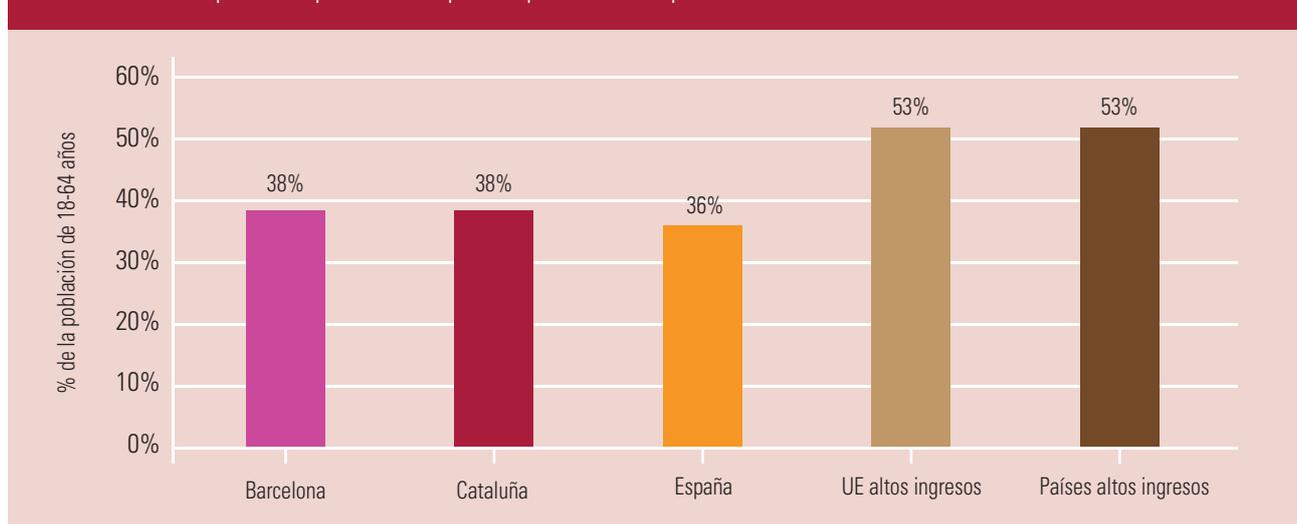
- La percepción de que existen buenas oportunidades para iniciar una actividad empresarial en los próximos seis meses.
- La percepción que uno tiene de poseer las habilidades y conocimientos necesarios para crear y gestionar una empresa.
- El miedo al fracaso como freno a la creación de empresas.
- El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

El primero de estos factores, la identificación de oportunidades en el entorno susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas, suele constituir el punto de partida habitual del proceso emprendedor (Kirzner, 1979). Los resultados del proyecto GEM en 2019 muestran que el porcentaje de catalanes de 18 a 64 años que en 2018 percibe buenas oportunidades para emprender en los seis meses siguientes es del 38% (Gráfico 2.9). Este mismo porcentaje es el que se alcanza en la provincia de Barcelona. La media española está dos puntos porcentuales por debajo, es decir, se sitúa en el 36%. Tanto en Barcelona como en Cataluña y España la tendencia de los últimos años con la medición anterior de esta variable era positiva. En 2019 parece confirmarse esta tendencia.

La proporción de la población de los países de la UE con altos ingresos que percibe buenas oportunidades en el entorno es del 53%. Este mismo porcentaje se obtiene en el resto de países del mundo con altos ingresos. Así pues, el diferencial entre la media catalana y la media de los países más avanzados es elevada y se sitúa en 15 puntos porcentuales. Por lo tanto, los resultados indican claramente que en este indicador hay un claro margen de mejora con respecto a los países más avanzados.

El segundo factor se refiere a la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para emprender. Los estudios realizados en diversos países ponen de relieve que el crecimiento de las empresas

Gráfico 2.9. Percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses



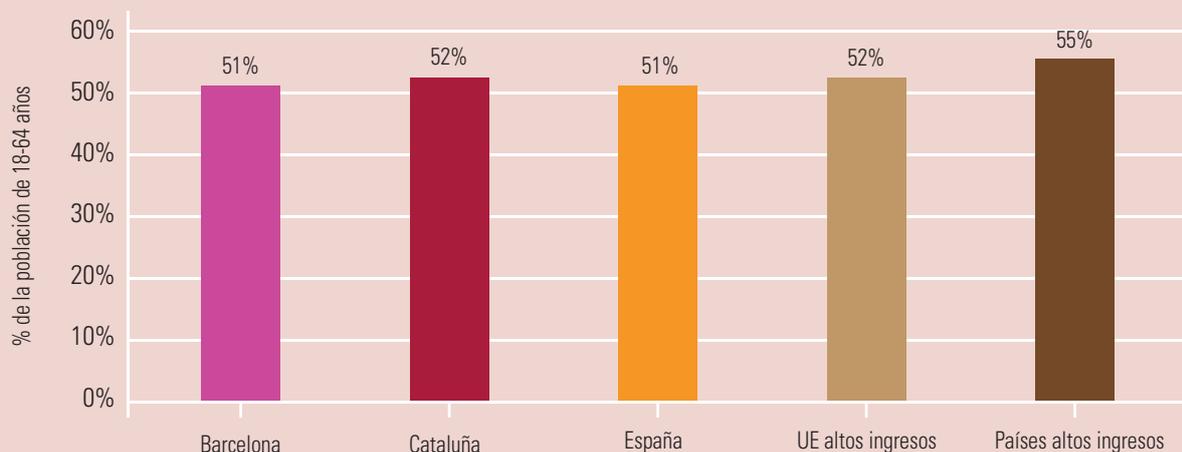
recién creadas depende en gran medida de las habilidades y aptitudes directivas del emprendedor, tanto de las que tenía antes de la creación como las que pueda adquirir a través de su experiencia en la dirección de la nueva empresa (Capelleras *et al*, 2019; Colombo y Grilli, 2010). En el proyecto GEM no se mide directamente la posesión efectiva de estas aptitudes sino la percepción que uno tiene de estar en posesión de estos conocimientos y habilidades. Este indicador se aproxima a la llamada auto-eficacia (Bandura, 1986), la cual se ha comprobado que influye en la decisión de iniciar un proyecto empresarial porque contribuye a reducir el miedo a emprender y aumentar la perseverancia para llevar a cabo el nuevo proyecto (Capelleras *et al*, 2013).

Los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en 2019 indican que más de la mitad de los catalanes declara que tiene las habilidades y capacidades necesarias para emprender y desarrollar un negocio, concretamente un 52% (Gráfico 2.10). La media española es inferior en un punto porcentual, situándose por tanto en el 51%. En la provincia de Barcelona el valor es igualmente del 51%. La media en los países de la UE con altos ingresos es la misma que en Cataluña (52%), mientras que el porcentaje alcanzado en los países con altos ingresos se destaca en tres puntos, situándose en el 55%. En conjunto, no se observan grandes diferencias en este indicador de auto-eficacia. Si bien es positivo que en un país exista una buena percepción de posesión de conocimientos y habilidades, lo que facilita que haya más emprendedores potenciales y que estén dispuestos a dar el paso para crear una empresa propia, al mismo tiempo puede tener ciertos efectos negativos sobre la viabilidad a largo plazo de la nueva empresa en la medida que haya un exceso de optimismo.

El tercer factor de carácter perceptual que el proyecto GEM considera que puede afectar a la decisión de crear una empresa y convertirse en un freno al emprendimiento es el miedo al fracaso. Esto es así porque en varios países existe poca separación entre riesgo personal y riesgo del negocio y, en caso de que éste vaya mal, el emprendedor puede quedar estigmatizado. Este estigma suele estar más arraigado en contextos en los que el emprendimiento no forma parte de la cultura social, lo que conlleva que las personas tiendan a evitar situaciones de riesgo y prefieran seguir en una zona de confort.

A partir de los resultados de la encuesta del proyecto GEM, se observa que en el año 2019 hay un 53% de la población adulta catalana que manifiesta que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender (Gráfico 2.11). Este porcentaje es un punto inferior en Barcelona (52%). Asimismo, el resultado es de nuevo similar al de la media española, la cual está dos puntos por encima (55%).

Gráfico 2.10. Percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender



En cambio, aquí sí existe un diferencial considerable con los países más avanzados: la media de la UE de altos ingresos es del 45% y la del resto de países del mundo con altos ingresos es incluso menor, del 43%. En este último grupo de países, pues, el porcentaje es diez puntos menor que en Cataluña y doce puntos inferior que en España. En síntesis, el miedo a fracasar a la hora de emprender tanto en Cataluña como en España es claramente superior al de los países con más ingresos.

El cuarto y último factor perceptual que es importante a la hora de plantearse la creación de una empresa hace referencia al hecho de que la persona conozca a emprendedores que hayan creado su propia empresa. Un conocimiento de ejemplos reales y cercanos a uno mismo puede facilitar la observación del comportamiento de otros emprendedores, el aprendizaje a través de lo experimentado por estos otros emprendedores y la existencia de un modelo de referencia a la hora de lanzarse a la creación de una empresa. Además, el conocimiento de otros emprendedores aumenta el capital relacional del emprendedor potencial y le puede permitir conseguir recursos en el interior de sus redes. Asimismo, 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 emprendedor.

En base a la encuesta del GEM a en 2019, se obtiene que un 39% de los encuestados en Cataluña declara tener conocimiento de otros emprendedores (Gráfico 2.12). Este porcentaje está tres puntos por debajo del que se alcanza en España, un 42%. En la demarcación de Barcelona es algo inferior, situándose en el 37%. En comparación con los países de altos ingresos, la situación es mejor por cuanto estos porcentajes superan el 50% de los encuestados. Así, en los países de la UE con altos ingresos sube hasta el 51%, doce puntos porcentuales más que en Cataluña y nueve más que en España. En los países de altos ingresos asciende a un 53%.

Por lo tanto, los resultados de este indicador en el caso de Cataluña no parecen ser homologables a los de los países más avanzados. Por ello, sería recomendable potenciar acciones de mejora como por ejemplo el desarrollo de actividades y redes que visualicen más 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. Cuando alguien próximo al círculo social propio ha tenido éxito en un negocio, se percibe como más verosímil que uno también lo pueda lograr.

De la misma forma que en el apartado anterior, para finalizar este análisis se comentan los resultados diferenciando entre los emprendedores potenciales, los que están en fase inicial (TEA) o consolidada y los no-involucrados.

Gráfico 2.11. Percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender

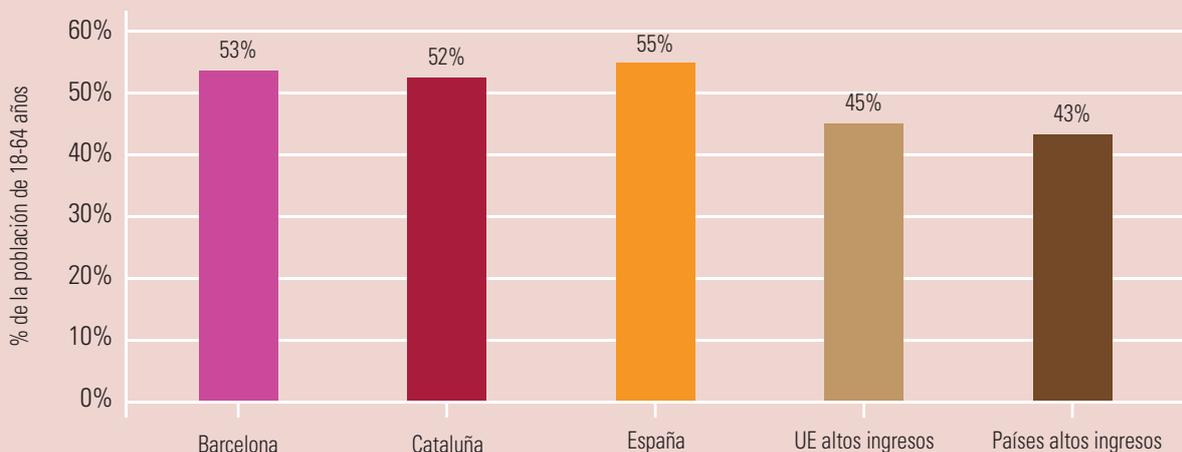


Gráfico 2.12. Percepción de la existencia de modelos de referencia

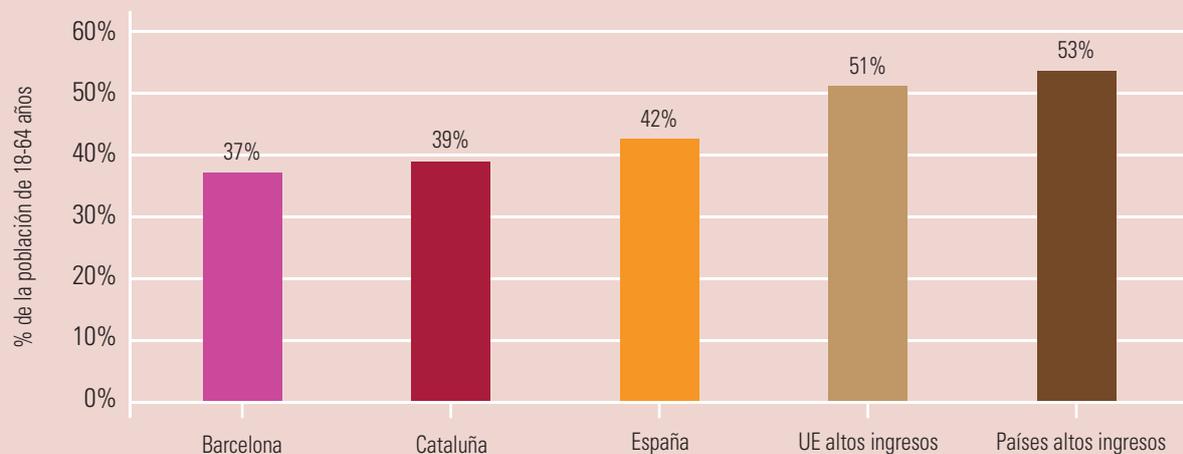
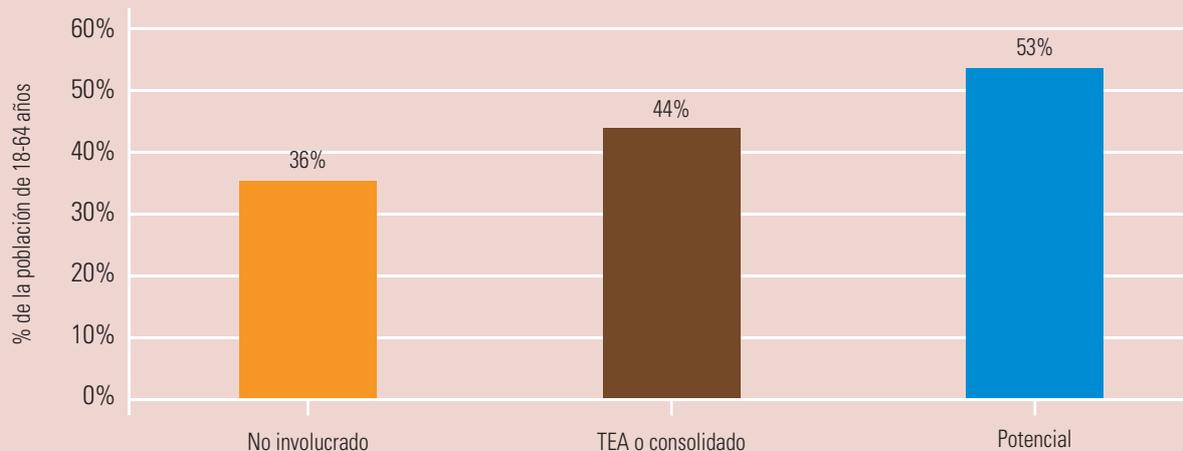


Gráfico 2.13. Percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



La percepción de buenas oportunidades en el entorno varía según estos tres grupos (Gráfico 2.13). Como es lógico, las personas involucradas perciben en mayor medida dichas oportunidades para emprender en comparación con las no involucradas. Ahora bien, los resultados en 2019 muestran una diferencia entre los emprendedores potenciales frente a los que están en fase inicial o consolidada: los primeros responden afirmativamente a la pregunta sobre percepción de oportunidades en un 53% mientras que un 44% lo hacen en el caso de los potenciales.

Las diferencias son aún mayores atendiendo a la percepción sobre los propios conocimientos y habilidades requeridas para emprender. Así, la gran mayoría de emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada), un 86% del total, considera que dispone de ellos (Gráfico 2.14). Igualmente hay un porcentaje mayoritario de emprendedores potenciales, un 73%, que también lo afirman. En cambio, este porcentaje baja al 45% para los no involucrados. Estas diferencias son lógicas ya que los emprendedores actuales y potenciales suelen tener una percepción más alta de auto-eficacia que los individuos no involucrados en actividades emprendedoras. De hecho, el diferencial entre el conjunto de involucrados y los no involucrados ya era elevado en años anteriores cuando la forma de medir estas variables no era la misma que en 2019.

En cuanto al miedo al fracaso, los resultados de la encuesta en 2019 van en la misma línea, ya que las personas que no están involucradas son las que más temen ser estigmatizadas si un posible nuevo negocio fracasa. El porcentaje se sitúa en un 57% del total (Gráfico 2.15). Éste es probablemente uno de los motivos por los que no se plantean la creación de una empresa propia. La percepción del miedo al fracaso entre los involucrados es obviamente más alta para los que ya son emprendedores (actuales), con un porcentaje del 32%, que en los se plantean la creación de una empresa (potenciales), cuyo resultado indica que son un 41% del total los que tienen miedo al fracaso.

En conjunto, estos resultados apuntan hacia unas percepciones distintas de los tres indicadores (percepción de oportunidades, auto-eficacia y miedo al fracaso) entre los emprendedores potenciales, los que están en fase inicial (TEA) o consolidada y los no-involucrados y, especialmente, entre los dos primeros grupos y éstos últimos.

Gráfico 2.14. Percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora

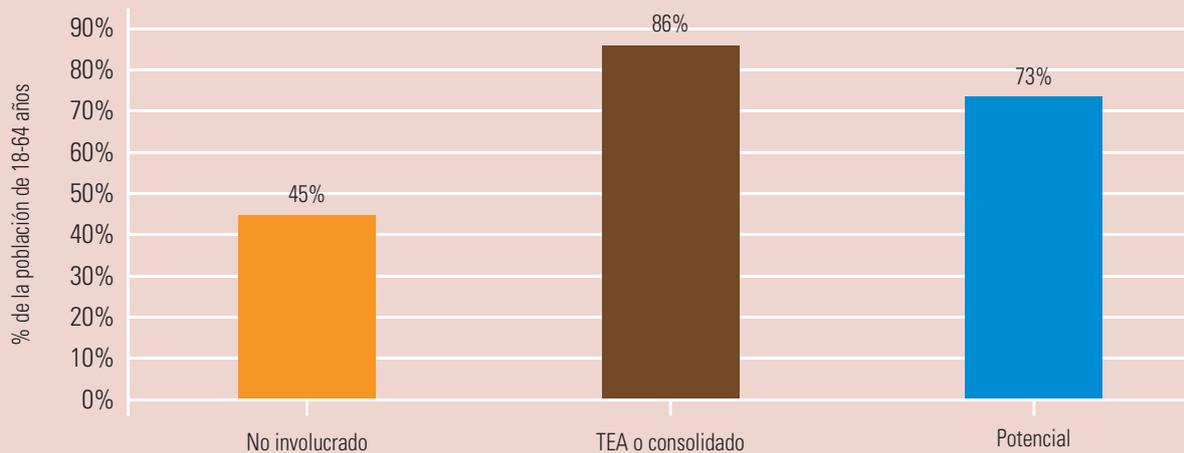


Gráfico 2.15. Percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



## 2.3. La intención de emprender

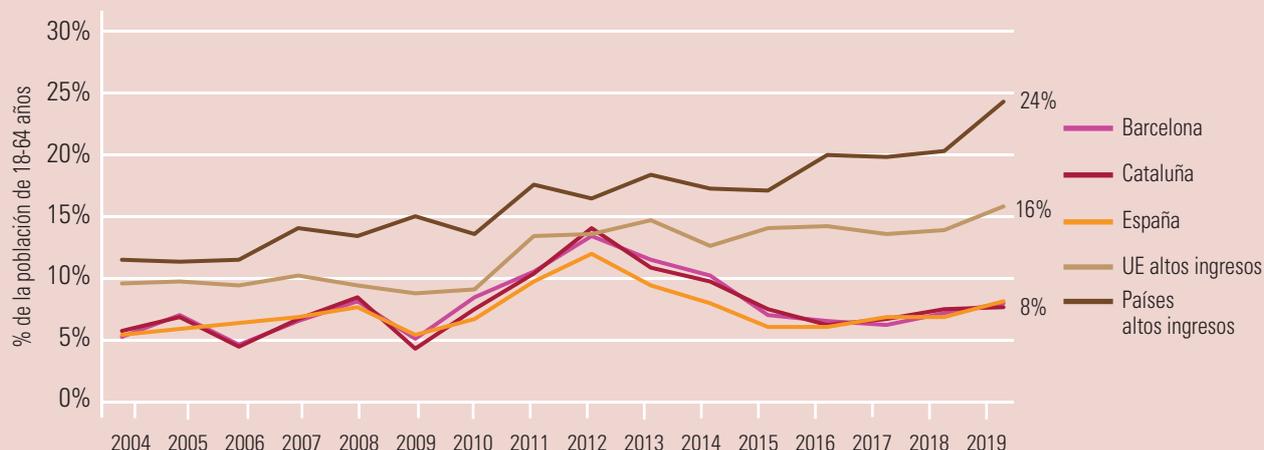
La intención de crear una empresa es un factor importante para identificar el nivel de emprendimiento potencial que existe en una determinada sociedad. En el modelo conceptual del proyecto GEM (ver Figuras 1.2. y 1.3. del primer capítulo de este informe) la interacción de los dos elementos estudiados hasta el momento en este segundo 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. Aquella parte de la población que en un determinado momento manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años configura el emprendimiento potencial de esta sociedad. Una parte de estos emprendedores potenciales creará su propia empresa. Por lo tanto, el primer elemento del esquema conceptual de la Figura 1.3 lo constituye el porcentaje de personas de la población adulta que han declarado que tienen la intención de poner en marcha un nuevo negocio.

La encuesta del proyecto GEM a la población de 18-64 años nos permite conocer el porcentaje de personas que espera emprender en los próximos 3 años y analizar su evolución en el período 2004-2019 (Gráfico 2.16). En Cataluña este porcentaje se sitúa en 2019 en el 7,7%, mientras que en la demarcación de Barcelona alcanza el 8,0%. En ambos casos, hay un incremento respecto al año anterior: 0,9 puntos porcentuales en Barcelona y 0,2 puntos en Cataluña. La media española en 2019 está en el 8,1%, lo que supone un incremento de 1,3 puntos porcentuales respecto al año anterior, con lo que está cuatro décimas por encima de la de Cataluña.

La evolución del emprendimiento potencial a lo largo del período considerado es muy similar en Barcelona, Cataluña y España: desde 2009 hasta 2012 aumentó considerablemente, mientras que desde 2012 a 2016 disminuyó fuertemente; desde entonces hasta la actualidad la tendencia es creciente, pero con aumentos más reducidos.

Si comparamos estos resultados con los de los países de altos ingresos se observa que la intención de emprender en 2019 en la UE y sobre todo a nivel mundial alcanza unos niveles mucho más altos: 15,9% y 24,4%, respectivamente. Esto significa que se sitúan aproximadamente entre ocho y dieciséis puntos porcentuales por encima de los niveles de Cataluña y España. Por lo tanto, esta variable continúa teniendo un claro margen de mejora de cara al futuro. De hecho, desde 2015 hasta la actualidad el amplio diferencial se ha mantenido constante e incluso con un aumento en este último año.

Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años (emprendedores potenciales)



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

En este apartado final del capítulo y a modo de resumen integrador se comparan los resultados del año 2019 relativos a los factores analizados en los apartados anteriores para los diferentes territorios que abarca el proyecto GEM. En los Gráficos 2.17, 2.18 y 2.19 se presenta la comparación de Cataluña con España, con el conjunto de países de la UE de altos ingresos y con el resto de países de altos ingresos. La Tabla 2.1 y los Gráficos 2.20 y 2.21 permiten comparar los valores en 2019 de Cataluña con cada uno de los países que integran el proyecto GEM.

El Gráfico 2.17 presenta la comparación de las percepciones, valores y aptitudes en cada ámbito territorial. Los resultados confirman que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional, con valores superiores a la media española así como a las medias de los países de la UE y del mundo con altos ingresos. Sin embargo, Cataluña queda por debajo de los países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Un segundo aspecto a mejorar es la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa. A pesar de la recuperación sostenida en este indicador en los últimos años, su nivel queda todavía claramente por debajo de los países más avanzados. Un tercer factor en el que se aprecia una diferencia considerable con los países de altos ingresos es el de los modelos de referencia, es decir, la proporción de la población que declara que conoce a emprendedores. Estos tres aspectos a mejorar pueden explicar la amplia diferencia en la intención de emprender que también existe con respecto a estos países y que hemos visto en el apartado anterior.

En el Gráfico 2.18 se comparan los perfiles de la provincia de Barcelona y del resto de Cataluña. Se puede observar que ambos son muy parecidos. Las diferencias a destacar hacen referencia a la presencia de modelos de referencia (conocer a otros emprendedores) y a la percepción de auto-eficacia para emprender. En ambos indicadores la media del resto de Cataluña está por encima de la alcanzada en la demarcación de Barcelona.

En el Gráfico 2.19 se presenta el perfil para Cataluña según si la persona está involucrada o no en cualquiera de las fases del proceso emprendedor. Los resultados muestran que en la mayoría de indicadores se aprecia que los emprendedores potenciales están por encima de los emprendedores en fase inicial (TEA) o consolidados

Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, Europa y países GEM de altos ingresos

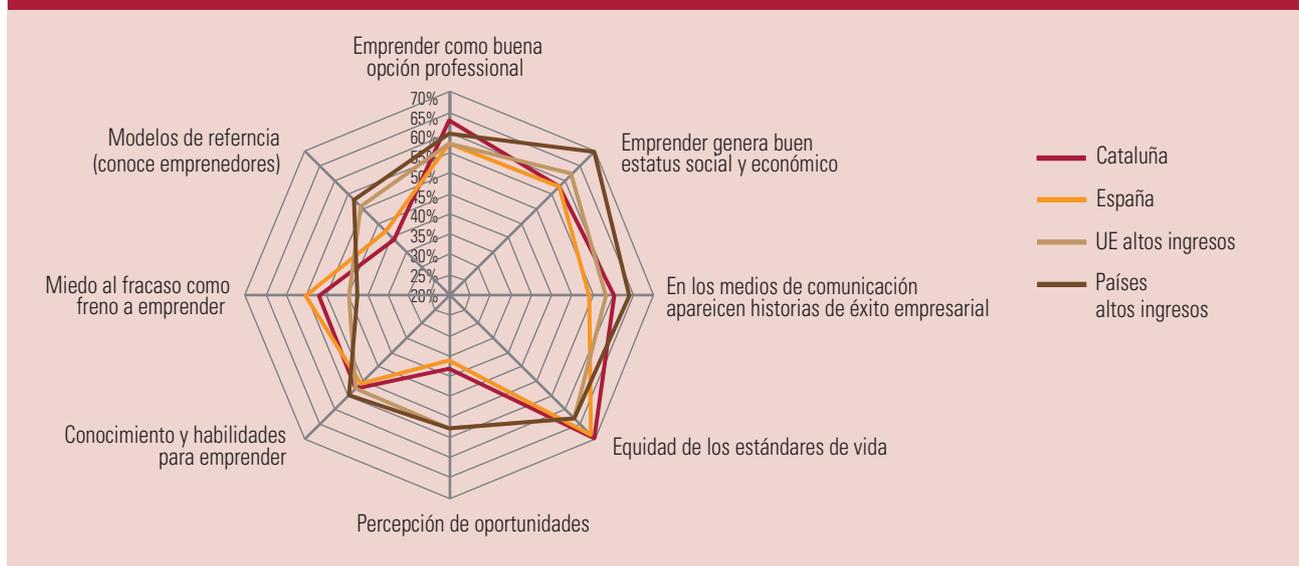
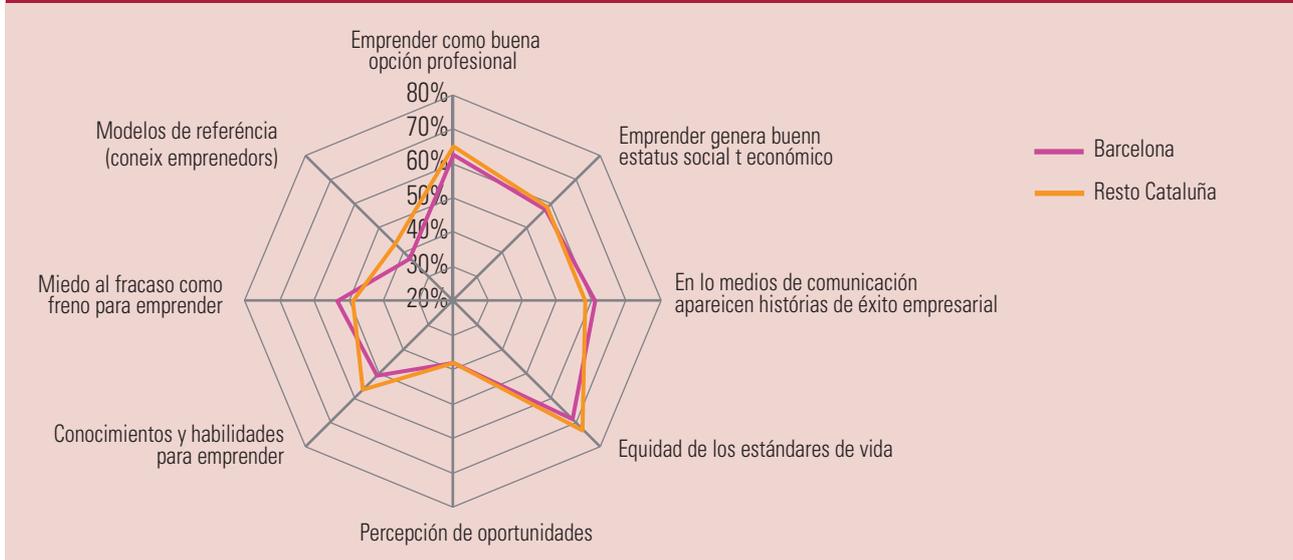
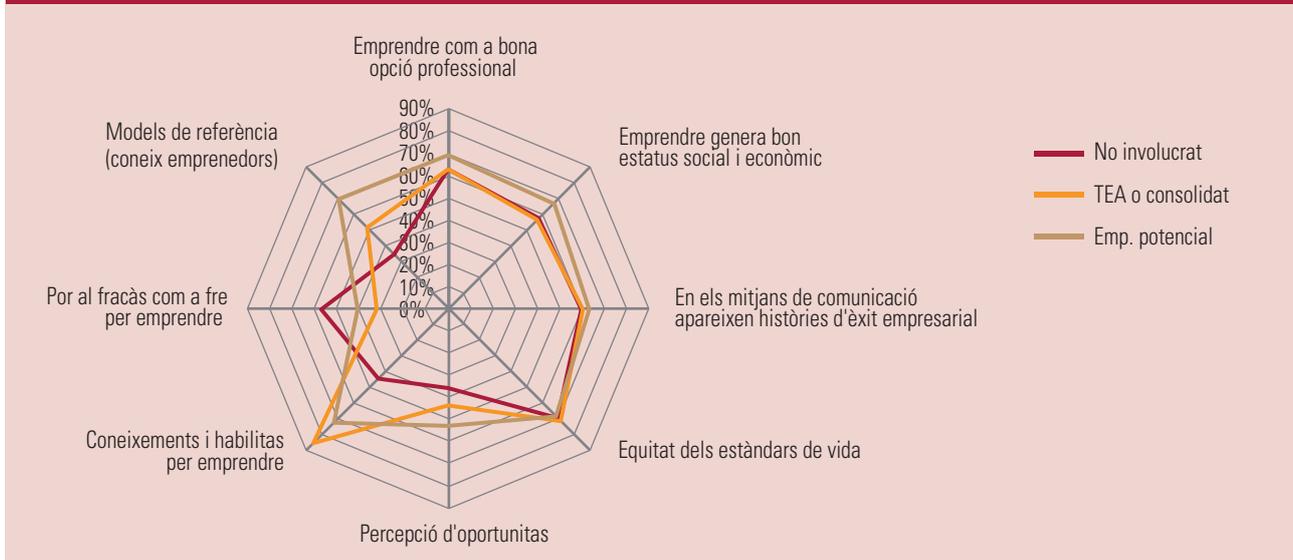


Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña



Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprendedor



y éstos a su vez superan a los no involucrados. En este sentido, el porcentaje de potenciales es superior al de los otros dos grupos en cuanto al conocimiento de otros emprendedores, a la percepción de oportunidades, así como en la consideración del emprendimiento como una buena opción profesional y como una forma de obtener mayor estatus. En cambio, los emprendedores actuales (sea en fase inicial o avanzada) tienen una más alta percepción de sus conocimientos y habilidades para emprender, así como un más bajo miedo al fracaso.

El posicionamiento de Cataluña en comparación con otras economías mundiales de altos ingresos y con las comunidades autónomas españolas se muestra en los Gráficos 2.20 y 2.21. Los resultados indican que tanto Barcelona como Cataluña están bien posicionadas respecto al resto de comunidades en cuanto a percepción

de oportunidades, auto-eficacia y miedo al fracaso. De hecho, en estos tres indicadores las medias catalana y barcelonesa están por encima de la media española. El aspecto a mejorar en comparación con las comunidades autónomas es en los modelos de referencia (conocimiento de otros emprendedores), en cuyo caso Cataluña y Barcelona están en posiciones atrasadas del ranking. A nivel internacional, Cataluña no se sitúa en las primeras posiciones del ranking. En este sentido, hay mucho margen de mejora porque no está bien situada en percepción de oportunidades, modelos de referencia y miedo al fracaso. Está mejor posicionada en la percepción sobre conocimientos y habilidades para emprender.

Por último, en la Tabla 2.1 se presentan las percepciones, valores y actitudes en 2019 de varios países del mundo, clasificados por tipo de economía (ingresos bajos, medios y altos). Los resultados corroboran que, en términos generales, Cataluña está en una buena posición en comparación con la media española. Al mismo tiempo, se aprecia que hay aspectos a mejorar al comparar estos factores perceptuales con las economías de altos ingresos.

Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender en el 2019

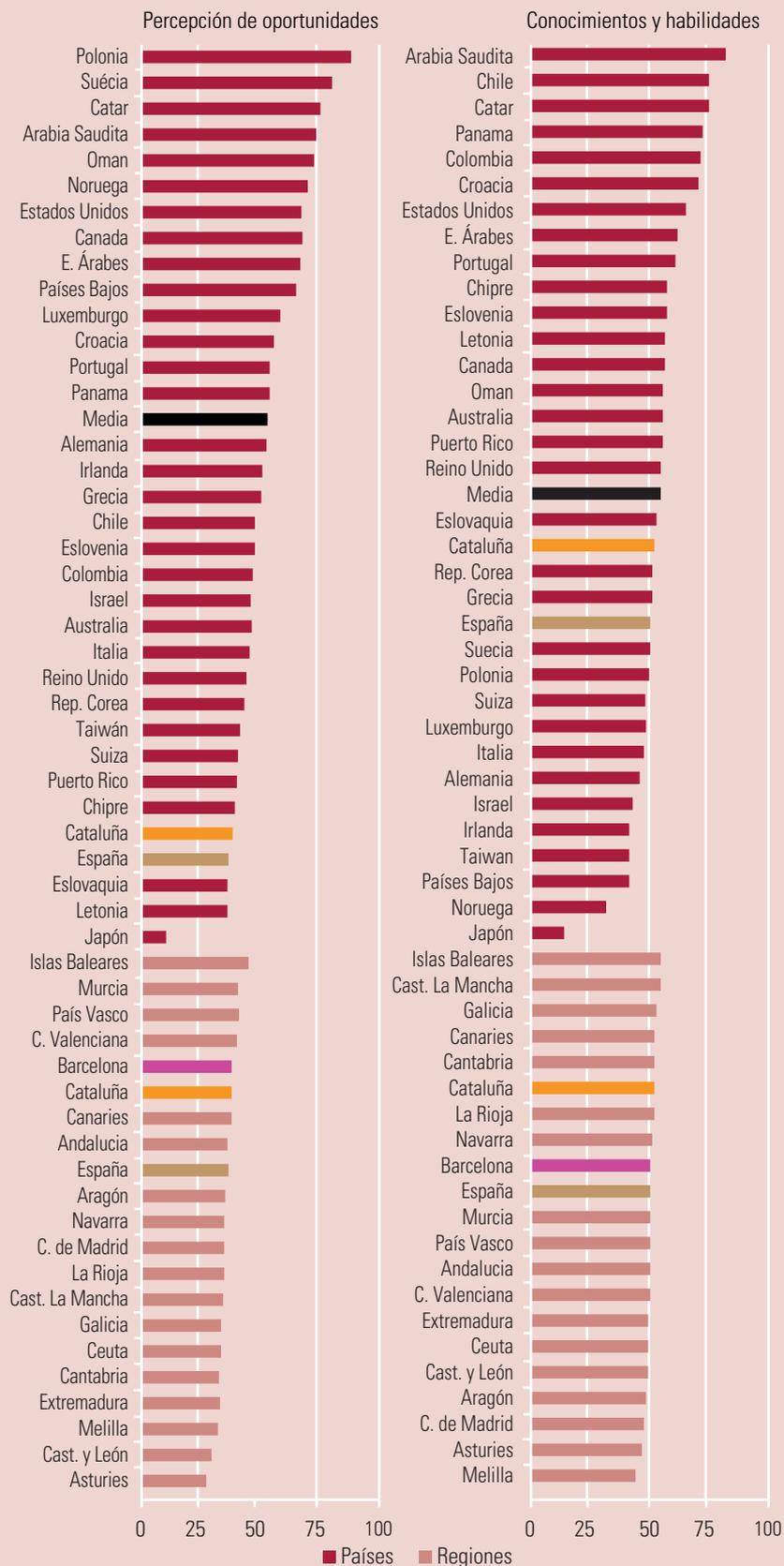


Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en el 2019

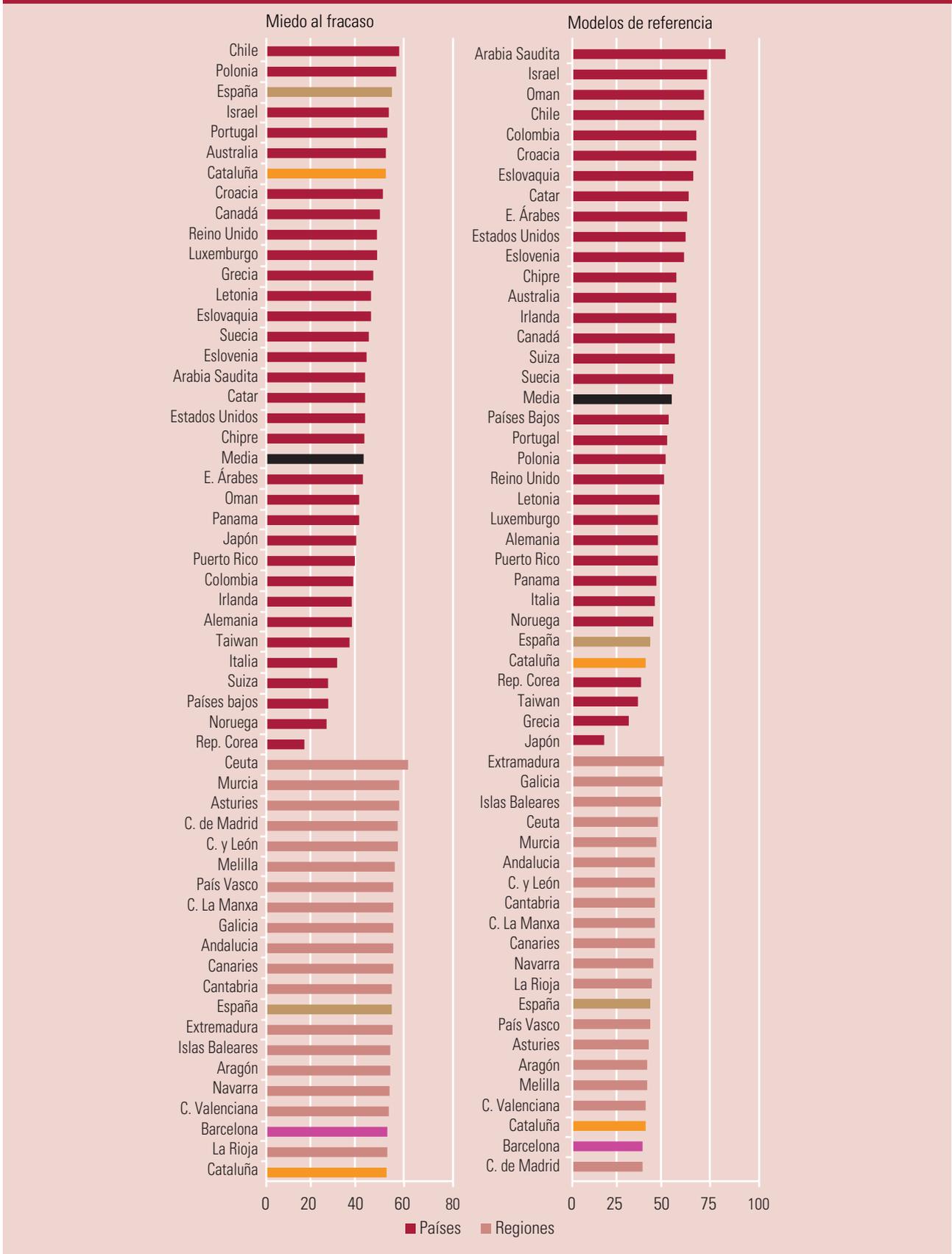


Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2019. Análisis por tipo de economía

Tipo de economía	Países	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 %	Facilidad de iniciar un negocio %
	Media	51,4	56,2	41,8	52,7	66,8	69,3	66,1	56,5	41,1
Economías de ingresos bajos	Egipto	73,5	67,3	50,3	52,0	79,0	80,0	86,2	75,9	64,0
	India	16,9	14,9	27,7	64,4	14,2	10,5	7,7	12,0	20,0
	Madagascar	46,8	73,5	37,9	51,0	89,1	94,4	80,6	61,2	38,0
	Marruecos	57,7	62,4	45,9	51,2	73,1	81,5	68,4	60,8	27,0
	Paquistán	62,3	63,0	47,1	44,8	78,6	80,1	87,7	72,5	56,3
	Media	51,6	63,0	44,6	53,1	67,4	73,8	77,0	69,5	42,5
Economías de ingresos medios	Armenia	53,9	70,0	50,8	55,6	72,8	87,2	73,4	76,2	49,2
	Bielorrusia	29,5	42,3	36,9	50,4	54,1	70,3	69,9	50,8	35,8
	Brasil	46,4	62,0	41,9	51,6	75,9	75,3	72,2	78,8	39,4
	China	74,9	67,4	43,9	66,2	80,2	79,3	92,4	92,9	36,2
	Ecuador	55,8	78,3	35,8	59,2	66,7	72,3	71,9	68,7	55,3
	Guatemala	67,2	77,4	40,0	68,4	65,7	94,5	80,8	61,7	46,6
	Irán	47,7	68,9	37,4	55,1	47,9	45,3	86,6	69,1	30,1
	Jordania	40,6	61,7	62,2	46,5	63,7	76,3	85,2	70,0	35,1
	Macedonia	50,5	60,9	46,0	52,4	75,6	68,0	68,0	58,5	37,2
	México	62,8	70,7	48,0	46,4	67,3	68,1	67,6	66,0	50,9
Rusia	29,6	35,6	45,2	57,2	70,2	70,8	73,7	61,5	31,4	
Sudáfrica	60,4	60,4	46,6	28,3	68,7	78,8	82,2	80,5	63,0	
	Media	52,7	54,8	42,6	53,2	63,0	59,7	69,9	64,0	52,6
Economías de ingresos altos	Media UE28	52,1	52,7	44,7	51,0	63,2	58,2	63,1	57,7	54,3
	Alemania	52,2	45,8	37,4	46,4	66,6	53,6	80,7	55,3	47,6
	Arabia Saudita	73,8	83,0	43,6	82,6	73,8	69,7	79,3	71,8	52,9
	Australia	45,7	56,0	52,4	55,9	78,1	56,4	74,0	70,5	66,8
	Canadá	67,1	56,8	49,7	55,1	76,7	69,2	79,9	76,5	68,0
	Cataluña	38,1	52,4	52,1	39,1	69,8	63,2	58,0	60,1	43,3
	Catar	75,6	75,5	43,5	62,4	71,7	82,1	87,1	82,7	66,6
	Chile	47,6	75,5	58,0	71,0	61,6	74,4	74,6	59,7	32,9
	Chipre	38,5	58,2	42,8	56,0	64,1	73,0	76,7	50,9	38,2
	Colombia	46,7	72,4	38,4	66,5	42,1	63,8	65,4	52,2	36,0
	Corea del Sur	42,9	51,7	17,1	37,1	70,2	54,3	86,0	68,8	32,4
	Croacia	55,7	71,2	51,0	66,2	80,0	61,5	46,4	58,5	33,8
	Emiratos	66,1	62,2	42,3	61,5	67,1	70,3	79,0	78,4	66,1
	España	36,1	50,8	55,1	42,1	69,0	57,3	57,8	54,0	38,5
	Estados Unidos	67,2	65,5	43,5	60,8	50,9	67,9	79,7	77,4	71,2
	Grecia	49,9	51,6	46,7	30,1	49,0	49,6	49,3	48,1	46,9
	Irlanda	50,2	42,0	37,6	55,8	39,9	20,7	20,3	20,3	41,8
	Israel	46,0	43,3	53,5	72,6	46,3	64,2	84,1	59,0	21,6
	Italia	45,1	48,1	30,8	44,7	28,7	19,0	13,1	36,9	74,6
	Japón	10,6	14,0	39,3	17,1	45,4	24,6	62,6	59,9	24,3
	Letonia	35,6	57,0	46,0	47,0	51,4	56,8	60,3	68,0	31,8
	Luxemburgo	58,0	48,5	48,4	46,4	55,9	59,0	81,3	66,5	60,5
	Noruega	69,5	31,5	26,8	43,3	84,2	66,7	93,5	79,3	87,4
	Omán	72,3	56,3	40,9	71,1	55,1	85,3	85,7	75,1	54,7
	Países Bajos	64,6	41,9	27,0	51,5	62,3	85,8	76,4	75,4	84,1
	Panamá	53,4	72,9	40,6	45,4	57,7	70,0	74,6	68,1	57,2
	Polonia	87,3	50,4	56,8	50,2	57,2	77,6	77,0	36,7	90,2
	Portugal	53,5	61,4	52,8	50,7	73,2	72,7	71,6	72,9	41,1
	Puerto Rico	39,4	55,7	39,1	45,7	53,8	30,7	55,2	73,1	26,5
	Reino Unido	43,8	55,2	48,7	49,1	69,4	56,4	76,7	71,0	82,4
	Eslovaquia	36,0	53,1	45,7	65,1	70,5	42,3	58,4	54,6	25,2
	Eslovenia	47,6	57,5	43,7	60,4	81,2	63,4	84,0	82,5	54,3
Suecia	79,8	50,7	44,5	54,6	70,2	62,7	78,7	71,2	78,3	
Suiza	40,7	49,1	27,2	54,7	58,3	40,2	76,2	62,8	64,5	
Taiwán	41,2	42,0	36,1	35,6	74,2	50,5	61,1	72,4	36,1	

### 3. Actividad y dinámica emprendedora

#### 3.1. Indicadores del proceso emprendedor

El proyecto GEM, dada la amplitud del concepto de iniciativa emprendedora y de las dificultades que entraña su medición, 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 2019 según el proyecto GEM.

La TEA de Cataluña en el año 2019 alcanzó el 8,31%. Es decir, un poco más de ocho personas de cada cien adultas de entre 18 y 64 años se encontraba involucrada en negocios en fase inicial que no habían pagado salarios por más de 42 meses a mediados del año 2019. Por demarcaciones (Gráfico 3.3), la TEA de Barcelona es de 7,14%, Girona de 7,12%, Lleida de 14,26% y Tarragona de 14,44%.

Para la correcta interpretación de los datos anteriores, especialmente de Lleida y Tarragona, hay que tener presente que la muestra de la encuesta (Tabla 1.2) es proporcional al tamaño de la población en las cuatro provincias catalanas. Suponiendo un nivel de indeterminación máximo,  $p=q=50\%$ , el error muestral al 95% de confianza es del 2,19% para Cataluña, 2,55% para Barcelona, 6,91% para Girona, 9,18% para Lleida y 6,76% para Tarragona. En el caso concreto de la TEA, donde el estimador está comprendido entre 7,12 y 14,44%, el error muestral es, respectivamente, 1,21%, 1,31%, 4,72%, 6,42%, 4,75%.

El 57% de esa actividad corresponde a personas emprendedoras que son dueñas y gestoras de negocios nuevos (4,76% de la población adulta), mientras que el 43% corresponde a personas que todavía están tratando de poner en marcha un negocio naciente (3,54%). En consecuencia, la ratio entre el porcentaje de emprendedores nuevos y nacientes es de 1,3, lo que indica que por cada 10 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2019 había poco más de 13 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 0,17 puntos respecto a la de 2018, aumento remarcable en un contexto español de ligero descenso (-0,24 pp) y que ha sido resultado de una disminución de los emprendedores nacientes (-0,68pp) y del aumento de los nuevos (+0,85 pp). El resultado es que la TEA catalana es 2,16 puntos superior a la española (6,15%, Gráfico 3.5) y 1,07 inferior a la europea (9,38%, Gráfico 3.6). La TEA de los Países de altos ingresos es de 12,29% y de Estados Unidos de 17,42%.

La TEA de Barcelona (7,14%) ha disminuido 1,49 pp respecto a 2018, después de alcanzar en dicho año su máximo valor de los últimos doce años, volviendo en 2019 a valores ligeramente superiores a su media del periodo 2004-19 (7,09%).

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 6,79% de la población adulta de Cataluña (Gráfico 3.15), incrementando 0,21 pp respecto al año anterior (6,59%). Continúan con un valor superior a España (6,31%). Por segundo año consecutivo su valor es inferior al de Europa (8,01%), cuando lo habitual era que Cataluña fuera varios puntos superior.

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 (22,76%), cifra similar a la de 2018 (22,18%). La tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo, suma de los emprendedores en fase inicial más los consolidados, ha sido de 15,10% (14,72% en 2018).

El porcentaje de personas que abandonaron su actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,74%) ha sido similar a 2018 (1,67%). Si se compara con el indicador TEA o con la población emprendedora en fase consolidada, este porcentaje de personas involucradas en abandonos empresariales es bajo, así como cuando se compara con la tasa de abandono europea (3,14%) o con la de países de altos ingresos (4,60%).

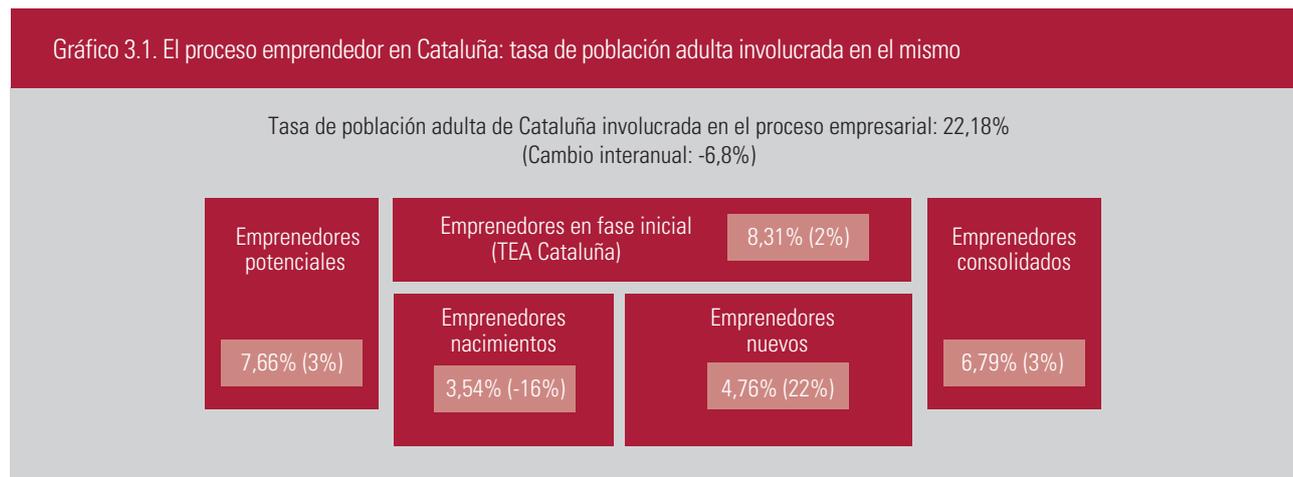
Si se desglosa el tipo de abandono de la actividad (1,74%): la venta o traspaso es 0,35%, que ha disminuido 0,19 pp respecto a 2018; y el cierre es 1,38%, que ha aumentado 0,25 pp (Gráfico 3.17). La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,35%) es similar a la española (0,36%) e inferior que la de Europa (1,14%) y que la de los países GEM de altos ingresos (1,66%) (Gráfico 3.18). La cifra de cierres de Cataluña (1,38%) es ligeramente superior a la española (1,19%) e inferior a la europea (2,00%) y la de países GEM de altos ingresos (2,94%) (Gráfico 3.19).

De las personas que abandonan una actividad empresarial en Cataluña en los últimos 12 meses (Gráfico 3.20), el 80% corresponden a cierres, cifra similar a la de España (77%) y superior a la de Europa (64%) y a la de países GEM de altos ingresos (64%).

Detrás de los abandonos empresariales existen distintos motivos. La principal razón (Gráfico 3.2) ha sido que el negocio no era rentable (37,0%), con un peso menor que en 2018 (51,7%) y 2017 (43,4%). La baja rentabilidad, como se apunta en ediciones anteriores, es consecuencia, fundamentalmente, de que son iniciativas que habían sido lanzadas en mercados saturados, con excesiva competencia, y en las que la motivación por necesidad tenía mucho peso. Para evitar la acumulación de pérdidas, lo mejor es poder abandonar a tiempo el negocio. Las siguientes se atribuyen al abandono voluntario por parte del emprendedor: razones personales (23,4%), el cierre fue planificado con antelación (16,6%), que ha encontrado otro trabajo u oportunidad de negocio más atractiva (6,8%) y oportunidad para vender el negocio (6,4%). Estas dos últimas pueden ser

consideradas como salidas exitosas. Por otro lado, los problemas para obtener financiación no han sido un problema para el abandono de la actividad (solo un 3,4% de los casos).

A continuación, se presentan los resultados del proceso emprendedor en Cataluña, Barcelona, España, Europa y países GEM con economías de altos ingresos, 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 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2019**

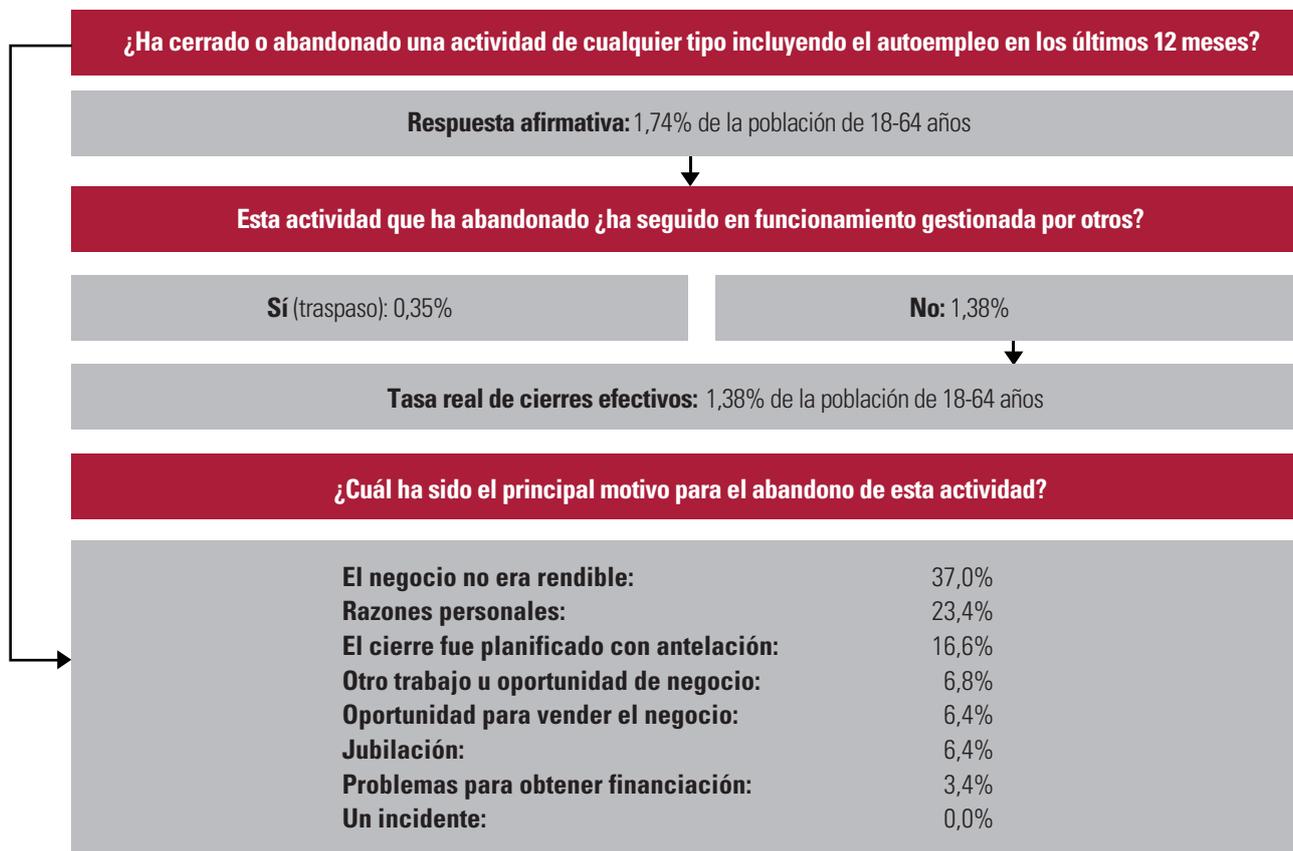


Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019

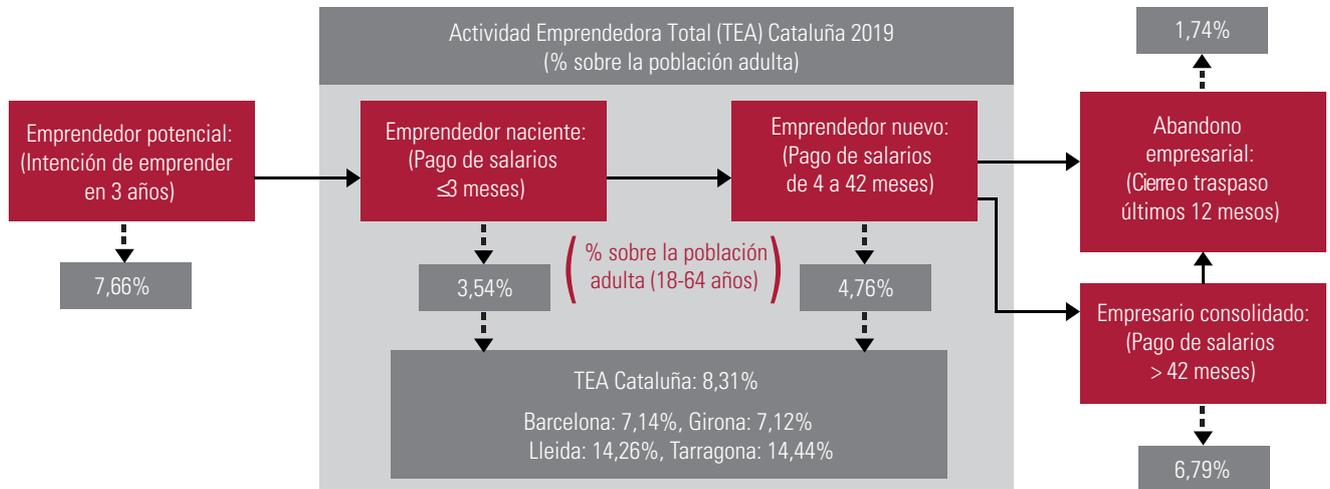


Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019

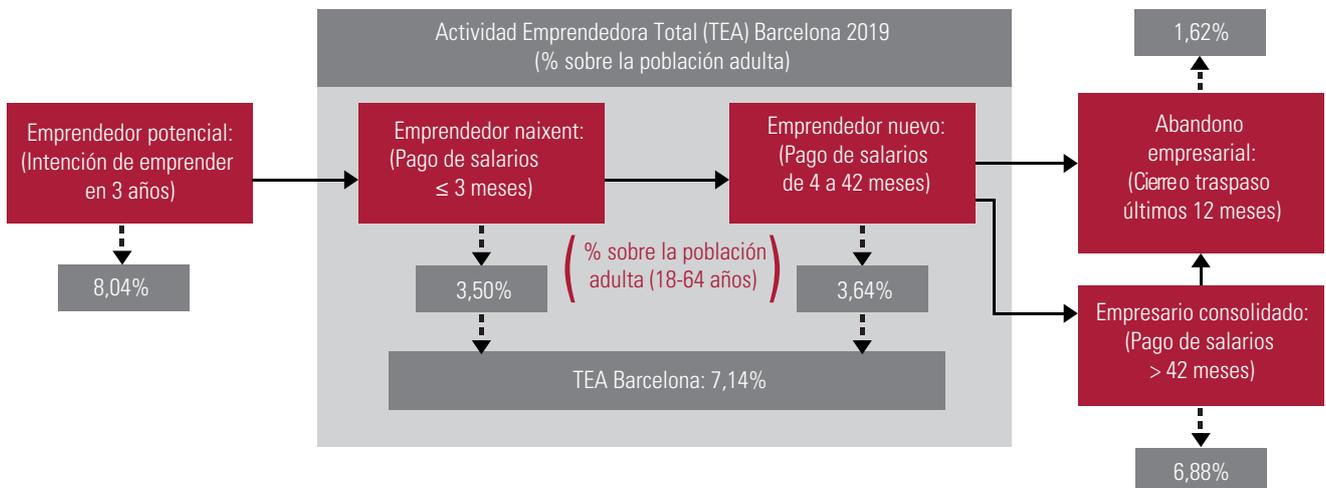


Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2019

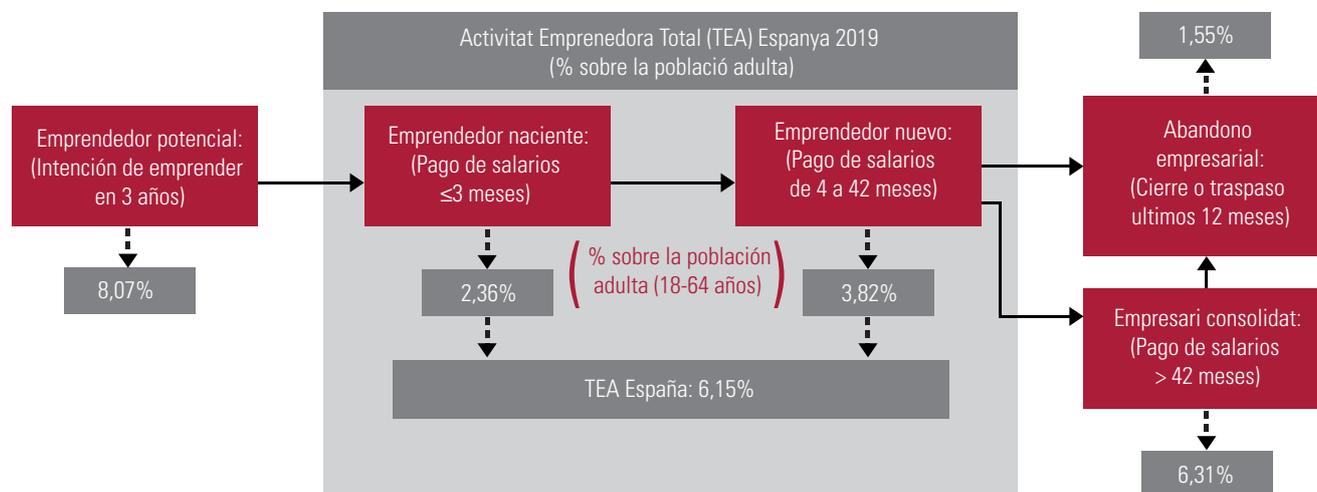
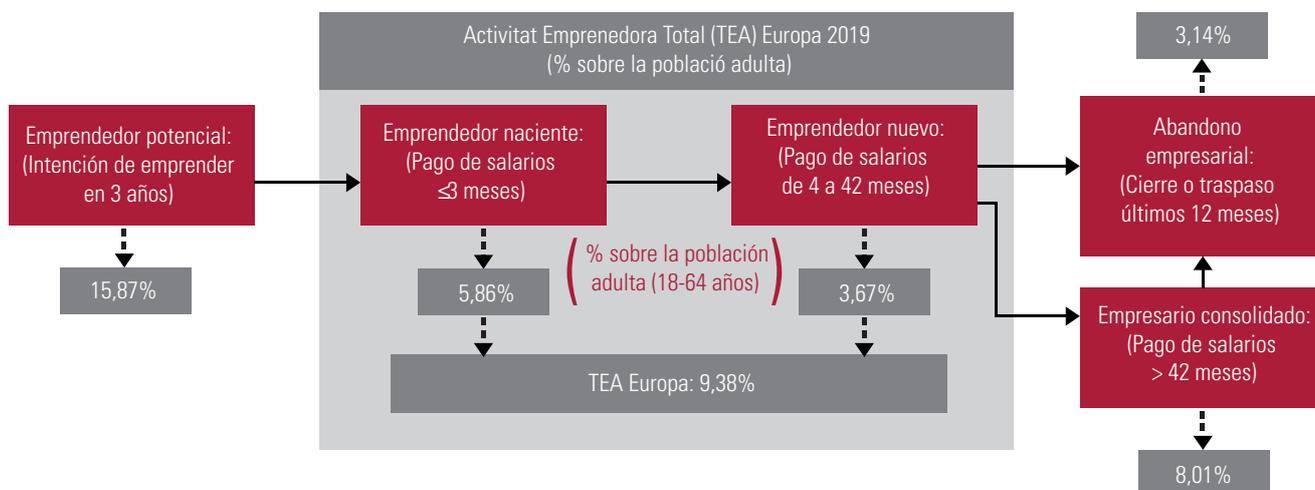


Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2019



<sup>1</sup> En els gràfics 3.5, 3.6 i 3.7 la suma d'empresaris nous + naixents no és exactament igual que la TEA, sinó una mica superior, pel fet que algunes de les persones enquestades han estat simultàniament emprenedors naixents i nous, però a l'hora de calcular la TEA només estan comptabilitzats com un emprenedor. Aquest fet també provoca que en els gràfics 3.10, 3.11 i 3.12 la suma d'emprenedors naixents + total d'empresaris no sigui exactament igual a la taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu.

Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2019

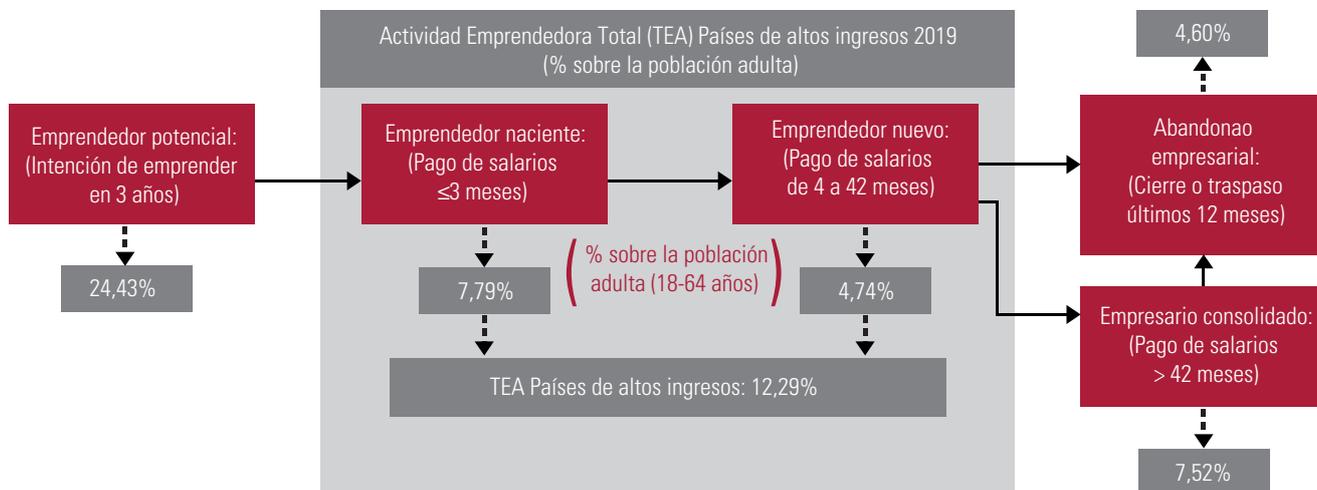


Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales

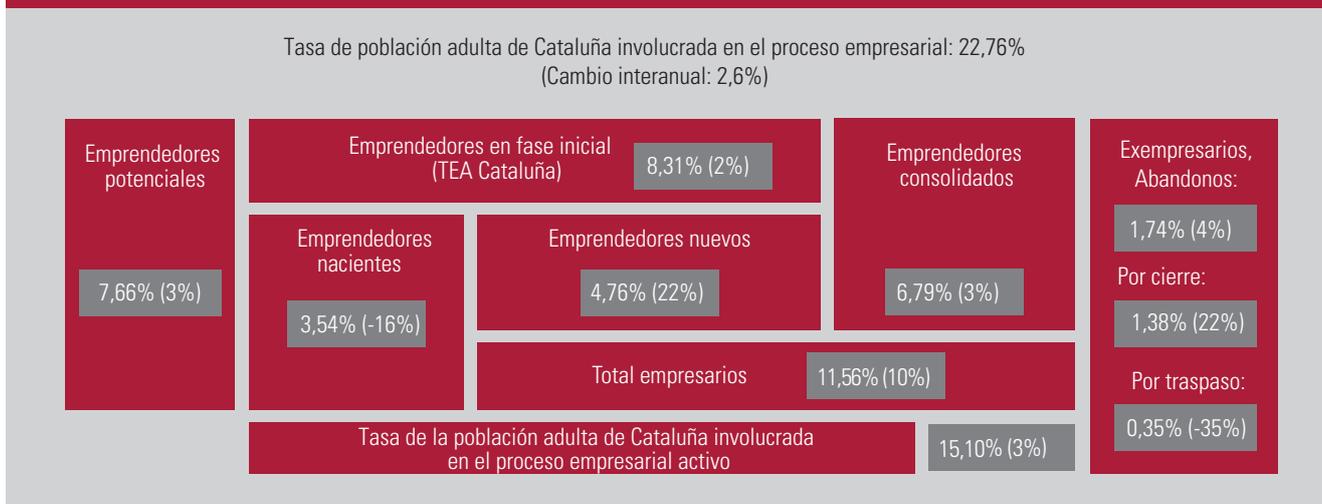


Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales

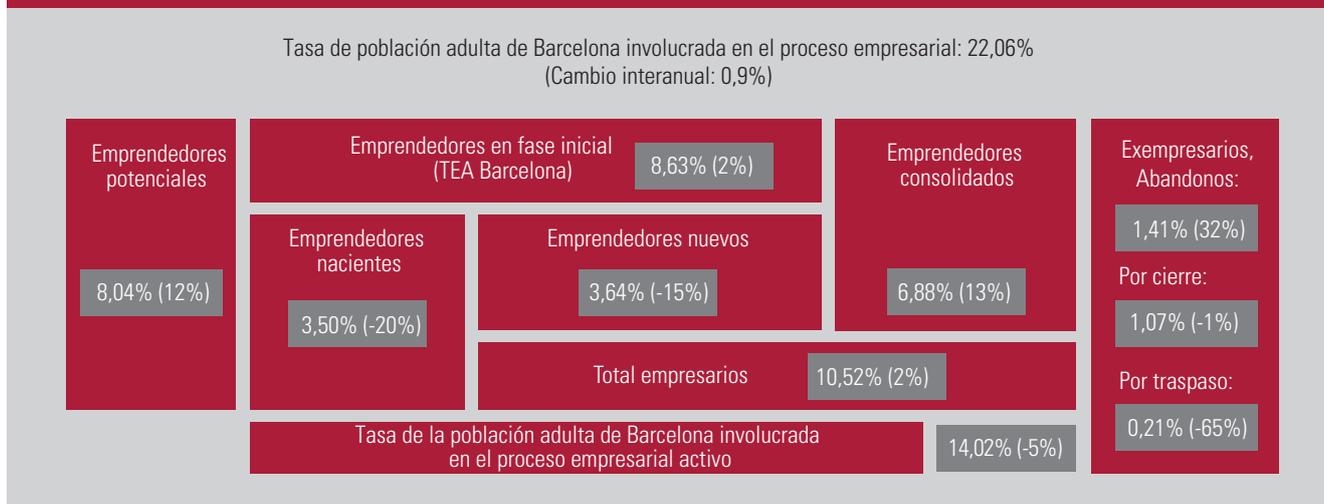


Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales



Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos con variaciones interanuales

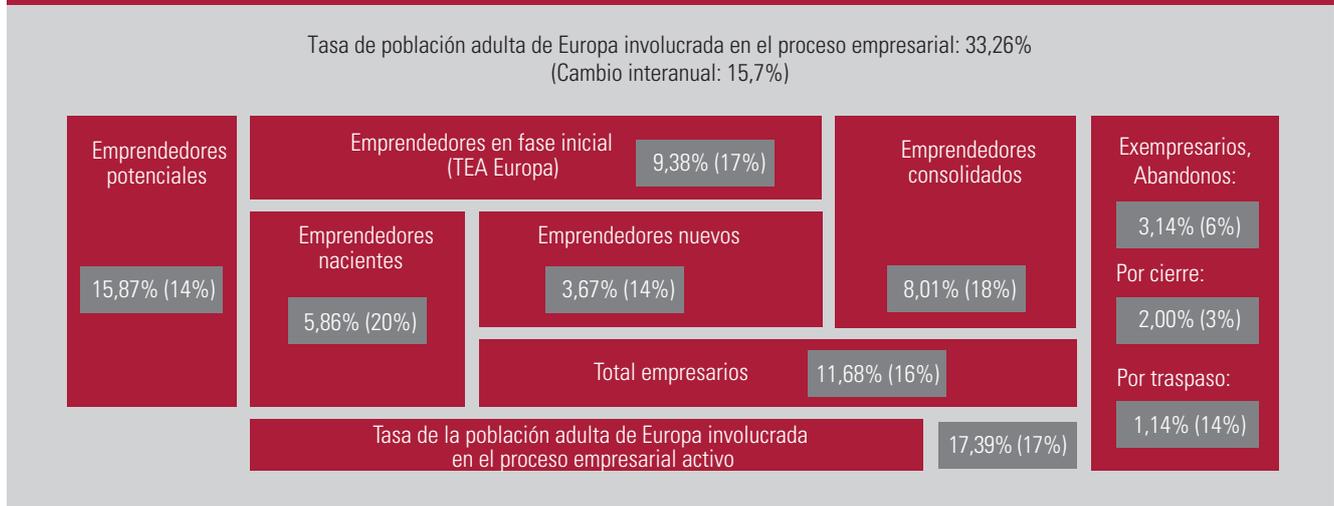
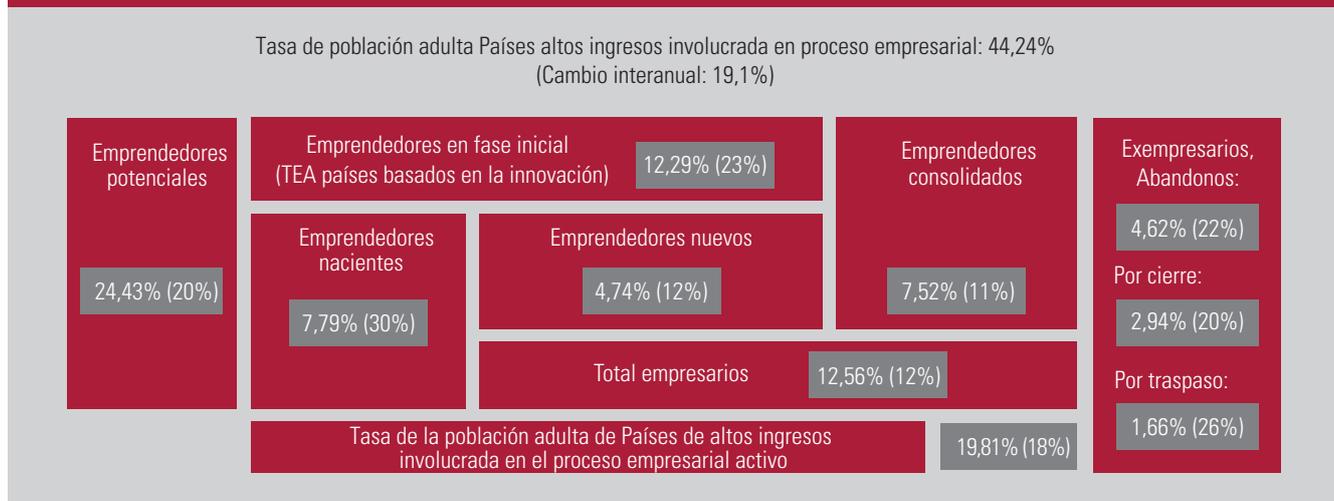


Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales



### 3.2. Dinámica de la actividad emprendedora

En este apartado se presentará y analizará la dinámica emprendedora en estos últimos dieciséis años (2004-2019) desglosando los resultados para Barcelona, Cataluña, España, países GEM de Europa con economías de altos ingresos y países GEM con economías de altos ingresos.

Si se analiza la evolución de la TEA, la de Cataluña y Barcelona se ha mantenido siempre por encima de la de España. En estos últimos diez años la media de Cataluña ha sido de 7,2%, similar a la de Barcelona (7,0%) y Europa (7,6%) y ampliamente superior a la de España (5,6%). En 2019 la TEA de Cataluña ha superado a la de España en 2,16 pp y ha sido 1,07 pp inferior que la de Europa. Destacables son los valores por encima del 8% de estos últimos tres años en Cataluña, muy próximos a los europeos.

La TEA catalana, tras el descenso de 1,1 puntos en 2015, se ha recuperado 1,9 pp en los cuatro últimos años (0,6 en 2016, 1,0 en 2017, 0,1 en 2018 y 0,2 en 2019). En Barcelona esta recuperación había sido mayor hasta el pasado año (2,5 pp, pasando de una TEA de 6,1% en 2015 a 8,6% en 2018), pero en 2019 ha descendido 1,5 pp hasta 7,14%.

El ligero incremento de la TEA de Cataluña es fruto de la disminución de los emprendedores nacientes (-0,68 pp) y del aumento de los nuevos (+0,85 pp). Si se analiza el comportamiento de la tasa de emprendedores nacientes y nuevos en la última década, durante los años de crisis predominaban los primeros y no es hasta 2015 que los nuevos empiezan a ser superiores. Los emprendedores nacientes, después de tocar fondo en 2016 (2,3%), se habían ido recuperando durante 2017 (3,3%) y 2018 (4,2%), acercándose a los valores europeos. No obstante, con el descenso de 2019 (3,5%) se vuelven a alejar de Europa (5,9%), aunque siguen siendo superiores a España (2,4%).

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, como sucede en los países GEM de altos ingresos (7,8%) o en Estados Unidos (11,8%). Así como de las personas que tienen intención de emprender, de los emprendedores potenciales (Gráfico 2.16), que se han incrementado del 7,5% hasta el 7,7%, pero todavía están lejos de los valores de Europa (15,9%) o de los países GEM de altos ingresos (24,4%). Por lo tanto, tal y como se señalaba el pasado año, uno de los retos de Cataluña es incrementar tanto el número de personas emprendedoras 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 personas emprendedoras consolidadas en Cataluña (6,8%) es inferior al de Europa (8,0%). La media de emprendedores consolidados en Cataluña durante el periodo 2004-2019 ha sido de 8,5%, la de España 7,3%, la de Europa 6,4% y la de los países GEM de altos ingresos 6,6%. Los 2,1 pp mayores de Cataluña respecto a Europa (si comparamos la media en el periodo 2008-2017 de Cataluña, 9,4%, con la de Europa, 6,5%, la diferencia todavía sería mayor, 2,9 pp) se explican, en gran medida, por el menor tamaño de nuestras

empresas y de un tejido empresarial en el que predomina el autónomo y la micro pyme, con una mayor inercia y, por lo tanto, un menor dinamismo en cuanto a las salidas de empresas o abandonos de negocios (Gráfico 3.16).

El proyecto GEM mide el fracaso emprendedor mediante la tasa de abandono de un negocio en los últimos 12 meses (dirigido por el emprendedor o auto empleado, 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, como se evidencia en el Gráfico 3.19, 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.

El porcentaje de personas catalanas que abandonaron una actividad empresarial en el último año (1,74%) es menor que Europa (3,14%) y que los países de altos ingresos (4,60%). La media de la serie histórica de Cataluña 2004-19 (1,62%) es muy inferior a la de Europa (2,46%) y a las de los países GEM de altos ingresos (3,21%). La evolución de este indicador es, como cabe esperar, muy sensible con el ciclo económico, aumentando de manera considerable entre 2007 y 2012, en que alcanzó un valor máximo de 2,49%. Desde este año hasta el 2015 (1,48%) el porcentaje de personas que han abandonado no había dejado de disminuir, tendencia que se rompe desde 2016 (1,17%), situándose en 1,74% en 2019 (Gráfico 3.16).

Los cierres en Barcelona (1,41%) y Cataluña (1,38%) son menores que en Europa (2,00%) y, aproximadamente, la mitad que en países de altos ingresos (2,94%) (Gráfico 3.19). La evolución de los cierres en Cataluña en el periodo 2007-2015 dibujaba una U invertida con el máximo en 2012 (1,90%), siendo el valor de 2015 (0,5%) similar al de 2007 (0,4%), año previo a la crisis, y volviendo a partir de 2016 a valores menos distantes de los europeos. La media de cierres catalana de estos últimos cuatro años (2016-19) ha sido de 1,29%, inferior a la europea (2,02%) y a la de países de altos ingresos (2,57%).

El Gráfico 3.20 presenta el tanto por ciento de los abandonos que cierran el negocio, siendo en Cataluña (80%) similar a España (77%), pero bastante superior a Europa (64%). Destaca el crecimiento en 23 pp de Barcelona en el último año, hasta situarse en el 87%. La serie temporal muestra que la mayoría de los abandonos, salvo en 2014 y 2015, corresponden a negocios que fueron cerrados definitivamente.

La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,35%), similar a la española (0,36%), es un tercio de la de Europa (1,14%) y casi la quinta parte que la de los países de altos ingresos (1,66%). Como puede apreciarse en el Gráfico 3.18, la distancia entre Cataluña y Europa se ha ampliado estos dos últimos años, siendo más patente en el caso de Barcelona. Las razones pueden ser múltiples, siendo una de ellas la dificultad que algunas personas encuentran para detectar oportunidades o para materializar la compra o traspaso. Para reducir la incidencia de esta barrera podría ser oportuno potenciar programas similares a 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), que en 2019 ha "salvado" 620 empresas.

Se ha ido señalando 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 (2,00%) o de los países GEM de altos ingresos (2,94%), más altas que las de Cataluña (1,38%) y España (1,19%), 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 (Gráfico 3.2) y ello le permite, por ejemplo, lanzar o reinvertir en otra.

Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2019

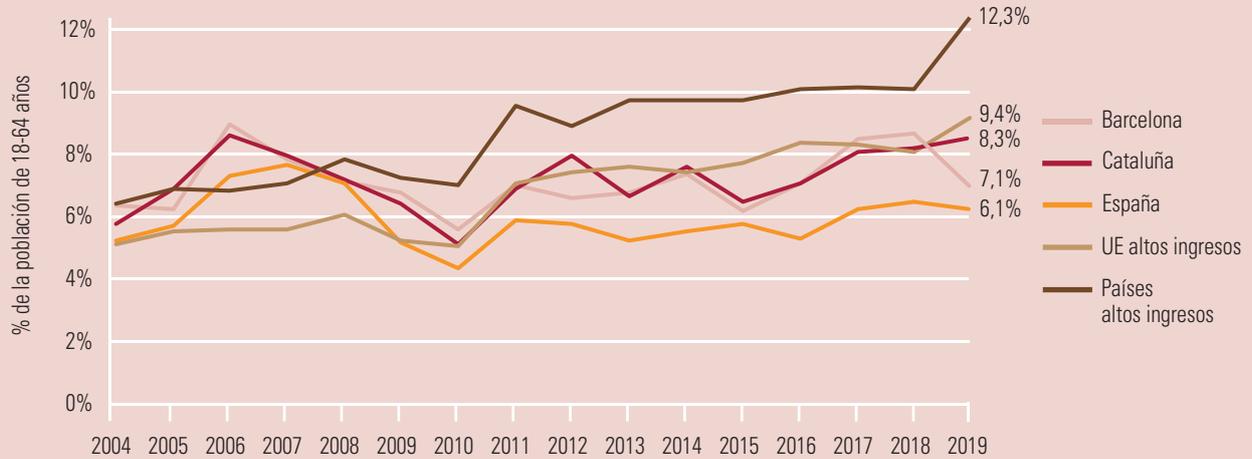


Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España

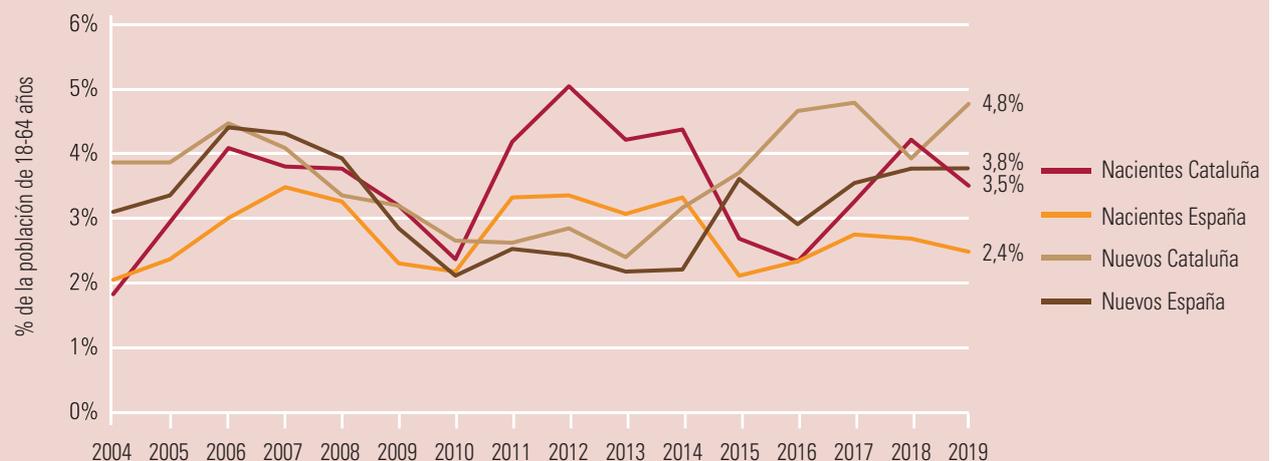


Gráfico 3.15. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2019

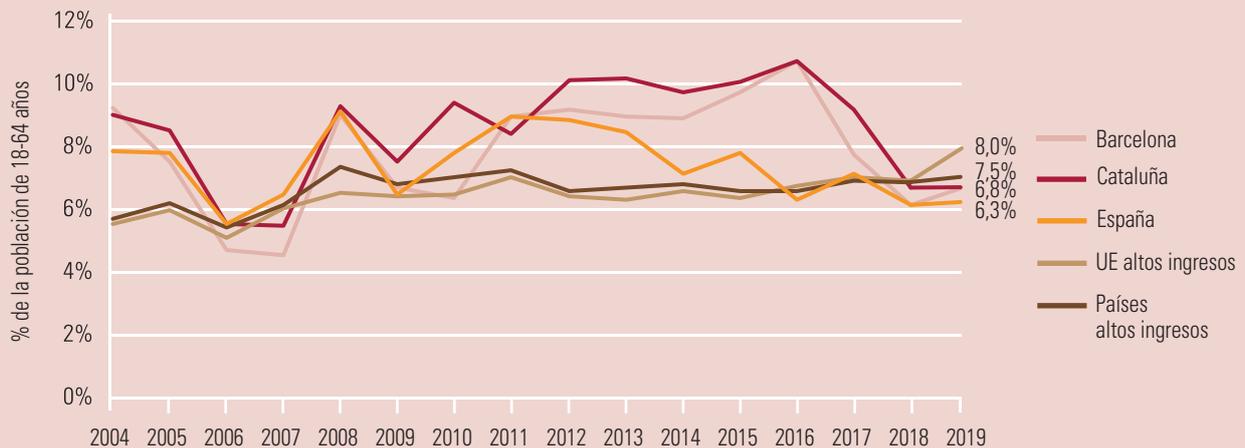


Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses

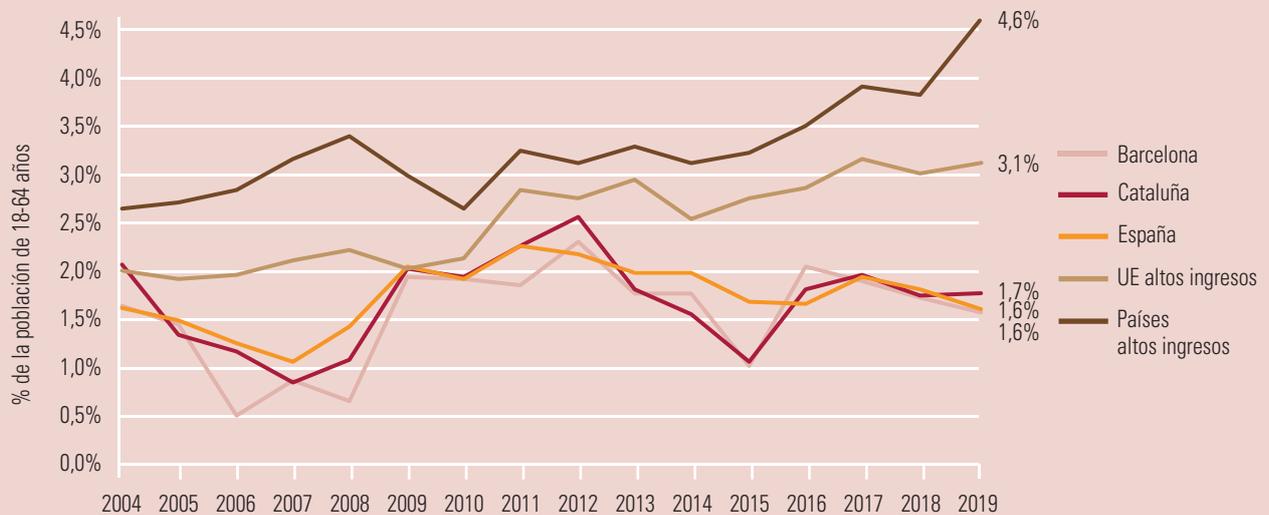


Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2019, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra.

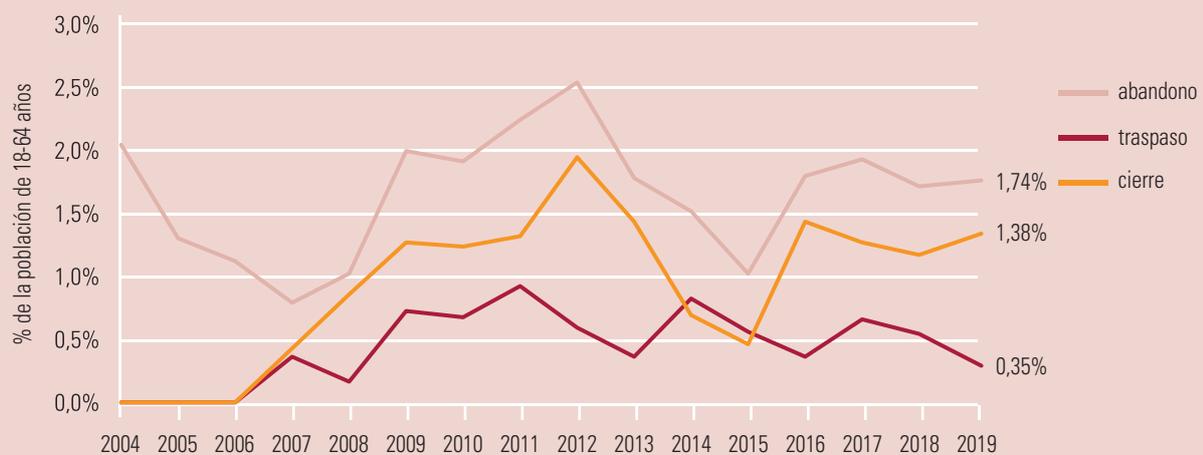


Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019

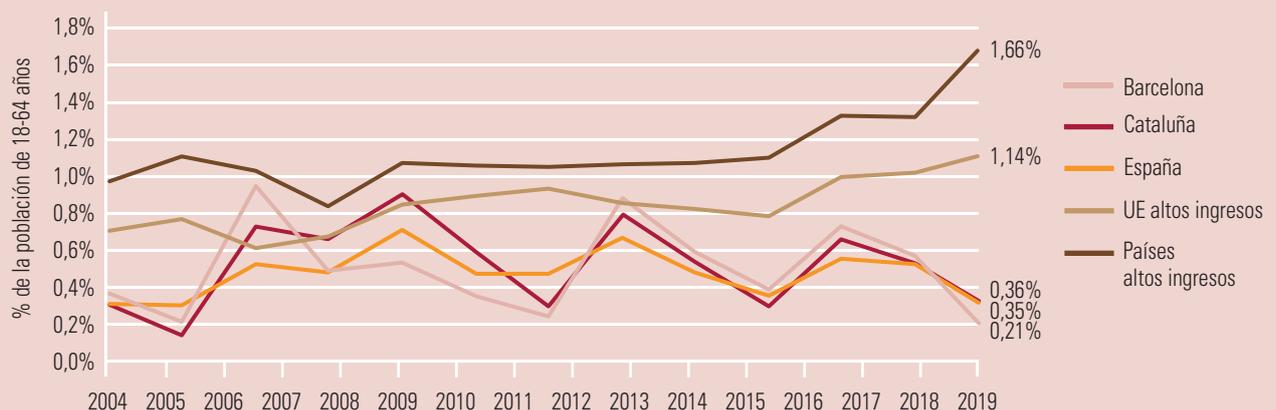


Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019

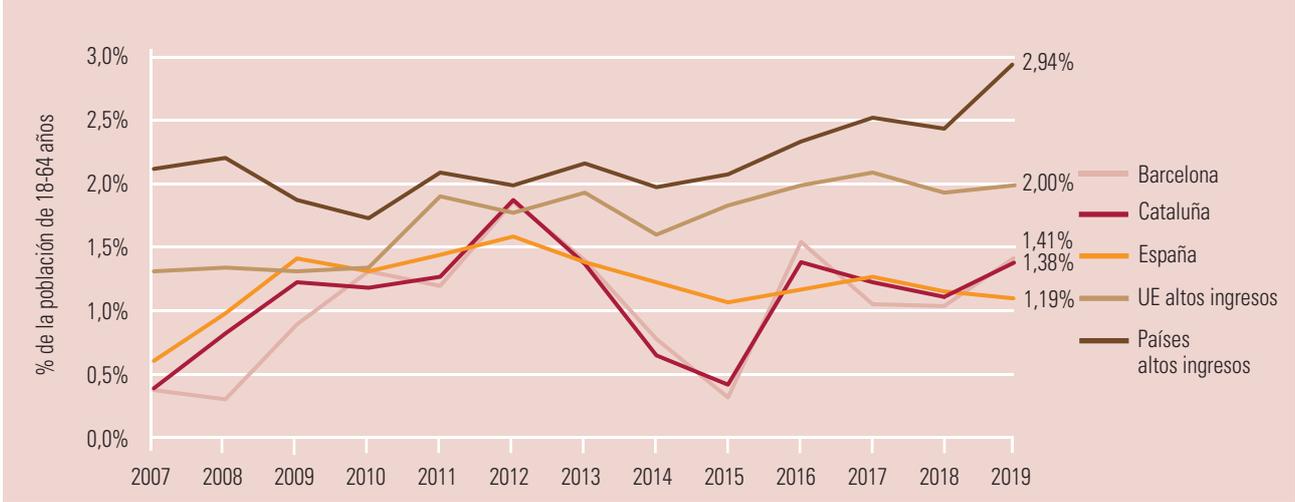


Gráfico 3.20. Evolución del porcentaje de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019



### 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 cinco años 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*).

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, Europa y Países GEM con economías de altos ingresos en los años 2018-19

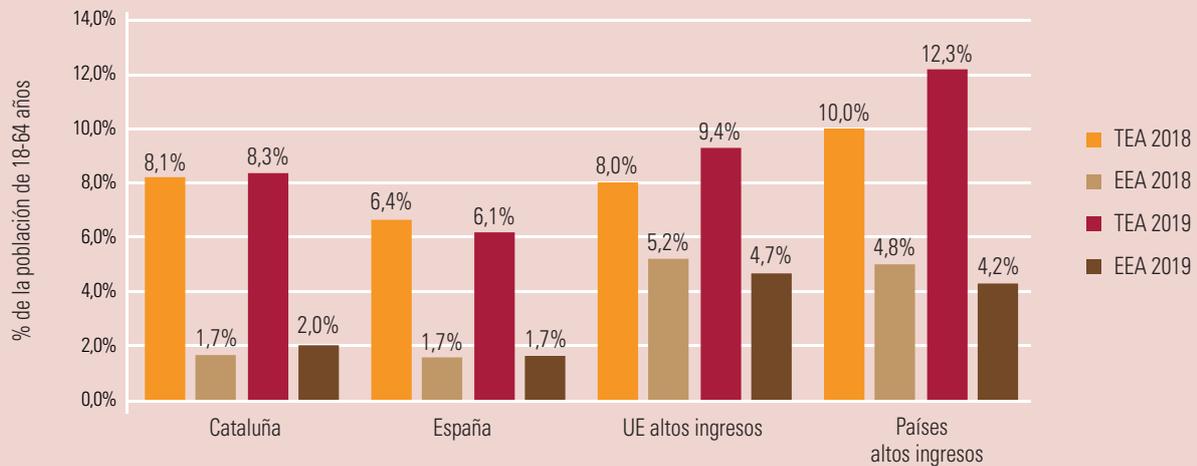
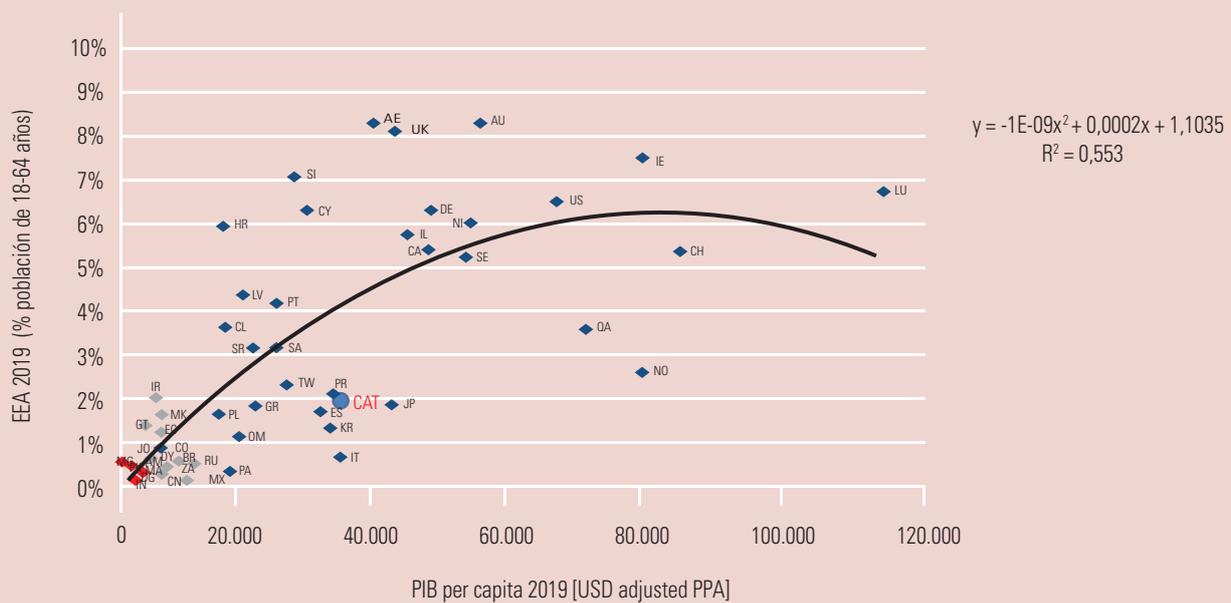


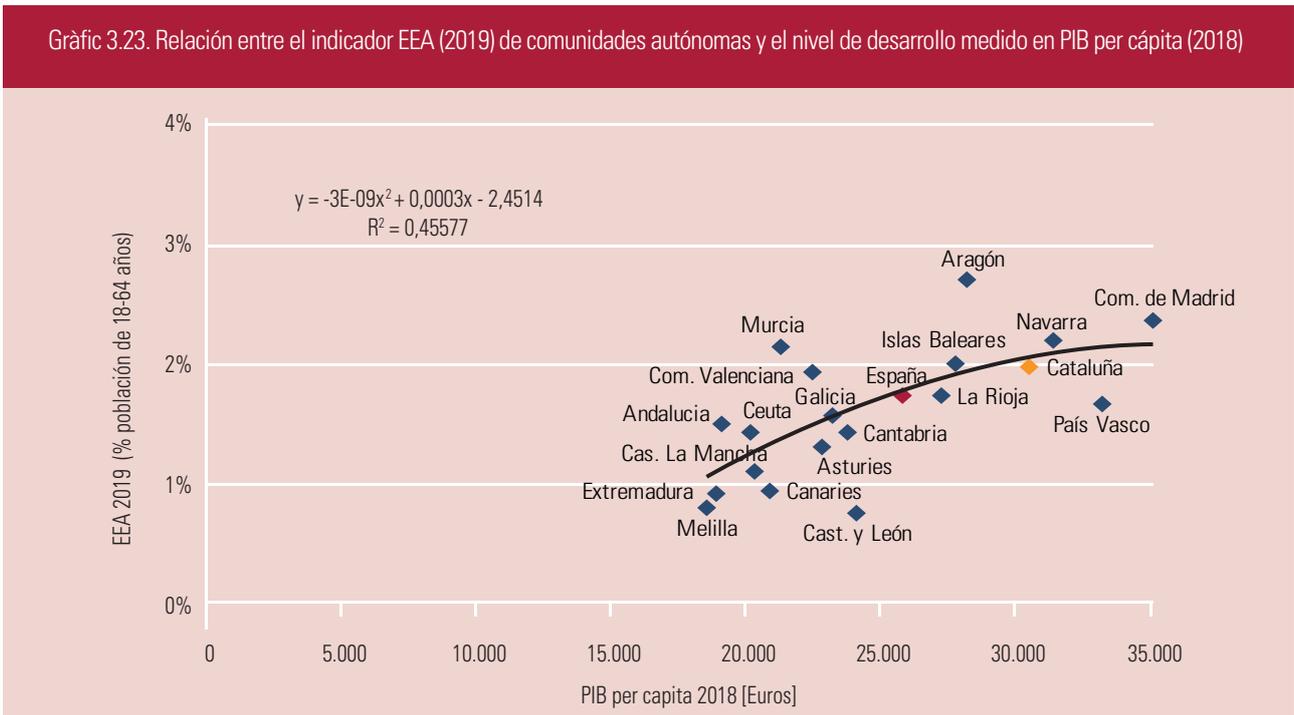
Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2019) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019)



Fuente: GEM España (APS 2019) y Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook October 2019)

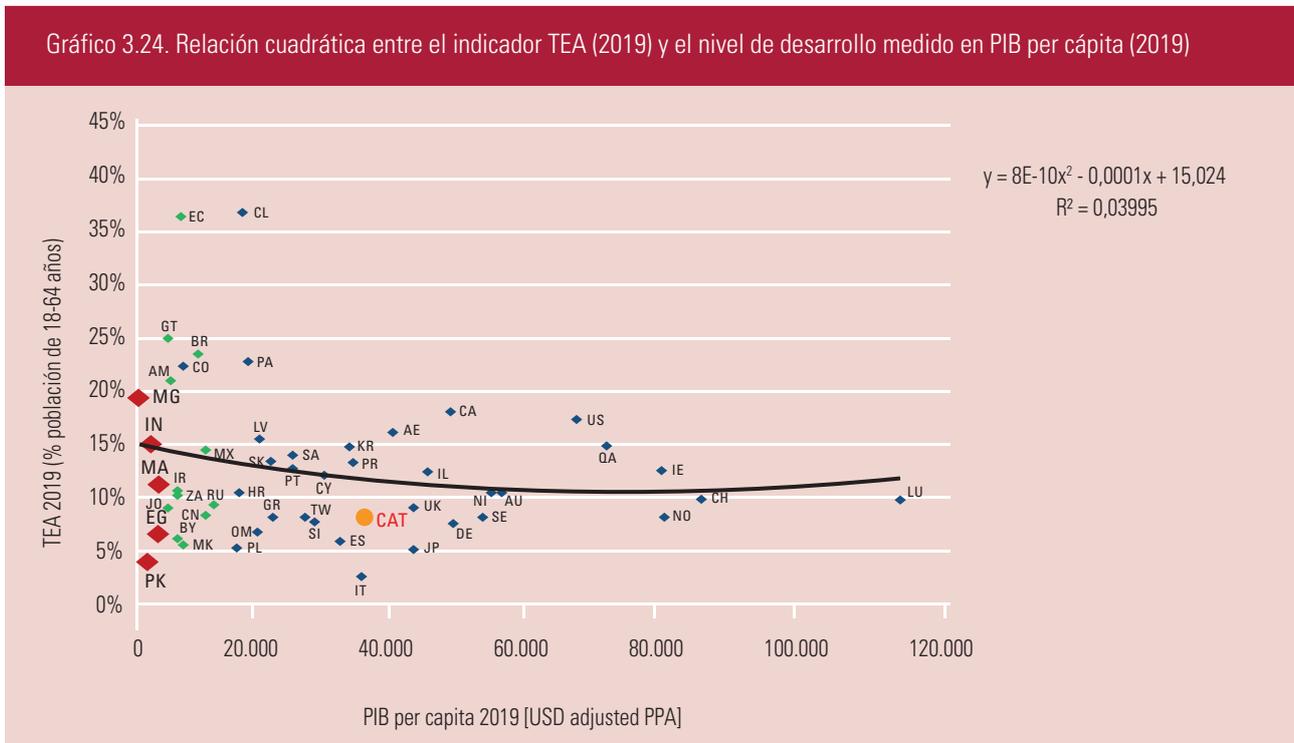
El Gráfico 3.21 muestra la evolución de la EEA y de la TEA en los dos últimos años en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos. El 2,0% de la población catalana ha sido intraemprendedora, 0,3 pp más que en 2018. A pesar de ser superior a la española (1,7%), sigue lejos de la europea (4,7%), aunque se han reducido las distancias de -3,4 pp a -2,7 pp. Los ecosistemas innovadores suelen favorecer el desarrollo de actividades intraemprendedoras, siendo este tipo de organizaciones muy competitivas. El incremento de la EEA es necesario para crecer orgánicamente y sigue siendo uno de los grandes retos pendientes de la economía catalana, para lograr empresas de mayor dimensión y que operen en sectores en crecimiento, tanto en el mercado doméstico como en el internacional.

Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2019) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)



Fuente: GEM España (APS 2019) e INE 2018

Gráfico 3.24. Relación cuadrática entre el indicador TEA (2019) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019)



Fuente: GEM España (APS 2019) y Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook October 2019)

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 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. Dando lugar, finalmente,

a una relación en forma de “U” invertida. Destacan con valores superiores al 8%: Australia (8,3%), Emiratos Árabes (8,2%) y Reino Unido (8,1%). Y el Gráfico 3.23 presenta el de las diferentes comunidades autónomas, en el que Cataluña tiene un valor ligeramente inferior a lo que le correspondería de acuerdo a su PIB *per cápita*, destacando Aragón (2,7%), Comunidad de Madrid (2,4%) y Navarra (2,2%).

### 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 de altos ingresos, 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 nivel de ingresos y de las comunidades autónomas del Estado español.

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 2019 de 0,04. Se puede apreciar la homogeneidad existente entre los grupos de países según los tres tipos de economías.

En las economías de altos ingresos destacan por encima del 15% las tasas de Chile (36,7%), Panamá (22,7%), Colombia (22,3%), Canadá (18,2%), Estados Unidos (17,4%), Emiratos Árabes (16,4%) y Letonia (15,4%). Y en la parte baja, con tasas inferiores al 6%, Polonia (5,4%), Japón (5,4%) e Italia (2,8%). España se encuentra bastante por debajo de la línea que marca la media de su nivel de desarrollo y Cataluña a unos 3 pp.

En la comparación autonómica, Cataluña y Barcelona aparecen en los primeros puestos en personas emprendedoras nacientes, nuevas, y en fase inicial; y en las consolidadas y cierres por encima de la media (Gráficos 3.25 y 3.26). En potenciales, por debajo de la media española. No obstante, en la comparación internacional con los países GEM de altos ingresos Cataluña aparece en los últimos puestos en personas emprendedoras potenciales y nacientes.

Si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa, se sigue detectando un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es parecida (1,07 pp mayor la europea, 9,38% vs 8,31%), la media de Europa casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (15,87% vs 7,66%), es superior en nacientes (5,86% vs 3,54%), inferior en nuevos (3,67% vs 4,76%), superior en consolidados (8,01% vs 6,79%, cuando lo habitual desde 2008 ha sido lo contrario) y casi la duplica en abandonos (3,14% vs 1,74%) y más que duplica en intraemprendedores (4,7% vs 2,0%). 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 2019 clasificados por nivel de ingresos

Economías	Países	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial	Cierres efectivos	Negocios que continúan
	Media	42,5	9,0	5,2	11,2	9,2	4,9	3,7	1,2
Economías de ingresos bajos	Egipto	62,9	6,0	1,8	6,7	1,5	8,6	7,0	1,6
	India	34,9	11,8	5,9	15,0	11,9	5,0	2,9	2,1
	Madagascar	43,9	13,8	11,4	19,5	20,2	3,4	2,6	0,7
	Marruecos	41,4	9,8	4,4	11,4	7,9	2,8	2,4	0,4
	Paquistán	29,2	3,7	2,5	3,6	4,7	4,9	3,5	1,4
	Media	30,3	12,5	6,6	14,9	8,4	5,9	4,2	1,7
Economías de ingresos medios	Armenia	40,6	21,9	7,4	21,0	7,8	6,4	4,3	2,1
	Bielorrusia	9,7	5,8	2,8	5,8	2,7	1,7	1,4	0,3
	Brasil	34,2	10,2	15,8	23,3	16,2	6,1	4,8	1,4
	China	26,2	14,1	3,6	8,7	9,3	7,4	4,0	3,4
	Ecuador	53,0	32,0	10,8	36,2	14,7	9,2	5,9	3,4
	Guatemala	51,6	12,0	14,6	25,1	14,8	6,0	4,3	1,7
	Irán	42,3	10,8	4,1	10,7	10,1	7,0	5,2	1,7
	Jordania	31,2	7,5	3,5	9,1	6,6	10,4	8,3	2,1
	Macedonia	22,0	6,7	4,2	6,2	8,0	3,8	2,6	1,2
	México	23,0	12,0	3,4	13,0	1,8	4,3	3,1	1,2
Rusia	14,0	7,8	4,8	9,3	5,1	3,4	2,4	0,9	
Sudáfrica	15,9	9,5	3,7	10,8	3,5	4,9	4,2	0,7	
	Media	24,4	10,6	4,7	12,3	7,5	4,6	2,9	1,7
	Media UE	15,9	5,9	3,7	9,4	8,0	3,1	2,0	1,1
Economías de ingresos altos	Alemania	12,5	6,1	2,6	7,6	5,2	3,4	2,2	1,2
	Arabia Saudita	35,7	13,8	8,6	14,0	5,4	8,9	5,1	3,8
	Australia	16,2	7,7	5,1	10,5	6,5	4,5	3,2	1,3
	Canadá	21,3	17,7	8,0	18,2	7,4	8,3	3,6	4,7
	Cataluña	7,7	3,5	4,8	8,3	6,8	1,7	1,4	0,4
	Catar	50,6	13,0	4,1	14,7	3,0	9,1	6,6	2,5
	Chile	55,9	34,4	11,0	36,7	10,6	8,3	6,5	1,8
	Chipre	24,9	8,1	4,6	12,2	10,1	2,6	1,5	1,1
	Colombia	42,2	23,1	7,3	22,3	4,3	5,6	4,2	1,4
	Corea del Sur	33,0	8,3	8,2	14,9	13,0	3,1	1,9	1,3
	Croacia	25,6	10,4	3,5	10,5	3,6	3,6	2,0	1,6
	Emiratos	47,1	14,4	7,1	16,4	7,0	10,5	5,5	5,0
	España	8,1	2,4	3,8	6,1	6,3	1,6	1,2	0,4
	Estados Unidos	20,4	16,1	5,9	17,4	10,6	5,1	2,9	2,2
	Grecia	14,4	5,3	3,8	8,2	14,3	2,5	2,0	0,5
	Irlanda	18,9	11,2	4,3	12,4	6,6	4,1	2,5	1,5
	Israel	30,4	12,1	4,2	12,7	5,4	5,2	3,8	1,5
	Italia	6,3	2,1	1,6	2,8	4,7	0,8	0,5	0,3
	Japón	7,3	5,7	2,1	5,4	7,0	1,1	0,6	0,5
	Letonia	28,0	13,5	5,3	15,4	12,9	3,5	2,7	0,8
	Luxemburgo	18,4	10,4	3,4	10,2	4,7	4,6	2,3	2,3
	Noruega	7,8	4,6	3,6	8,4	5,6	2,6	1,8	0,7
	Omán	63,8	6,4	3,1	6,9	2,0	15,4	11,5	4,0
	Países Bajos	12,2	5,3	4,8	10,4	10,8	2,6	1,6	1,0
	Panamá	48,6	23,6	7,5	22,7	4,7	6,5	4,5	2,0
	Polonia	7,6	3,6	1,8	5,4	12,8	3,2	2,4	0,7
	Portugal	24,4	10,9	6,0	12,9	11,0	3,0	1,5	1,6
Puerto Rico	31,2	13,0	2,2	13,4	1,2	2,2	1,3	0,9	
Reino Unido	9,9	7,4	3,1	9,3	8,2	3,4	2,5	0,9	
Eslovaquia	19,8	12,5	4,2	13,3	5,9	4,0	2,7	1,3	
Eslovenia	16,6	4,7	3,6	7,8	8,5	1,9	1,4	0,5	
Suecia	15,3	9,9	3,3	8,2	4,9	4,9	2,3	2,6	
Suiza	15,1	7,3	3,7	9,8	11,6	3,0	1,2	1,8	
Taiwán	16,8	6,0	4,9	8,4	12,8	2,7	1,4	1,4	

Gráfico3.25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos en el 2019

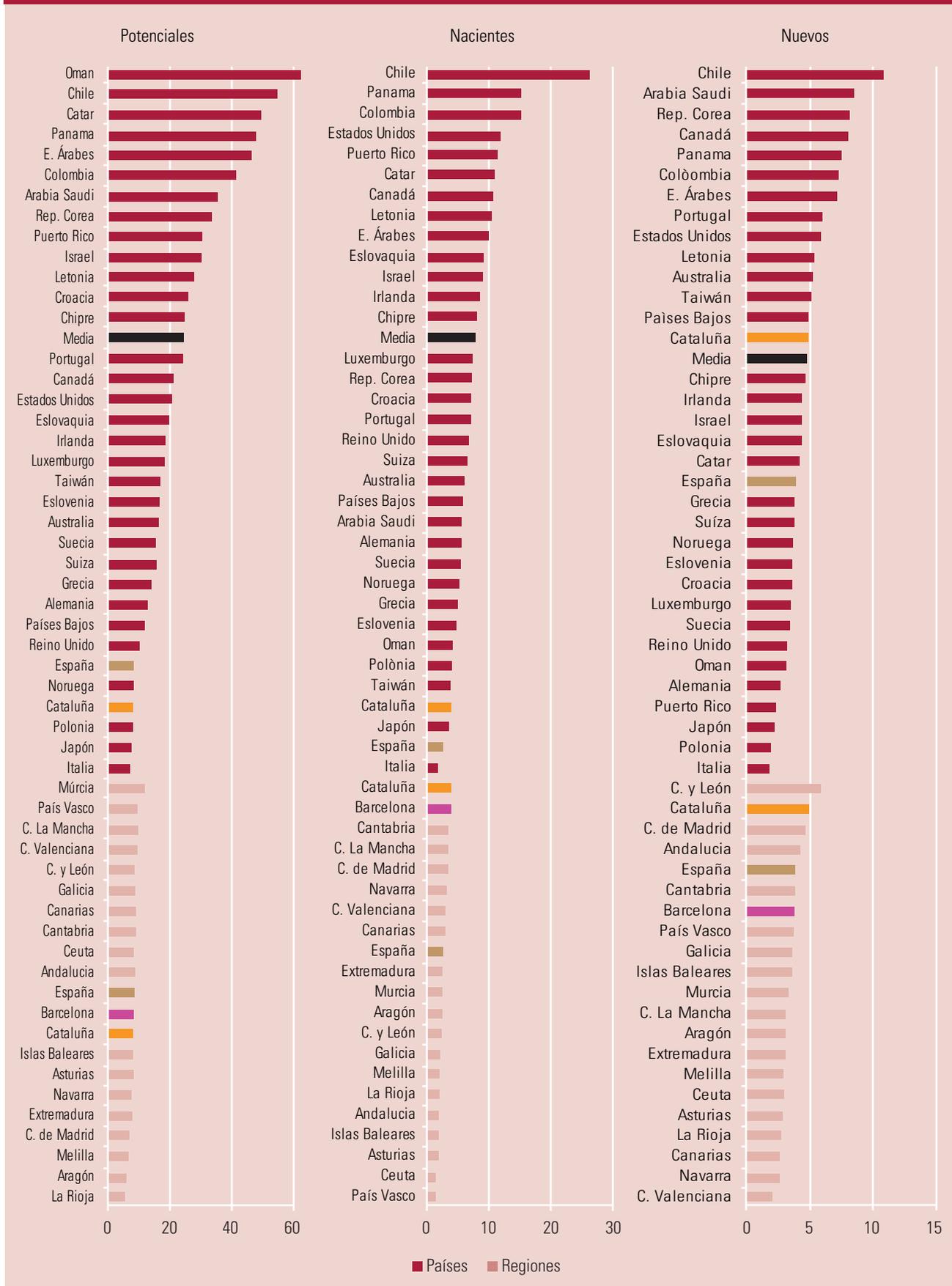
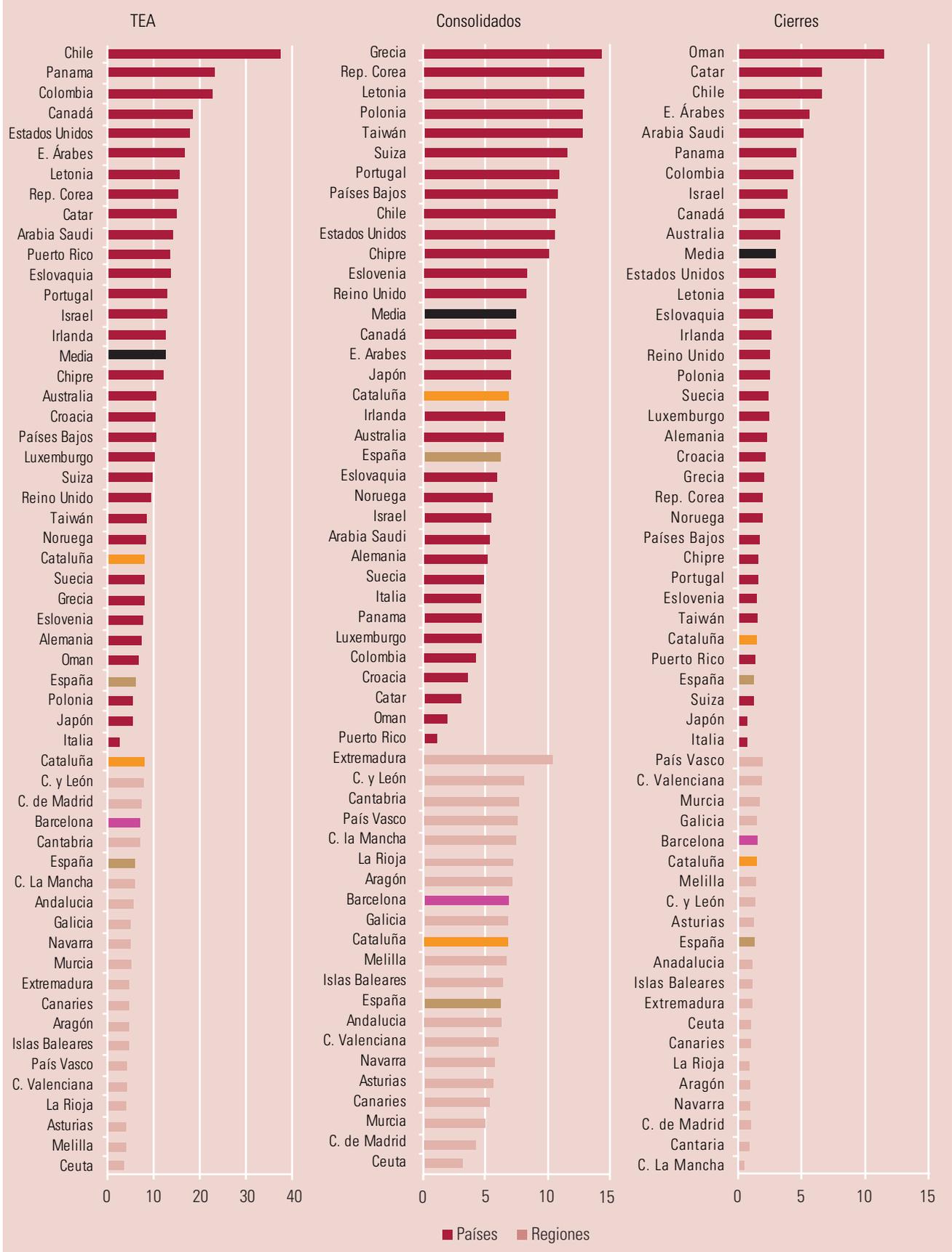


Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas en el 2019



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

En los dos primeros apartados de este capítulo estudiaremos dos de las características que definen el perfil del emprendedor: la motivación que ha determinado la decisión de emprender y el nivel de formación del empresario. 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, situación laboral previa). Hemos optado por incluir en este capítulo el análisis de la motivación del emprendedor en fase inicial (TEA) y su nivel de formación porque en la mayor parte de las investigaciones que tratan este tema se concluye que los principales factores determinantes de las características de un proyecto empresarial y de su éxito y calidad son, precisamente, la motivación y la formación del emprendedor. Así, en los estudios sobre las denominadas empresas gacela (empresas nuevas que muestran de forma sostenible altos niveles de crecimiento en ventas y empleo) se observa que, frecuentemente, éstas han sido creadas por personas con un buen nivel de formación cuya motivación para crear la empresa fue la percepción de que existía una buena oportunidad de negocio. En las investigaciones relativas a las denominadas empresas “born globals” o empresas de pronta y rápida internacionalización se llega a conclusiones parecidas.

A continuación, en el apartado 4.3 de este capítulo, se estudian las características principales de las empresas recién creadas o en fase inicial (TEA) en Cataluña. En concreto, las características estudiadas son el sector de actividad, la dimensión y crecimiento, el grado de innovación en productos y procesos 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. El modelo conceptual de este capítulo es, de forma resumida, el siguiente: la calidad del emprendimiento de la empresa recién creada es función, entre otras variables, del perfil motivacional del emprendedor y de su nivel de formación.

### 4.1. Motivación para emprender

Tal como explicamos en la presentación de este Informe (apartado 1.1), en el cuestionario GEM 2019 se han introducido importantes cambios en la concepción y medición de este aspecto que, a continuación, recordamos. En los cuestionarios anteriores las posibilidades de respuesta a esta cuestión giraban en torno a si la motivación para crear una empresa propia provenía de la percepción de tener una buena oportunidad de negocio (motivación por oportunidad) o, por el contrario, se debía a la falta de oportunidades de empleo (motivación por necesidad). En el cuestionario del 2019 se dan cuatro posibilidades de respuesta a la pregunta sobre cuáles son los motivos para crear una empresa propia:

- a) Para marcar una diferencia en el mundo.
- b) Para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta.
- c) Para continuar una tradición familiar.
- d) Para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir empleo).

En este cuestionario las posibilidades de respuesta a cada una de estas opciones son una escala tipo Likert de cinco puntos (de completamente de acuerdo a nada de acuerdo). En este caso se da la opción de multi-respuesta, es decir, se puede marcar más de una de las posibles respuestas (a, b, c, d). Estos importantes cambios de formato y contenido del cuestionario GEM 2019 respecto de los anteriores obligan a interrumpir la continuidad de las series históricas que hacen referencia a estas cuestiones.

En el Gráfico 4.1 se pueden observar los resultados relativos a la motivación para emprender de los distintos colectivos empresariales (empresas nacientes, nuevas, TEA y consolidadas) para Cataluña 2019.

Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el motivo para emprender

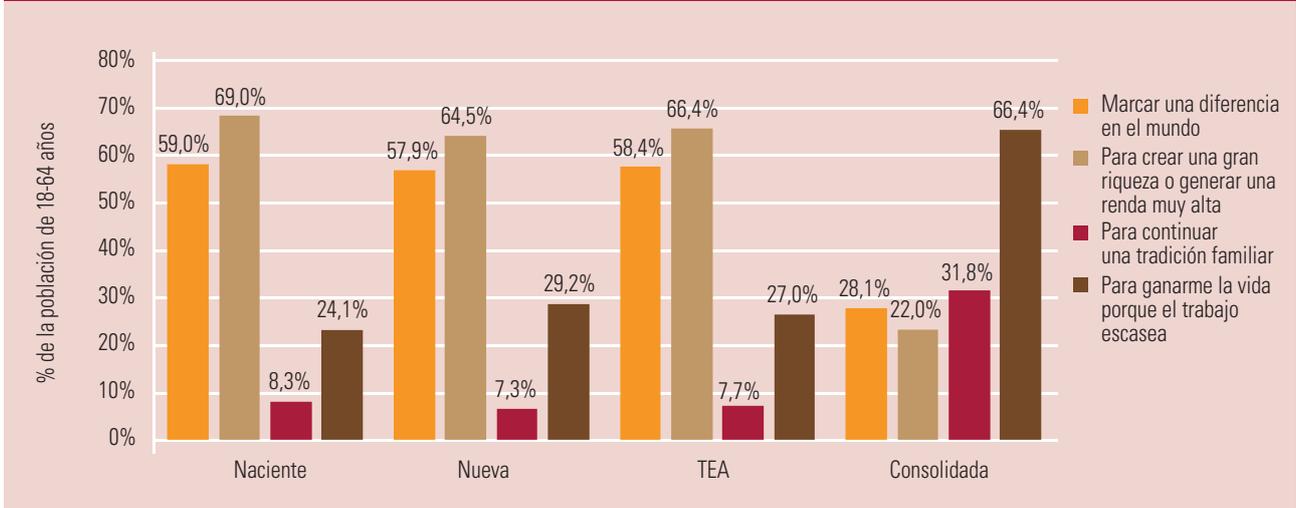
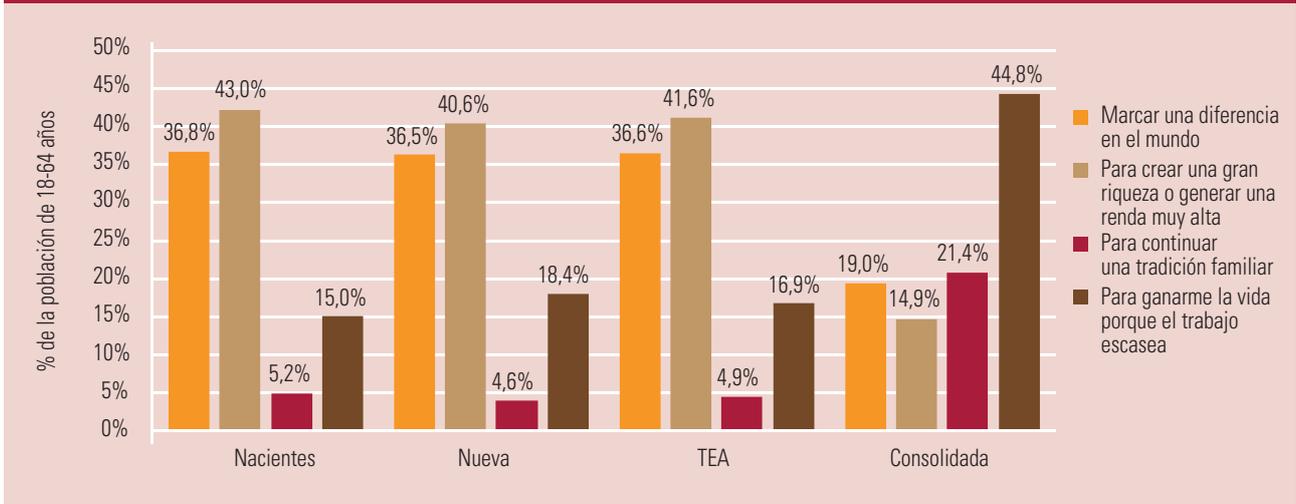


Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el motivo para emprender



En el caso de las empresas de reciente creación (TEA), tanto nacientes como nuevas, predominan claramente los motivos proactivos (“pull”) (marcar una diferencia en el mundo o bien crear una gran riqueza) sobre los reactivos (se crea la empresa porque el trabajo escasea). Por el contrario, en el caso de las empresas consolidadas, creadas hace más de 3,5 años, predominan claramente los motivos reactivos (“push”): la creación de la empresa fue para ganarse la vida porque el trabajo escasea. Según los resultados de las investigaciones analizadas, el nivel de calidad del emprendimiento, que estudiamos en el próximo apartado 4.3, será una característica más bien propia de las motivaciones proactivas que de las reactivas.

Según se puede observar, en el Gráfico 4.1 la suma de respuestas correspondientes a cada grupo es mayor del 100% debido a la antes mencionada posibilidad de multirespuesta. Para facilitar las comparaciones se hace un ajuste proporcional de forma que la suma de cada columna sea igual a 100 (Gráfico 4.2).

En los Gráficos 4.3 y 4.4 pueden verse los resultados relativos al motivo para emprender para Barcelona.

Gráfico 4.3. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el motivo para emprender

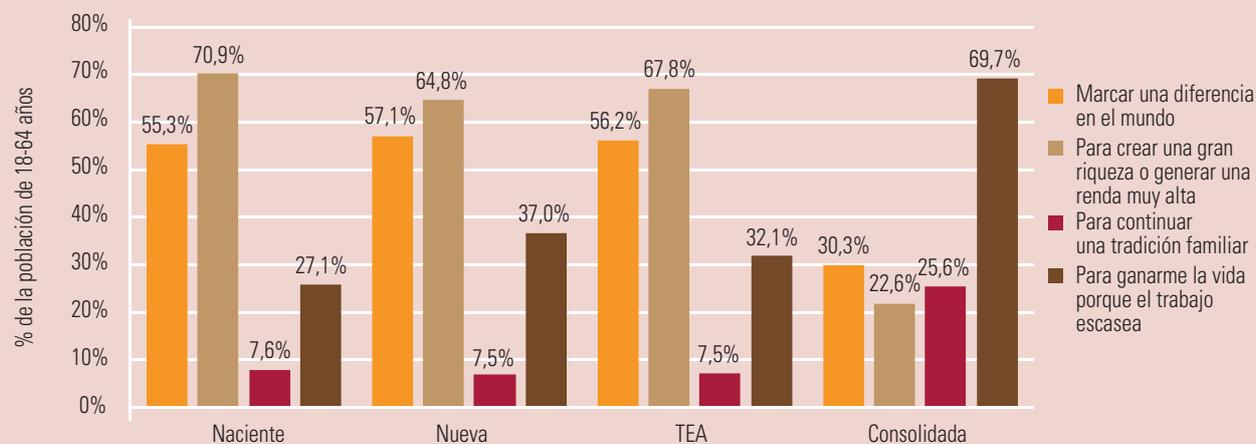
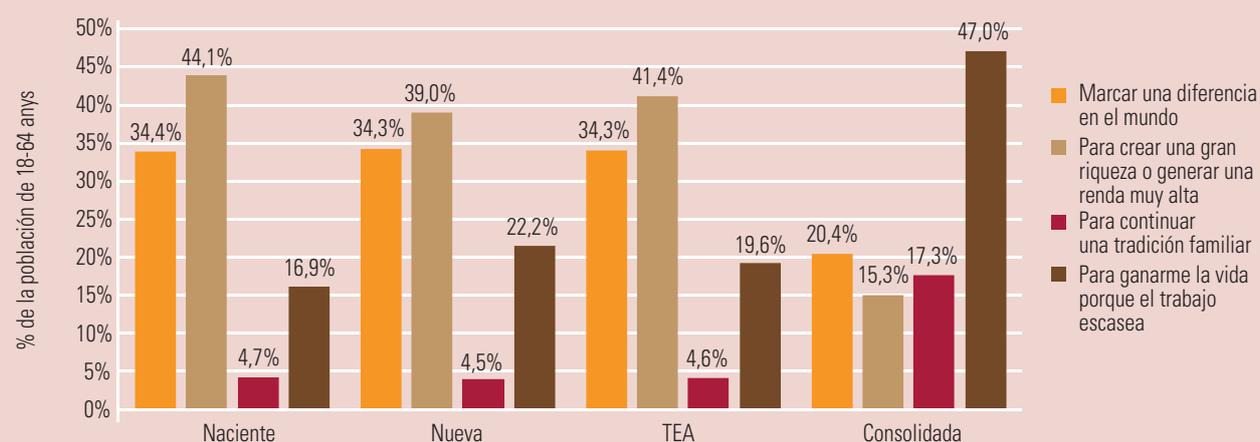


Gráfico 4.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el motivo para emprender



Las diferencias en este aspecto entre Barcelona y el total de Cataluña son, como puede observarse, negligibles, siendo, por tanto, válidas las mismas conclusiones antes apuntadas.

En el caso de los empresarios recientes (TEA) observamos una primera diferencia importante y, a nuestro juicio, relevante que es el peso que como factor motivacional tiene en los países de altos ingresos el continuar una tradición familiar: en los países de la UE de altos ingresos este motivo tiene un peso quince puntos superiores a Cataluña. Este mayor peso de la tradición familiar puede redundar en la potenciación de las redes relacionales y en la transmisión de experiencias que, en último término, deberían reflejarse en la calidad del emprendimiento.

Contrariamente, la motivación reactiva (crear una empresa por falta de alternativas de empleo) es mayor en España que en Cataluña (9 puntos) y mayor en los países de altos ingresos (13 puntos), lo cual, en lo que a este aspecto se refiere, debería redundar en una mayor calidad del emprendimiento reciente en Cataluña. Correlativamente, la motivación proactiva (crear la empresa para marcar una diferencia en el mundo o para generar una renta muy alta) es mayor en Cataluña que en España (13 puntos), en UE de altos ingresos (29 puntos) y en países GEM de altos ingresos (26 puntos).

Gráfico 4.5. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo para emprender en emprendedores en fase inicial (TEA)

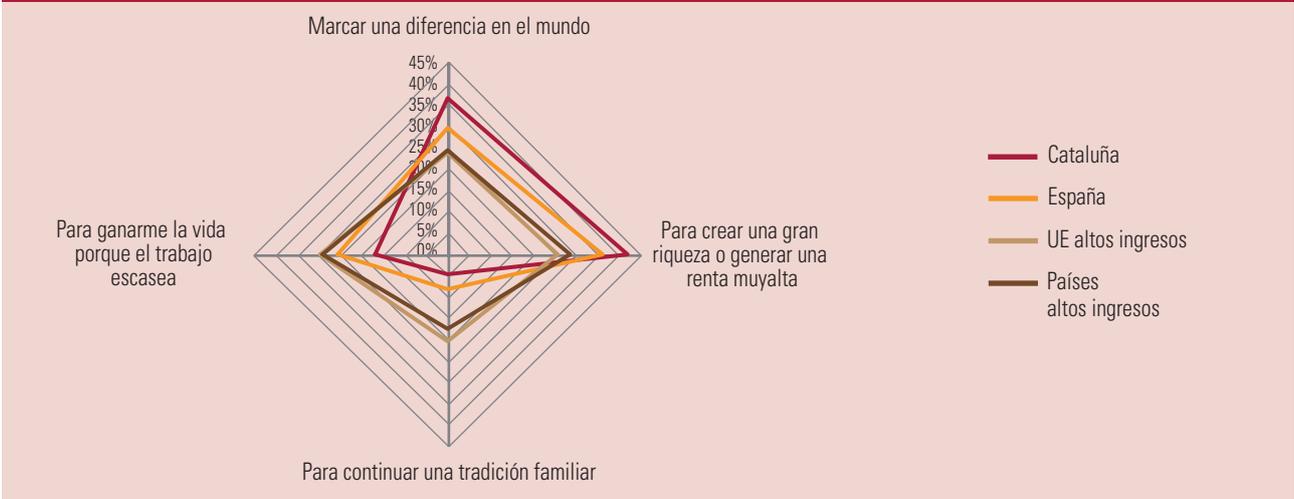
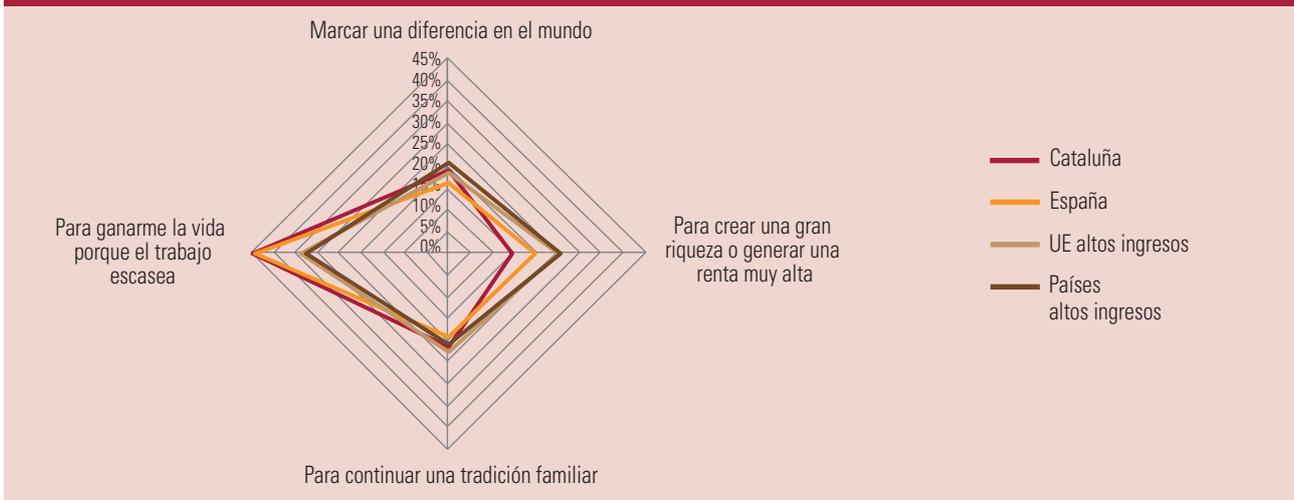


Gráfico 4.6. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo para emprender en emprendedores consolidados



El Gráfico 4.6 se refiere al aspecto motivacional para las empresas consolidadas, es decir, empresas que fueron creadas hace más de 3,5 años. En este segmento, contrariamente a lo que sucedía en las empresas de reciente creación, el motivo “para continuar una tradición familiar” tiene en Cataluña un peso igual al de los países de altos ingresos y dos puntos superior a España. Donde se observan los cambios más importantes respecto a lo que sucedía en el caso de las empresas de reciente creación (TEA) es en los que respecta a la motivación reactiva (13 puntos más en Cataluña que en los países de altos ingresos) y, por ende, también en la motivación proactiva: 13 puntos más en los países de altos ingresos que en Cataluña.

Estas diferencias en el perfil motivacional de las empresas consolidadas y, especialmente, en las de reciente creación, que serán objeto de un estudio pormenorizado en cuanto a la calidad del emprendimiento en el apartado 4.3, se reflejarán probablemente en la calidad, ambición de crecimiento y capacidad de supervivencia de las empresas recién creadas (TEA).

## 4.2. Nivel de formación del emprendedor

La educación formal del emprendedor es un componente clave de su capital humano y, por extensión, de la calidad del emprendimiento, tanto en el momento de la creación de la empresa como en su orientación a la innovación o al crecimiento. 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. El conocimiento previo adquirido desempeña un papel muy relevante en el desarrollo del proyecto del emprendedor, siendo de gran utilidad para identificar y valorar oportunidades de negocio y para adaptarse a nuevas situaciones, en las que, frecuentemente, la incertidumbre es elevada.

En el Gráfico 4.7 se puede ver cómo se distribuyen los distintos grupos de personas emprendedoras catalanas según su nivel de educación. En 2019 el 90% de los empresarios en fase inicial tienen estudios secundarios o superiores y un 42% estudios de grado o de postgrado (62% en 2018), alcanzando este último porcentaje en el caso de los empresarios nacientes el 48%. En el caso de los empresarios potenciales y abandonos estos porcentajes son, respecto a los que están en fase inicial (TEA), inferiores.

Los resultados obtenidos en la demarcación de Barcelona son similares a los del conjunto de Cataluña (Gráfico 4.8). En Barcelona el porcentaje de TEA con estudios superiores alcanza el 46% y el de los que tienen estudios secundarios o superiores el 91%. Destaca el alto nivel de formación de las personas emprendedoras nacientes, tanto en Barcelona como en Cataluña.

En el Gráfico 4.9 puede verse la evolución histórica y la comparación internacional de la proporción de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA) con estudios superiores (Grado y Postgrado). En 2019, tanto en Cataluña (42%) como en España (46%) se ha producido un notable descenso (unos 20 pp) respecto a 2018, resultando valores inferiores a Europa (53%) y países de altos ingresos (60%); muy alejados de Estados Unidos (80%).

Una forma alternativa de analizar el nivel de educación formal de las personas emprendedoras en fase inicial es a través del índice TEA específico de cada colectivo. Este es igual a la proporción que, sobre la población adulta de un determinado nivel de formación, representan aquellos que han iniciado un proyecto empresarial en los últimos tres años y medio. En el Gráfico 4.10 puede verse la evolución para Cataluña del nivel de los emprendedores en fase inicial (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 (grado y posgrado), sucediendo lo mismo en Barcelona (Gráfico 4.11).

Gráfico 4.7. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2019

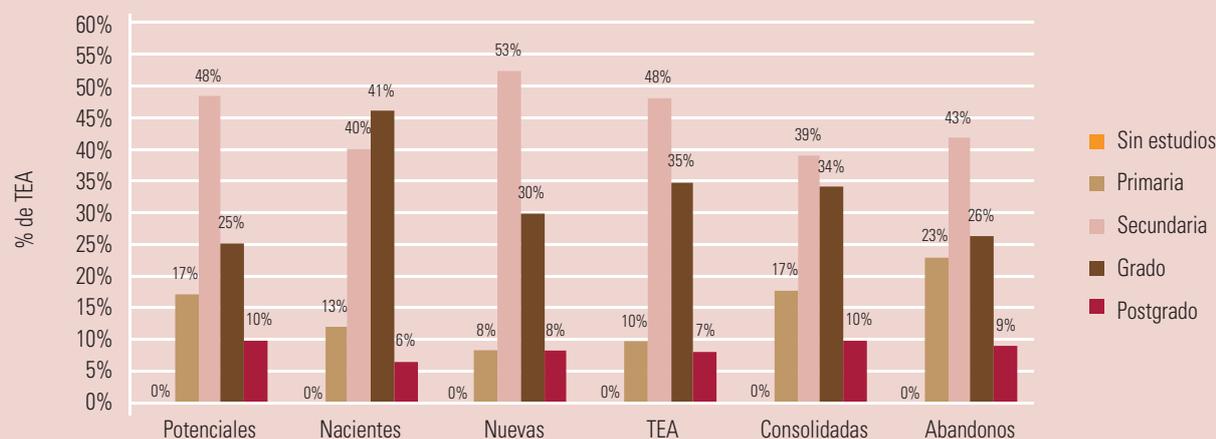


Gráfico4.8. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2019

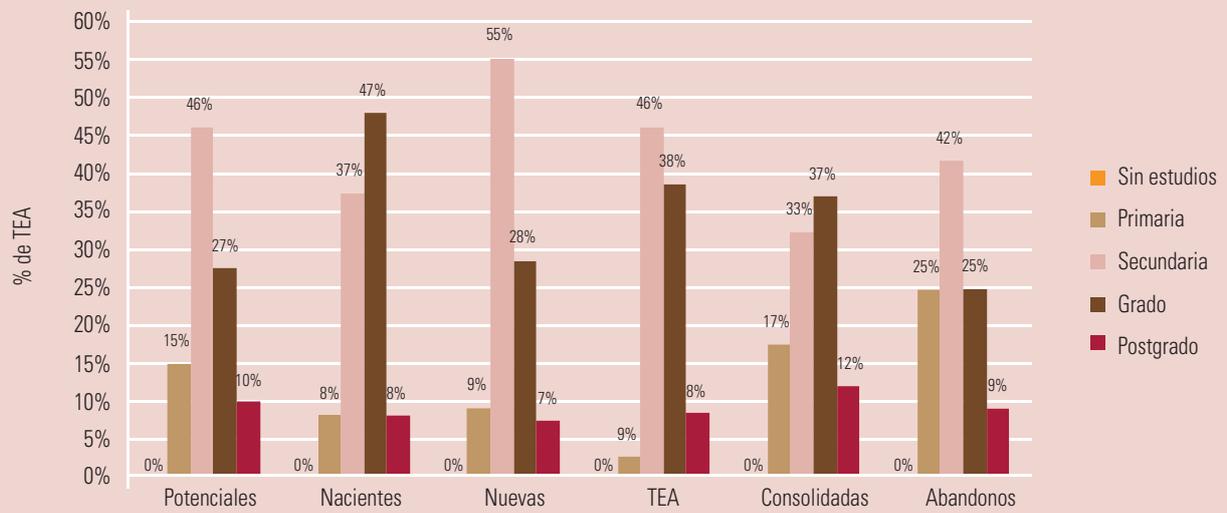


Gráfico 4.9. Evolució de la proporció d'emprenadors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2019

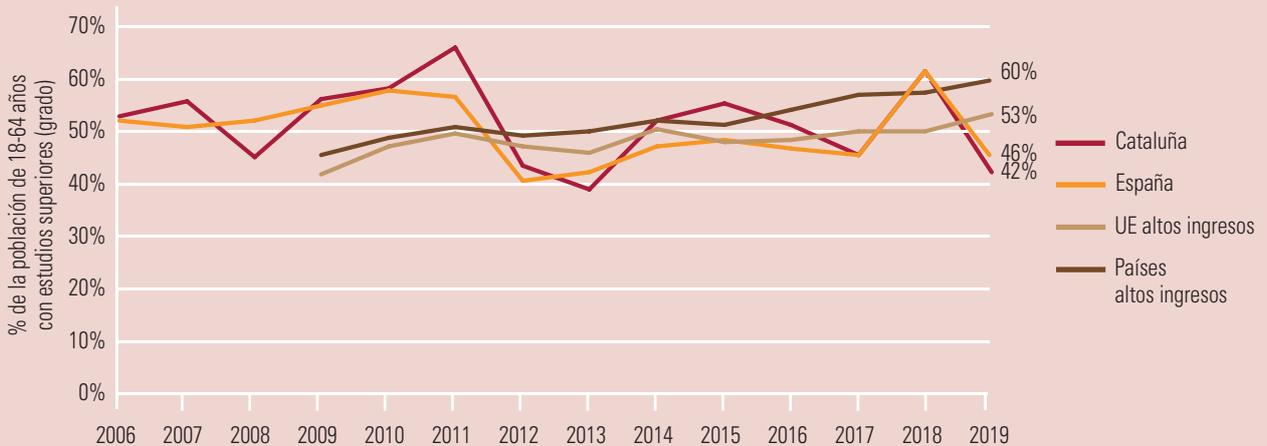


Gráfico 4.10. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2019

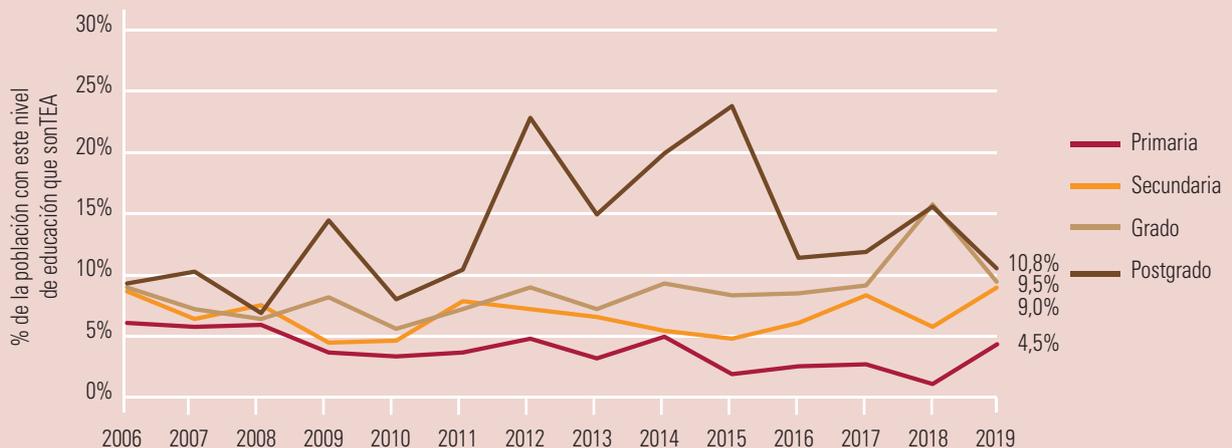


Gráfico 4.11. Evolución índice TEA por nivel de educación en Barcelona durante el periodo 2006-2019

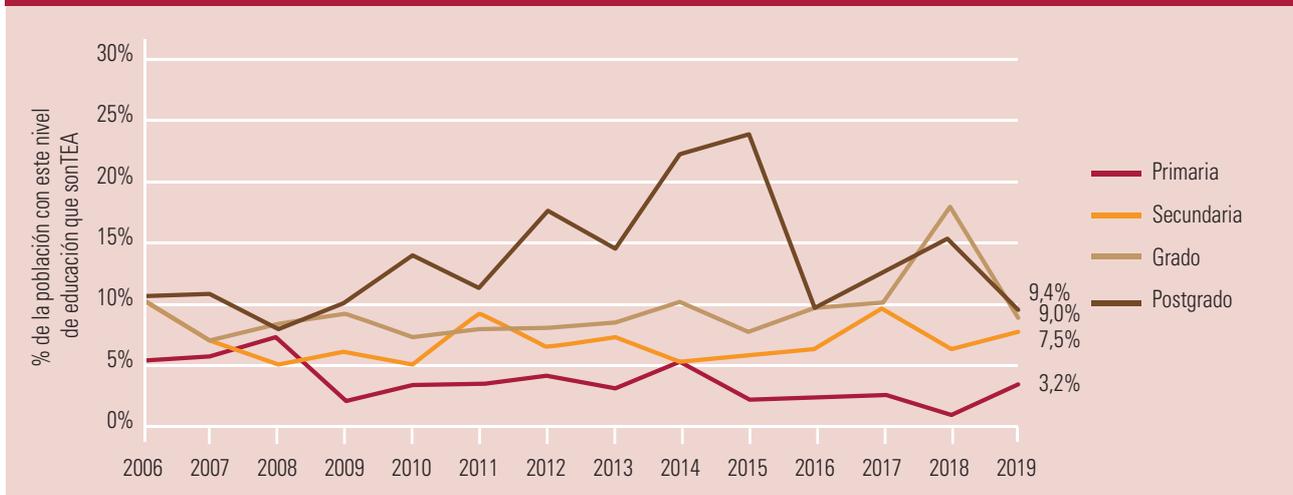


Gráfico 4.12. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019



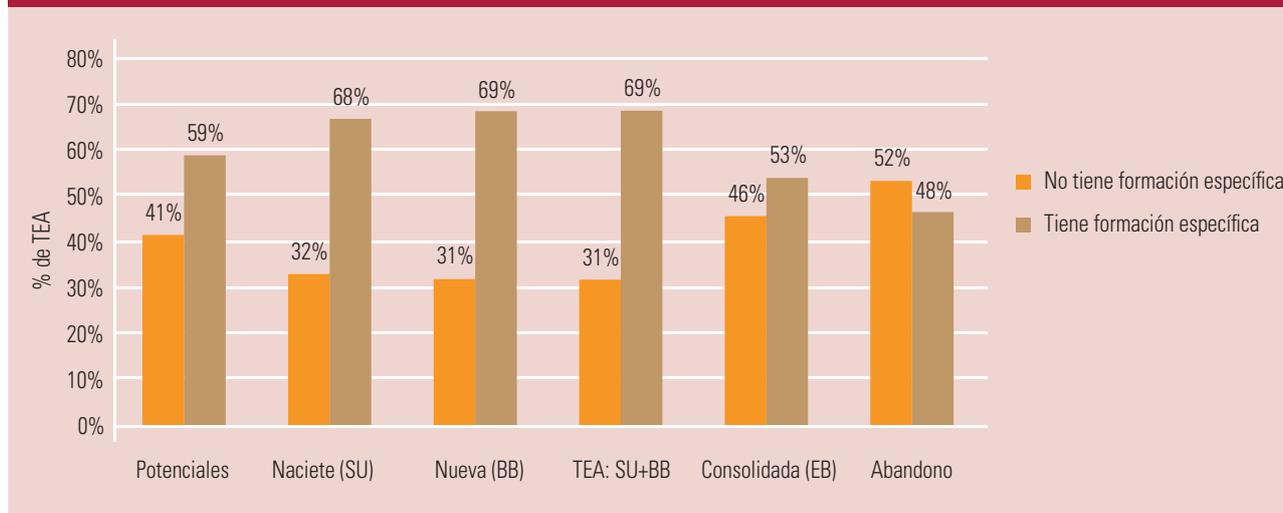
Complementariamente a este análisis de los índices TEA según nivel de formación, en los Gráficos 4.12 y 4.13 se compara la evolución con España y países basados en la innovación para los dos niveles de educación superior. En el caso del Grado se observa (Gráfico 4.12), después del incremento excepcional del pasado año, que el valor vuelve a la tendencia de años precedentes (ente 8% y 10%), ligeramente inferior al de Europa y al de países con altos ingresos y superior al de España. En el caso del Postgrado (Gráfico 4.13) se observa también en el último año un comportamiento similar, después de cuatro años de valores excepcionales (2012-16) y del repunte del 2018.

En este apartado nos referimos también a 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, consolidados o abandonos (Gráfico 4.14.). El colectivo que declara estar mejor formados en temas de emprendimiento son los emprendedores en fase inicial (66%), tanto los nacientes (68%) como los nuevos (64%). En la provincia de Barcelona se observan proporciones similares a las de Cataluña: 60% para las personas emprendedoras en fase inicial o TEA (66% en nacientes y 53 en nuevos). Por tanto, las

Gráfico 4.13. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019



Gráfico 4.14. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019, según si cuenta con educación específica para emprender



personas emprendedoras en fase inicial, en comparación de otras fases del proceso emprendedor, poseen no sólo un capital humano en general superior, sino también uno específico relativo a emprender.

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

#### 4.3.1. Sector de actividad

Hasta aquí se ha analizado en este capítulo el perfil motivacional de las personas emprendedoras y su nivel de formación. A continuación, estudiaremos 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

Gráfico 4.15. Evolución de los emprendedores fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019



GEM se contemplan cuatro agrupaciones sectoriales: actividades económicas de carácter extractivo, sectores transformadores, actividades de prestación de servicios a empresas y, finalmente, prestación de servicios dirigidos al consumidor.

Los resultados de 2019 son muy similares a los del año anterior (Gráfico 4.15). El 75% de las nuevas empresas nacen en sectores de servicios a empresas y comercio, que suelen requerir menores inversiones al inicio de la actividad y, ante el posible fracaso del negocio, también las cantidades no recuperables son inferiores. No obstante, en estos tres últimos años sí que se han producido cambios notables. Mientras que en 2017 (representaban el 80%) la composición era 51% consumo y 29% servicios a empresas, en 2019 son, respectivamente, 36 y 39%. Los nuevos proyectos empresariales de servicios orientados a las empresas siguen ocupando el primer lugar (39%) por segundo año consecutivo, superando a los orientados al consumo (36%). Las actividades transformadoras se mantienen en un notorio 24%. Ambos datos confirman la tendencia de estos últimos años de intensificar la creación de empresas en sectores que exigen mayor inversión y que suelen tener mejores perspectivas de crecimiento, productividad e innovación, después de que en casi toda la serie sean las actividades orientadas al consumo las que hayan destacado. El comportamiento de las personas emprendedoras consolidadas también ha roto la tendencia de los últimos años (Gráfico 4.16), reduciendo las de servicios orientados al consumo (del 45 al 31%), e incrementándose las de servicios a empresas (del 25 al 33%) y las transformadoras (del 22 al 31%).

A continuación, comparamos la participación sectorial de las empresas de reciente creación (TEA) de Cataluña con España y también con los otros países de altos ingresos. En el Gráfico 4.17 podemos ver la tendencia a la pérdida de peso del sector transformador es hasta 2016 común a todos los países de altos ingresos. Con el repunte que desde 2017 se produce en Cataluña, el peso que este sector tiene, en lo que a nuevas empresas se refiere, es aquí (24%) superior a Europa (21%) y a los países de altos ingresos (21%). Este es un dato muy relevante y esperanzador, ya que las empresas industriales suelen, en general, tener mayor potencial de crecimiento, de innovación y de internacionalización. En 2019 se mantiene la participación del sector de servicios a empresas (Gráfico 4.18), tanto en Cataluña (39%) como en España (34%), superando en ambos casos el nivel de Europa (29%) y de los países de altos ingresos (25%).

Por último, observamos en el Gráfico 4.19 que se corrobora la disminución desde 2017, tanto en Cataluña como en España, del porcentaje que representa el sector de servicios al consumidor, que es correlativa a los incrementos producidos en los otros dos sectores analizados. Quedando este sector en Cataluña (36%) por debajo de España (41%), Europa (45%) y del resto de países de altos ingresos (50%). Ello es relevante, por

Gráfico 4.16. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019

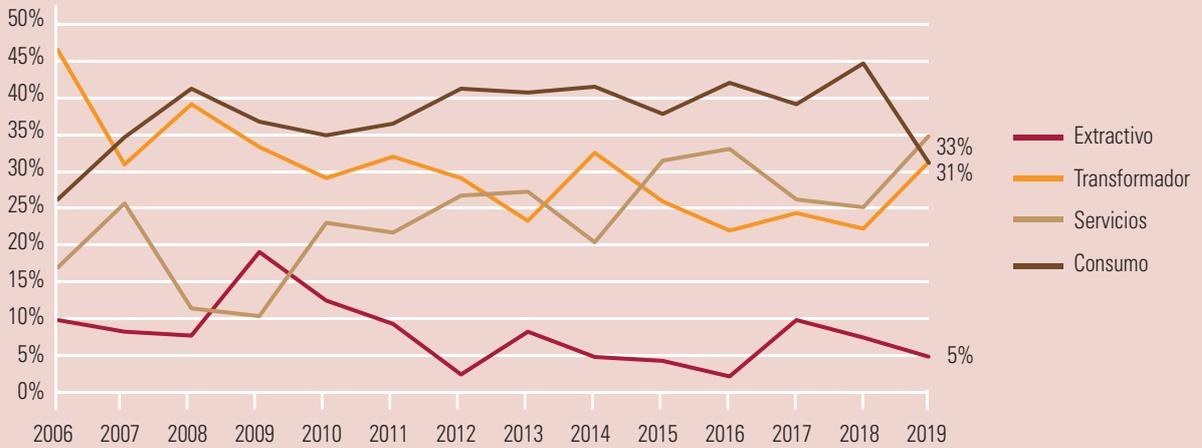


Gráfico 4.17. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019

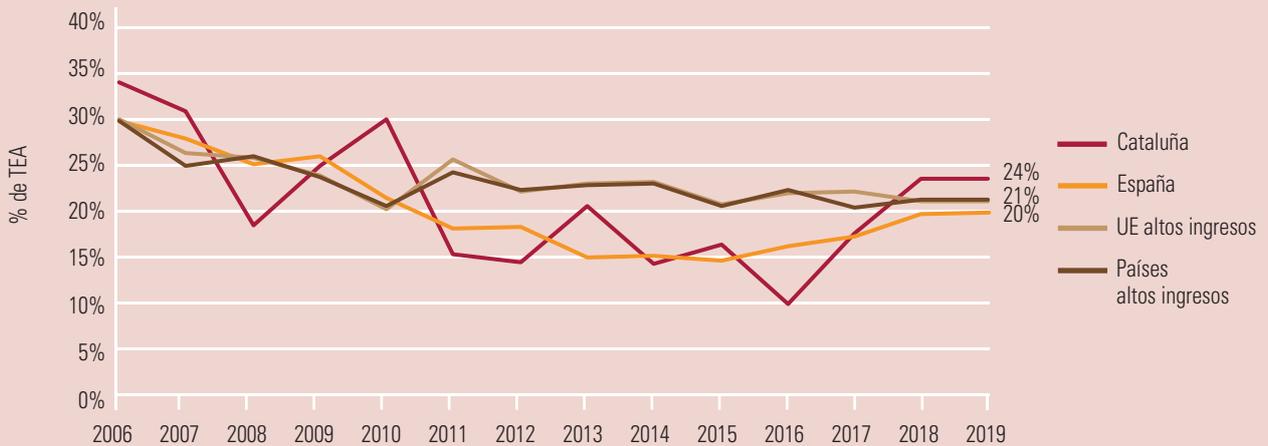


Gráfico 4.18. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios a empresas en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019

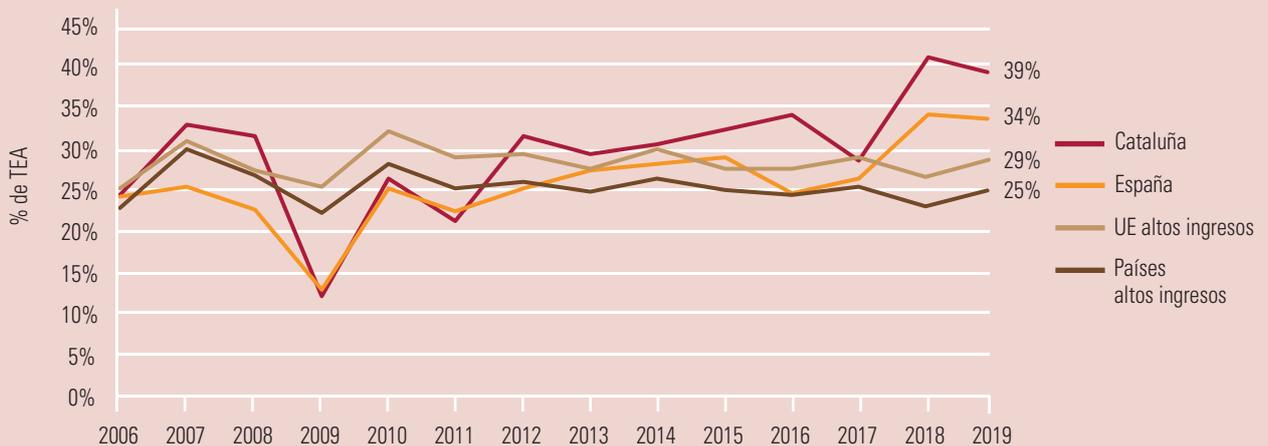


Gráfico 4.19. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios al Consumidor en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019



cuanto es normalmente en el sector de servicios al consumidor donde se acumulan las empresas con menor inversión, potencial de crecimiento e internacionalización mientras que en el transformador y de servicios a las empresas se puede observar un mayor compromiso y calidad del emprendimiento.

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

Las variables sector de actividad, tratada en el apartado anterior, y tamaño que estudiamos en éste están relacionadas. 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 (Audretsch *et al*, 1999; Falck, 2007), condiciona su supervivencia y consolidación. En relación al tamaño de los nuevos negocios, el proyecto GEM da información sobre el número de trabajadores en el momento de la entrevista.

En el Gráfico 4.20 puede observarse que se mantiene la tendencia al aumento de la dimensión actual de las nuevas empresas catalanas que se manifiesta desde hace varios años. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 59% en 2017 al 39% en 2019 y las de 1 a 5 trabajadores del 34% al 46%. Y las de 6 a 19 trabajadores del 5% al 11%. A pesar de que el tamaño inicial de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio, la línea de tendencia que se dibuja en los últimos años es claramente positiva.

Las empresas consolidadas también muestran una ligera mejoría (Gráfico 4.21), especialmente por el aumento de 5 puntos de las empresas de 6 a 19 trabajadores y de 3 puntos en las de más de 19 empleados.

El cuestionario del proyecto GEM incluye algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años, lo permite cuantificar las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores nuevos y de los consolidados. La orientación hacia el crecimiento es una característica importante del comportamiento emprendedor. Los individuos involucrados en actividades de creación de empresas que tienen elevadas aspiraciones de crecimiento suelen mostrar un alto compromiso con el éxito empresarial. Aunque la proporción de emprendedores en fase inicial con aspiraciones altas de crecimiento 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 (Storey y Greene, 2010). Por ello, las personas emprendedoras con una orientación hacia el crecimiento tienen especial interés para políticos y académicos.

Gráfico 4.20. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019

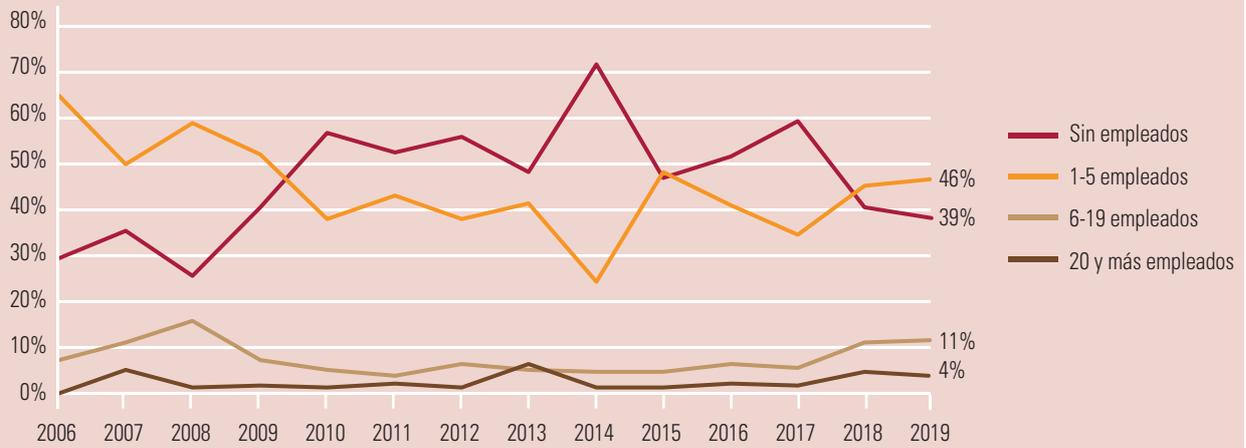
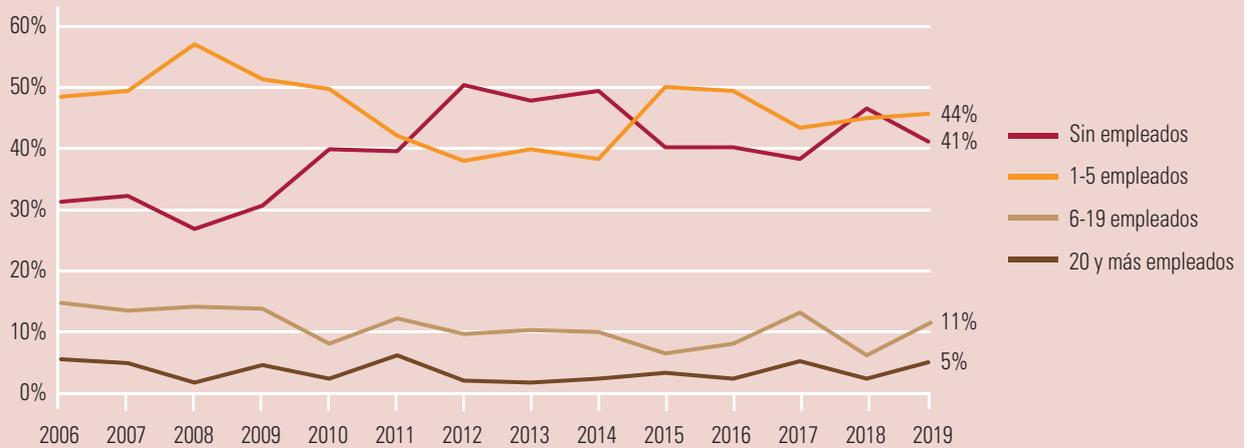


Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019



En el Gráfico 4.22 pueden verse los resultados relativos a la dimensión esperada dentro de cinco años por parte de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA). Mientras que desde 2012 a 2017 la media de las empresas sin empleado estaba en torno al 30%, en 2018 pasa al 15% y en 2019 al 22%. Respecto a los de 6 a 19 empleos, la media de la serie histórica 2006-19 es 14% y el valor de 2019 es 20%. Son datos que suponen una mejoría respecto a años anteriores.

Por otro lado, en el 2019 se observa un cierto deterioro de las expectativas de los emprendedores consolidados (Gráfico 4.23). Los que esperan que su negocio siga sin empleados no ha dejado de aumentar desde 2016 (28%) hasta el 37% en 2019. No obstante, un 7% espera tener 20 empleados o más, siendo el porcentaje mayor de la serie histórica desde 2006, que puede contrarrestar el primero.

Como síntesis se calcula la dimensión media actual y esperada en número de trabajadores, tanto para las empresas nuevas como para las consolidadas (Gráficos 4.24 y 4.25, respectivamente). En lo que a las empresas catalanas de reciente creación se refiere, los buenos datos de 2018 se mantienen. La dimensión media actual

Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2019

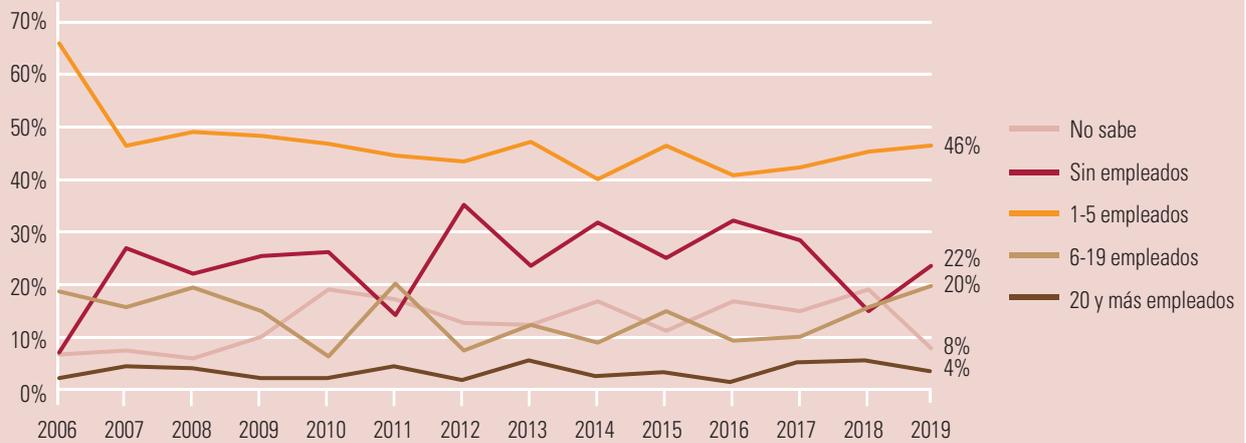


Gráfico 4.23. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2019

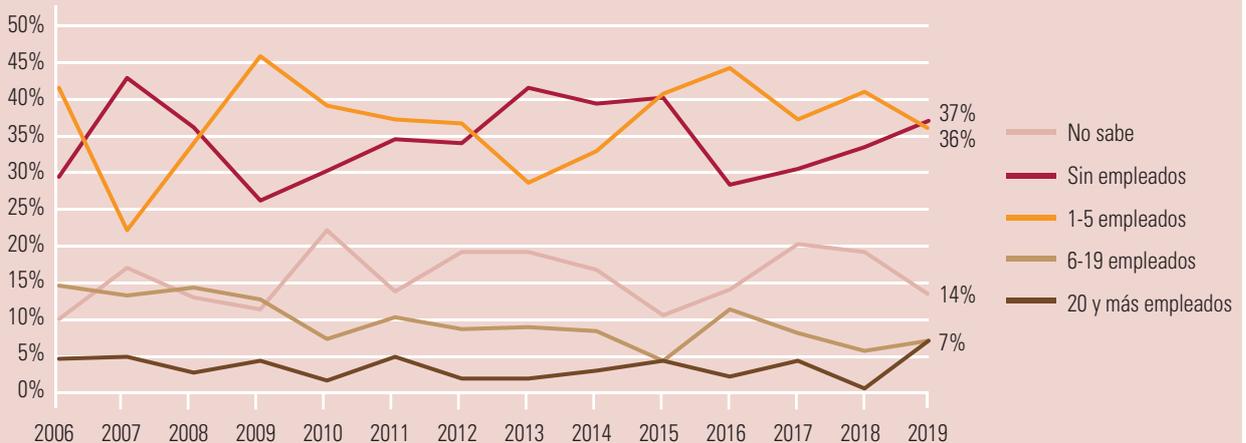


Gráfico 4.24. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2019

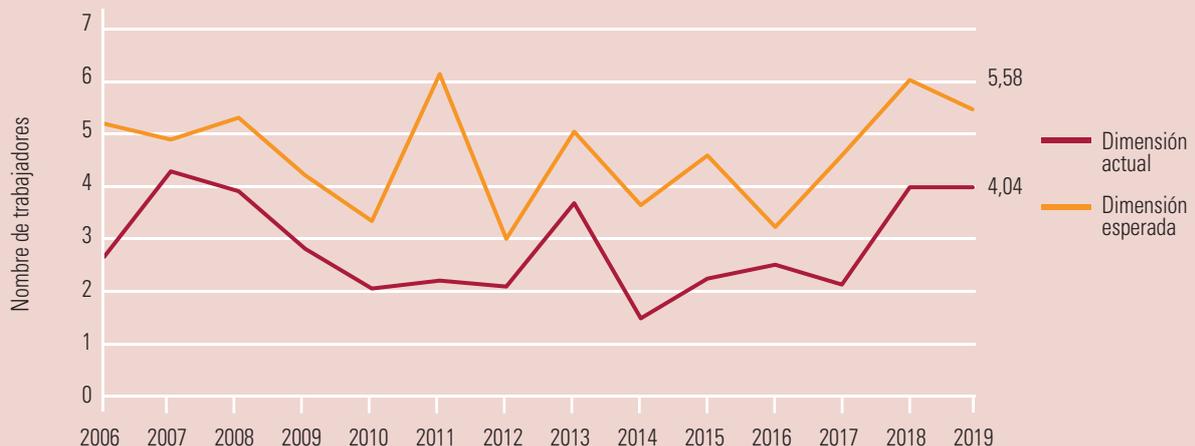
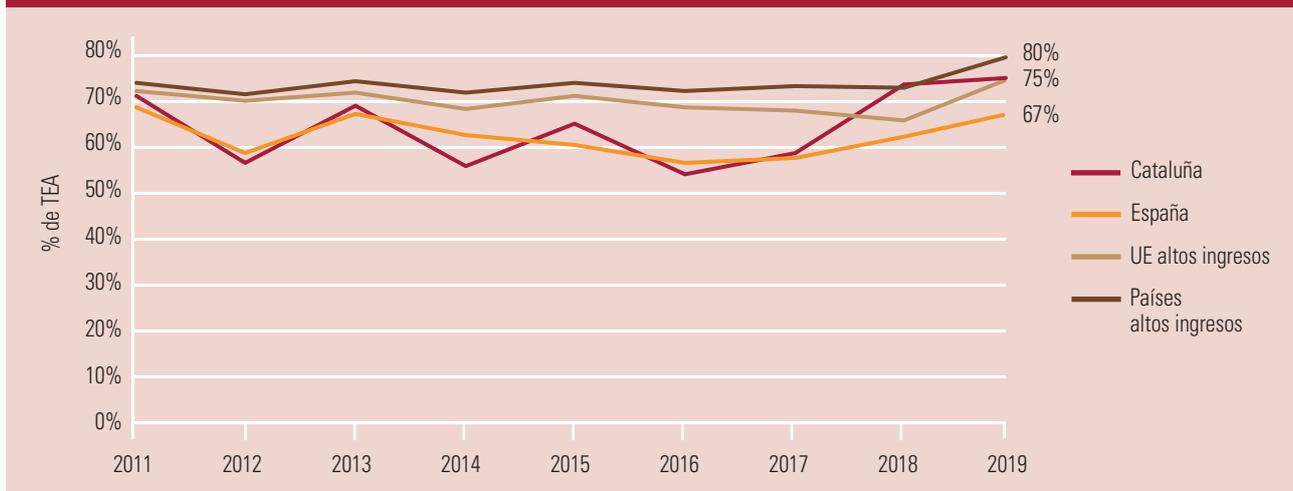


Gráfico 4.25. Evolució dels emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2019



Gráfico 4.26. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019



sigue ligeramente superior a 4 (cuando la media de la serie histórica 2016-20 ha sido 2,98 y la del periodo 2014-17 de solo 2,23) y la esperada en 5,58, casi un punto porcentual por encima de la media de la serie histórica.

En el caso de las empresas consolidadas se observa también una notable mejoría respecto al 2018 (Gráfico 4.25) volviendo a valores similares a 2017, tanto en la dimensión actual (de 2,84 a 4,08) como en la esperada (de 2,69 a 4,51).

A continuación, vamos a contextualizar el análisis de la variable dimensión empresarial (actual y esperada) comparando los datos de Cataluña con los de España y resto de países de altos ingresos para algunos indicadores clave de los que se dispone de información.

Efectuamos en primer lugar la comparación relativa 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 4.26). En 2018 este indicador aumentó 15 pp hasta 74,2%, valor que se ha consolidado en 2019 (74,0%), alcanzando el nivel de Europa (74,6%).

Gráfico 4.27. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019

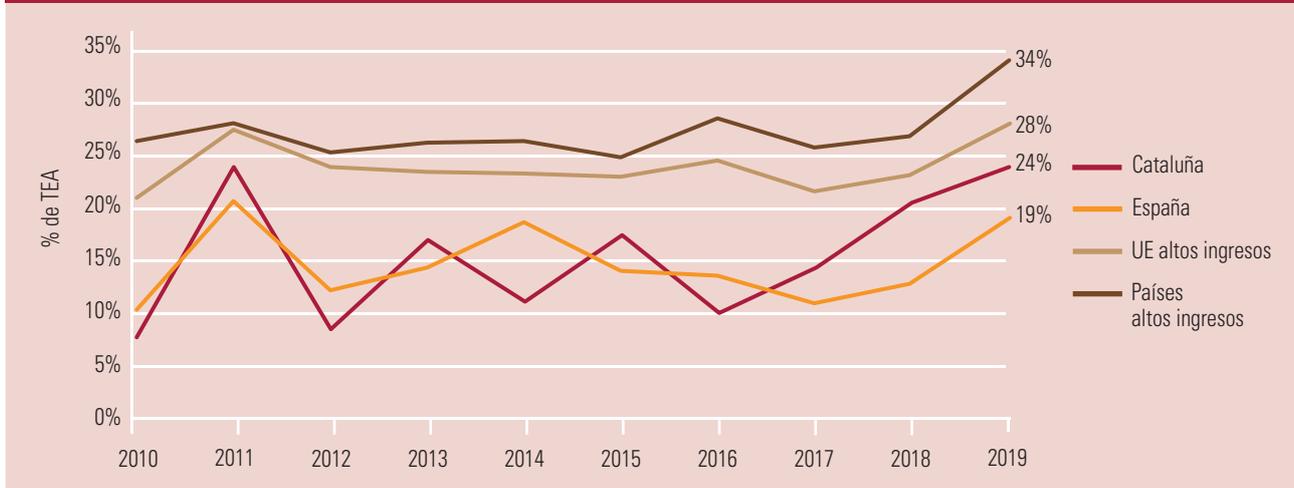
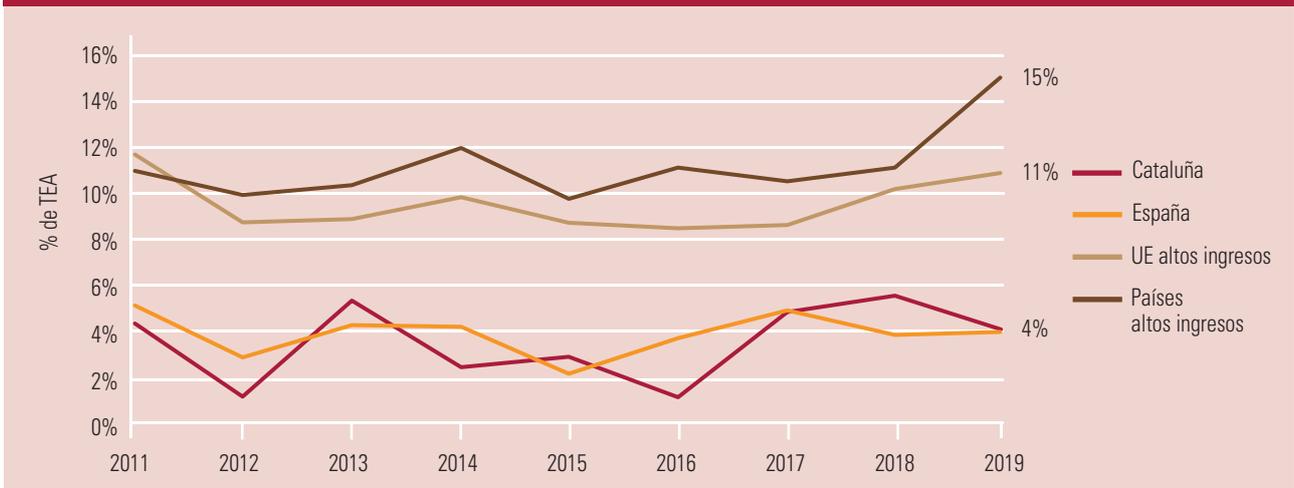


Gráfico 4.28. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019



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 (Gráfico 4.27). Aquí, de nuevo, el crecimiento que se produce desde 2016 (11%) hasta 2019 (24%) es excepcional, quedando 5 pp por encima de España (19%) y a tan solo 4 puntos por debajo de Europa (28%)

El tercer indicador utilizado es el relativo a las personas emprendedoras en fase inicial que esperan tener en los próximos años más de 19 trabajadores (Gráfico 4.28). En este caso, a pesar de la mejoría desde 2016 (de 1,4% a 4,3%), su nivel queda muy alejado de Europa (11%), países de altos ingresos (15%) o Estados Unidos (17%). En la serie histórica de 2011-20, la media de Cataluña es de 3,7%, la de Europa 9,7% y la de los países de altos ingresos 11,3%. De nuevo, este indicador pone de manifiesto uno de los problemas a los que se tendría que dar respuesta: el crecimiento de las empresas para que alcancen un tamaño suficiente que les permita tener masa crítica para afrontar la innovación o la internacionalización.

El cuarto indicador es el porcentaje de los emprendedores en fase inicial (Gráfico 4.29) y de los consolidados (Gráfico 4.30) que en los próximos cinco años esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y que

Gráfico 4.29. 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 y países de altos ingresos. 2011-2019

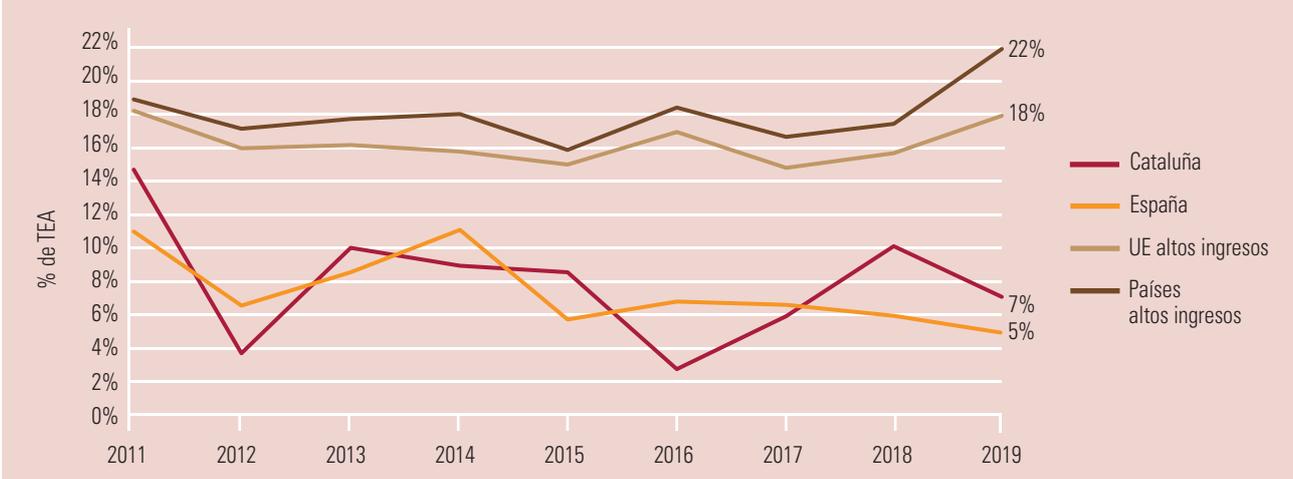
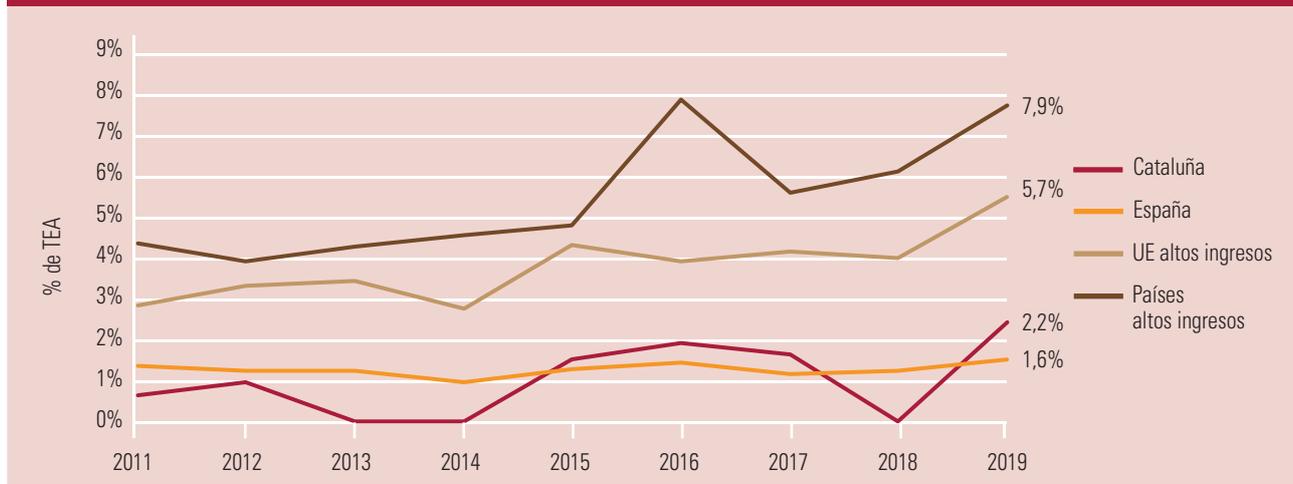


Gráfico 4.30. Proporción de los emprendedores consolidados (EB) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019



ello suponga más de un 50% de aumento. Es una buena aproximación de la variable “aspiraciones de crecimiento”, la cual es, a su vez, un elemento clave de la calidad del emprendimiento.

En el caso de los emprendedores en fase inicial, en un contexto de crecimiento en Europa (de 15 a 18%) y en los países de altos ingresos (de 17 a 22%), tanto en Cataluña (de 10 a 7%) como en España (de 6 a 5%) se ha reducido. Se ha agrandado negativamente la distancia respecto a Europa (11 pp), países de altos ingresos (15 pp) o a Estados Unidos (20 pp). En cuanto a las personas emprendedoras consolidadas, se ha mejorado notablemente respecto al año anterior (de 0 a 2,2%), pero todavía lejos de Europa (5,7%) o países de altos ingresos (7,9%).

De todo lo anterior se desprende que persiste una significativa distancia en dimensión y expectativas de crecimiento respecto de los países de altos ingresos. El camino para seguir mejorando estos indicadores de calidad empresarial es, a nuestro juicio, la mejora en formación y motivación de las personas emprendedoras y la de las condiciones del entorno en que nacen y se desarrollan estas nuevas empresas.

### 4.3.3. Orientación innovadora de productos y servicios

En el proyecto GEM hay también unas preguntas relativas al grado de novedad del producto/servicio ofrecido y de los procesos y tecnologías utilizadas por las nuevas empresas. La capacidad de innovar es, por supuesto, una característica clave del emprendimiento de calidad. La supervivencia y el potencial de crecimiento de los nuevos negocios dependen de su capacidad de innovación.

El cuestionario GEM 2019 incorpora también en los aspectos relativos a la orientación innovadora de productos/servicios y tecnologías/procesos, importantes novedades respecto de los cuestionarios anteriores lo que supone que, como en los casos antes mencionados de cambios en el cuestionario, se pierda la posibilidad de seguir en estos aspectos las series históricas.

En los cuestionarios anteriores la pregunta relativa a innovación de productos era del tipo “¿Cuántos de sus clientes potenciales consideran el producto o servicio ofertado nuevo?”. Las posibilidades de respuesta eran: todos, algunos, ninguno. En el GEM 2019-20 la pregunta que se formula es la siguiente “¿Es alguno de sus productos o servicios nuevo para la gente en la zona en que Vd. vive, o es nuevo para la gente de su país o es nuevo para todo el mundo?”

En el Gráfico 4.31 puede verse para 2019 el grado y ámbito de novedad de productos y servicios en Cataluña tanto para las empresas recién creadas (TEA) como para las consolidadas, es decir, aquellas que fueron creadas hace más de tres años y medio. Para las recién creadas (TEA) se distingue entre las nacientes y las nuevas (ver Figura 1.3). En el gráfico se observa un grado de innovación menor en las consolidadas que en las TEA (un 79% de las consolidadas afirma no tener productos nuevos frente a un 65% de las TEA). En el caso de estas últimas es destacable que un 21,5% de las empresas recién creadas (TEA) afirma ofrecer productos o servicios que se consideran nuevos en el ámbito nacional.

En el Gráfico 4.32 se pueden observar los mismos resultados para Barcelona donde se dan unos resultados similares a Cataluña, si bien se manifiestan aun con más intensidad los dos aspectos glosados en el párrafo anterior: En Barcelona la diferencia entre porcentajes de empresas consolidadas y TEA sin productos nuevos es mayor que en Cataluña (19 puntos porcentuales frente a 14 puntos) y, consecuentemente, es mayor el porcentaje de empresas de reciente creación (TEA) que manifiestan ofertar productos que en el ámbito nacional son nuevos.

Gráfico 4.31. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios

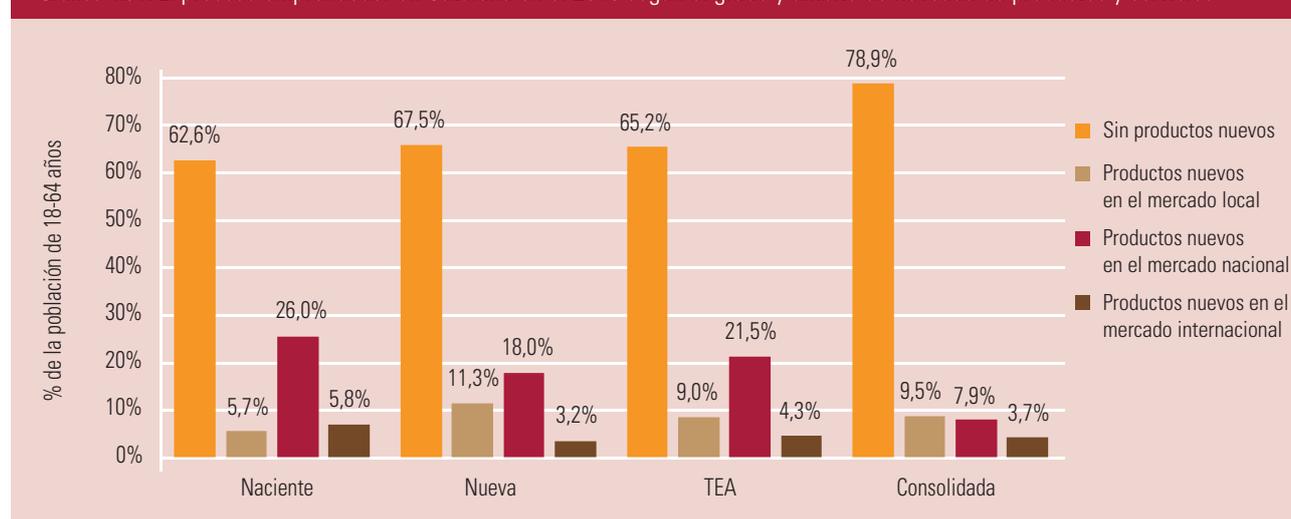


Gráfico 4.32. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios

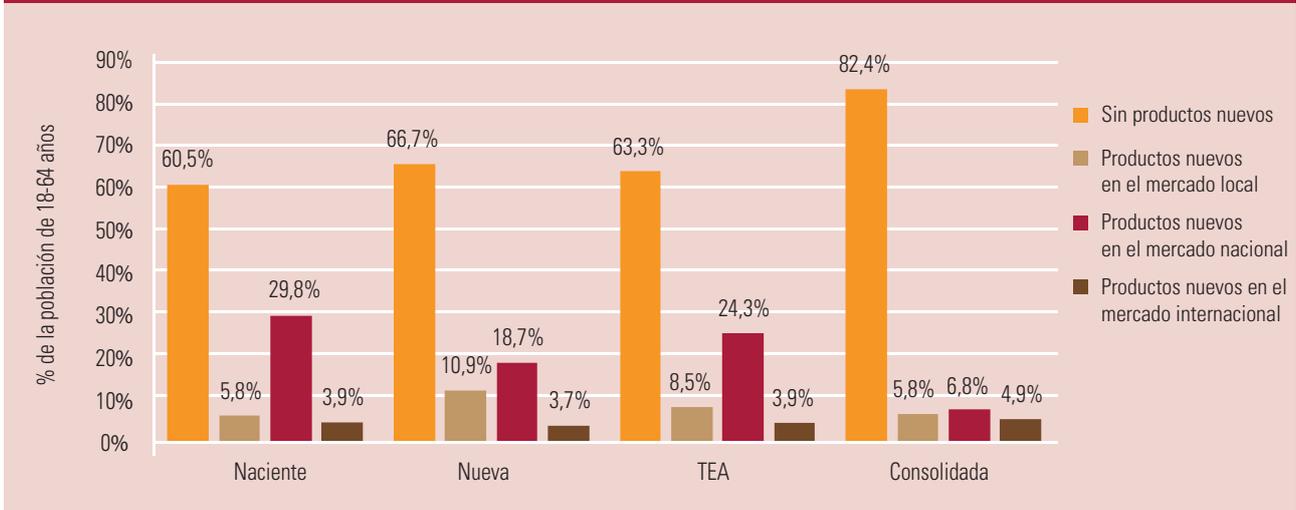
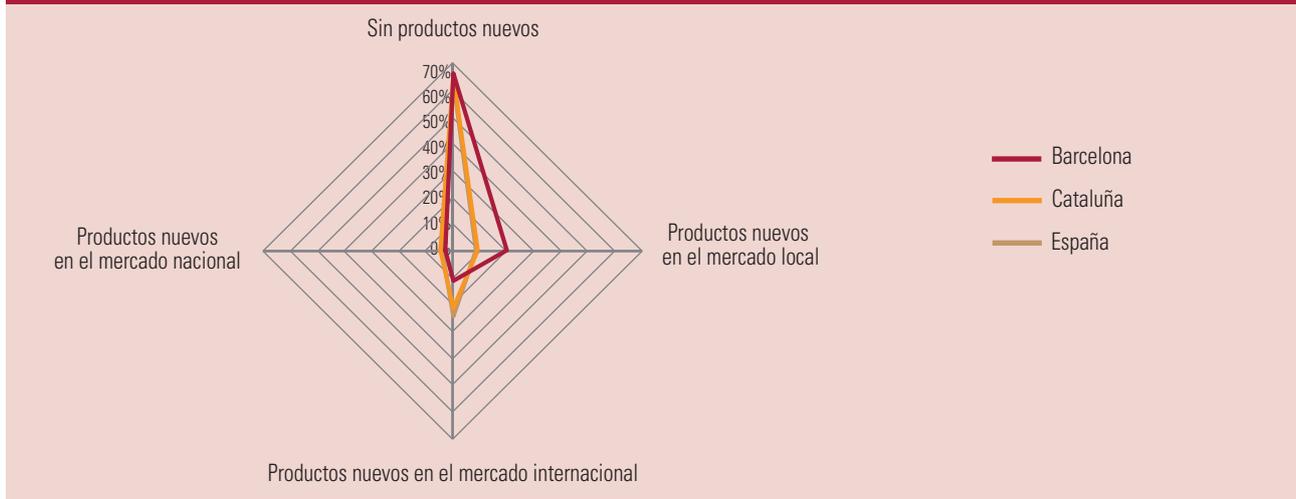


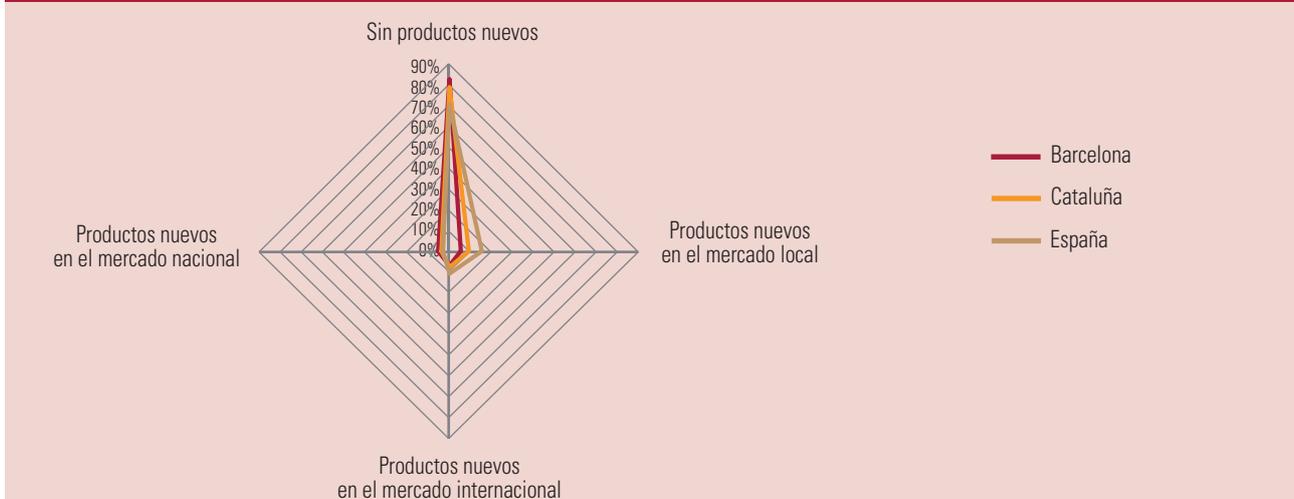
Gráfico 4.33. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de los productos y servicios en TEA



En el Gráfico 4.33 se comparan, para las empresas de reciente creación (TEA), las respuestas correspondientes a la innovación de productos y servicios de Barcelona y Cataluña con las de España. En este caso, a diferencia de los apartados anteriores, no podemos establecer comparaciones con otros países de altos ingresos porque, probablemente debido a los cambios en el cuestionario, no nos han sido facilitados los datos correspondientes. De la comparación con España destaca el mayor peso que la innovación de ámbito nacional tiene en Cataluña y el ligero mayor peso, también en Cataluña, de la innovación de ámbito internacional: un 4% de las empresas TEA catalanas afirman ofertar productos y servicios nuevos a nivel internacional. Correlativamente, en España se observa una mayor incidencia de la innovación de ámbito local.

En el Gráfico 4.34 observamos las mismas variables para el segmento de empresas consolidadas (creadas hace más de 3,5 años). En este caso es destacable el mayor peso que en Barcelona y Cataluña tienen las empresas sin productos nuevos y, en contraposición el mayor peso que, especialmente en Barcelona, tienen las empresas con productos nuevos en el ámbito internacional: un 5% de las consolidadas de Barcelona y un 4% de las de Cataluña dicen ofertar productos que a nivel internacional pueden considerarse nuevos.

Gráfico 4.34. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de los productos y servicios en Consolidados



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

Otro aspecto vinculado a la innovación es el relativo a la adopción de nuevos procedimientos y tecnologías, relevante ya que el 84% de las personas emprendedoras están en sectores de nivel tecnológico bajo (Gráfico 4.35). No obstante, el porcentaje de nuevos negocios catalanes en fase inicial que opera en sectores de nivel tecnológico alto es un 8,5%; destacando el 11,5% de Barcelona, si se compara con el 7,3% de Europa o el 6,5% de los países de altos ingresos.

En una línea similar a la desarrollada en el apartado anterior, en el cuestionario GEM 2019 la pregunta relativa a innovación de tecnologías y procesos ha cambiado de formulación. En los cuestionarios anteriores era del tipo: "¿Cuánto tiempo hace que están disponibles las tecnologías o procedimientos requeridos para producir este producto o servicio?", siendo las posibilidades de respuesta: Menos de un año, entre 1 y 5 años, más de cinco años. En el GEM 2019 la pregunta que se formula es la siguiente "¿es alguna de las tecnologías o procedimientos utilizados para producir sus productos o servicios nueva para la gente en la zona en que Vd. vive, o es nueva para la gente de su país o es nueva para todo el mundo?"

En el Gráfico 4.36 puede verse el grado y ámbito de novedad de las tecnologías o procedimientos requeridos para producir los productos/servicios de las empresas catalanas, tanto para las empresas recién creadas (TEA) como para las consolidadas, es decir, aquellas que fueron creadas hace más de tres años y medio. Para las recién creadas (TEA) se distingue entre nacientes (tres meses o menos) y nuevas (de más de tres meses hasta 3,5 años). En el gráfico se observa un grado de innovación menor en las consolidadas que en las TEA: Sin tecnologías nuevas un 83% de las consolidadas frente a un 68% de las TEA. En el caso de estas últimas es destacable el peso que tiene la existencia de empresas que afirman utilizar tecnologías y procedimientos que son nuevas en el ámbito nacional (22,2%).

En el Gráfico 4.37 se pueden observar los mismos resultados para Barcelona donde se acusan los dos aspectos glosados en el párrafo anterior: en Barcelona la diferencia entre porcentajes de empresas consolidadas y TEA sin tecnologías nuevas es mayor que en Cataluña (22 puntos porcentuales respecto 15 puntos) y, consecuentemente, es mayor el porcentaje de empresas de Barcelona de reciente creación (TEA) que afirman utilizar procedimientos o tecnologías nuevas a nivel nacional.

Gráfico 4.35. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2019

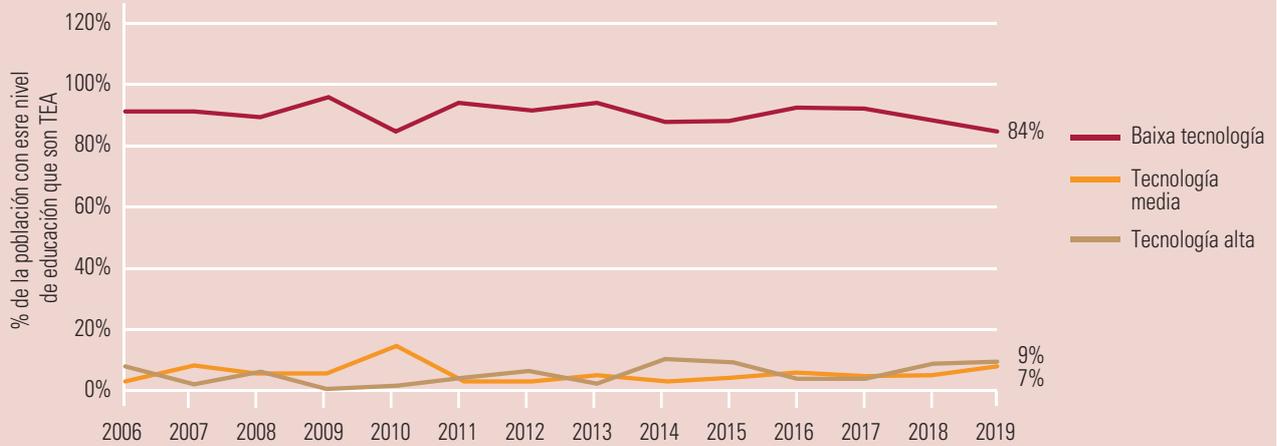


Gráfico 4.36. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos

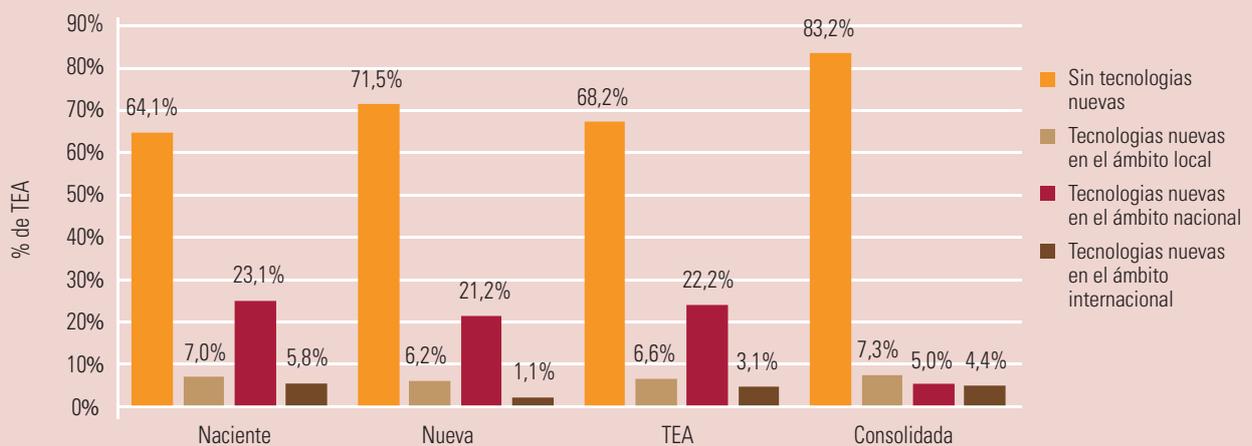


Gráfico 4.37. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos

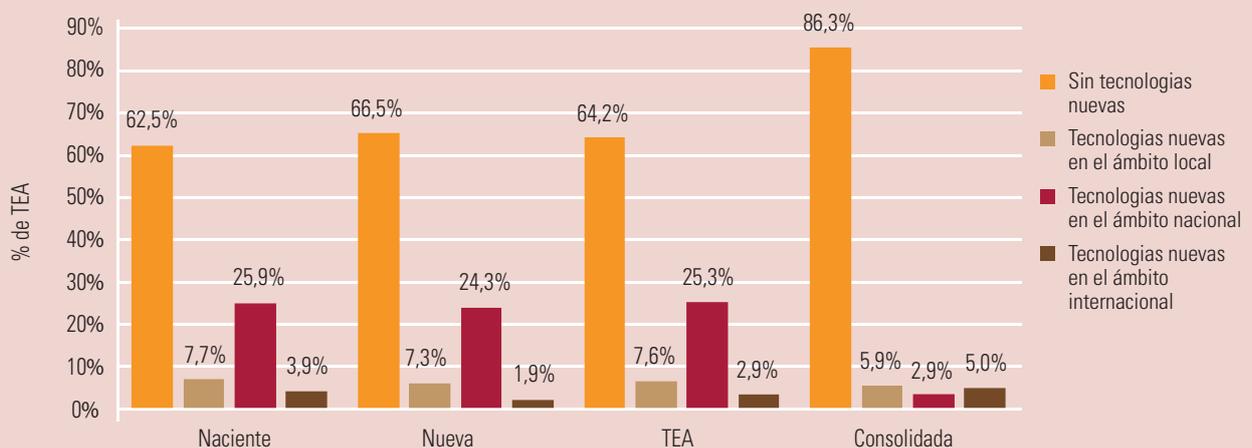


Gráfico 4.38. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de tecnologías en TEA

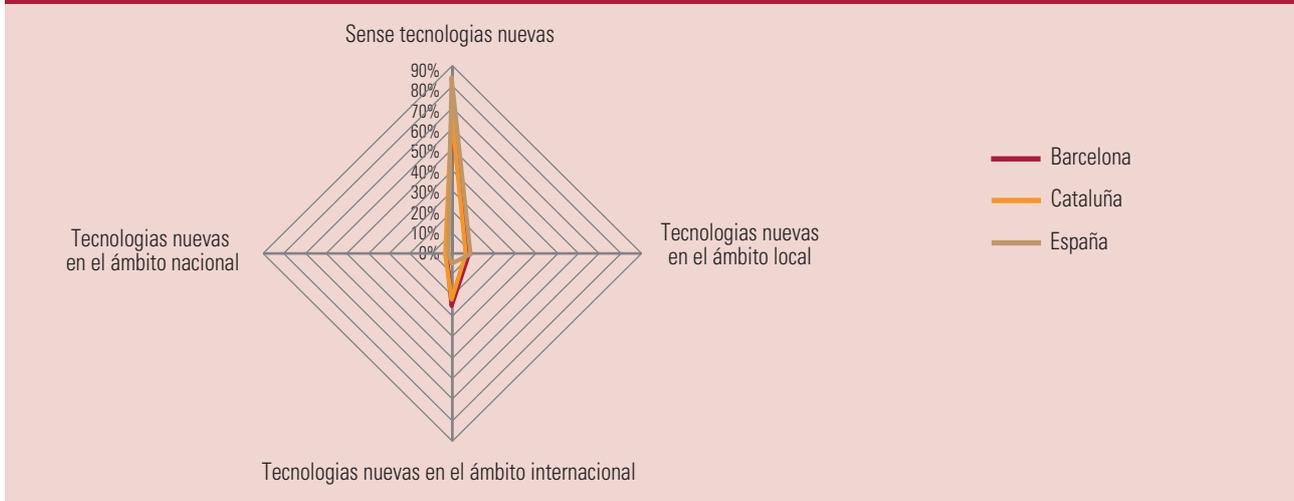
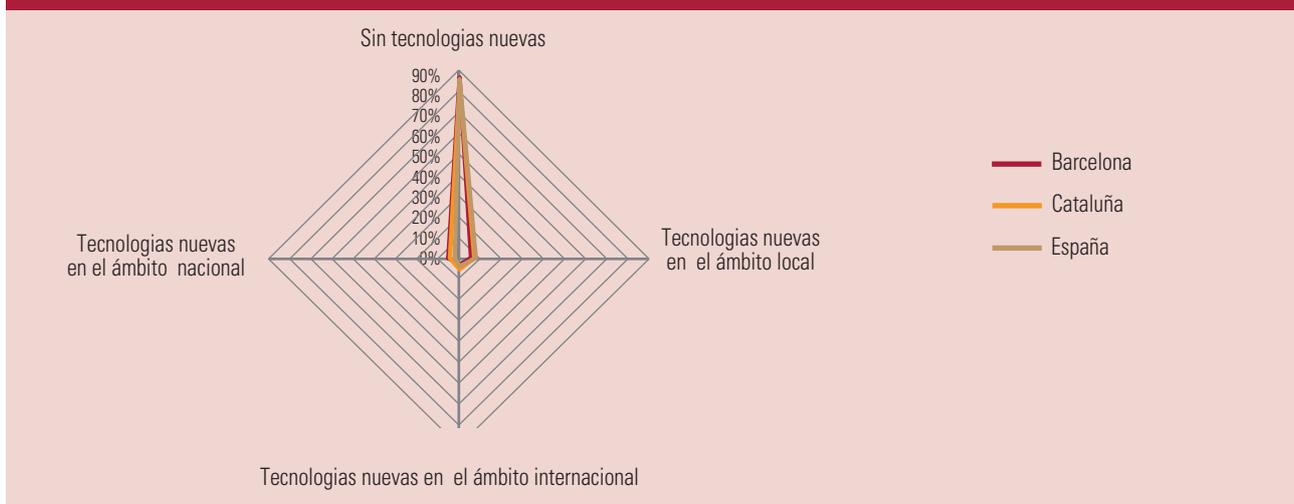


Gráfico 4.39. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos en Consolidados



En el Gráfico 4.38 se comparan las respuestas correspondientes a la innovación de tecnologías y procedimientos de Barcelona y Cataluña con las de España, relativas a las empresas de reciente creación (TEA). En este caso, a diferencia de los apartados anteriores, no podemos establecer comparaciones con otros países de altos ingresos porque, probablemente debido a los cambios en el cuestionario, no nos han sido facilitados los datos. De la comparación con España destaca el mayor peso que la innovación, tanto de ámbito nacional como internacional, tiene en Cataluña. Un 22% de las empresas TEA catalanas afirman utilizar tecnologías y procedimientos nuevos a nivel nacional y un 3% a nivel internacional (en España estos porcentajes son del 5% y del 2%). Correlativamente, en España se observa un mayor peso de las empresas sin tecnologías nuevas.

En el Gráfico 4.39 observamos las mismas variables para el segmento de empresas consolidadas (creadas hace más de 3,5 años). En este caso es destacable el mayor peso que en Barcelona y Cataluña tienen las empresas con productos nuevos en el ámbito internacional: un 5% de las empresas consolidadas de Barcelona y un 4% de Cataluña dicen utilizar tecnologías y procesos nuevos a escala internacional.

**4.3.5. Orientación internacional**

La orientación internacional de los nuevos negocios es también una característica inherente a la calidad del emprendimiento. En el proyecto GEM se mide la orientación internacional de las personas emprendedoras 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 entre el 70% y el 80% del total (Gráfico 4.40). En 2019 el 74% de los negocios se enfoca solo al mercado nacional, habiéndose incrementado 5 puntos en el último año. Este ligero empeoramiento también se refleja en el Gráfico 4.41, donde vemos que el porcentaje de empresas nuevas con una intensidad exportadora superior al 25% pasa en Cataluña del 13% al 8%. Este porcentaje es 1 punto superior a España, pero aún queda 11 puntos por debajo de Europa.

Gráfico 4.40. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2019

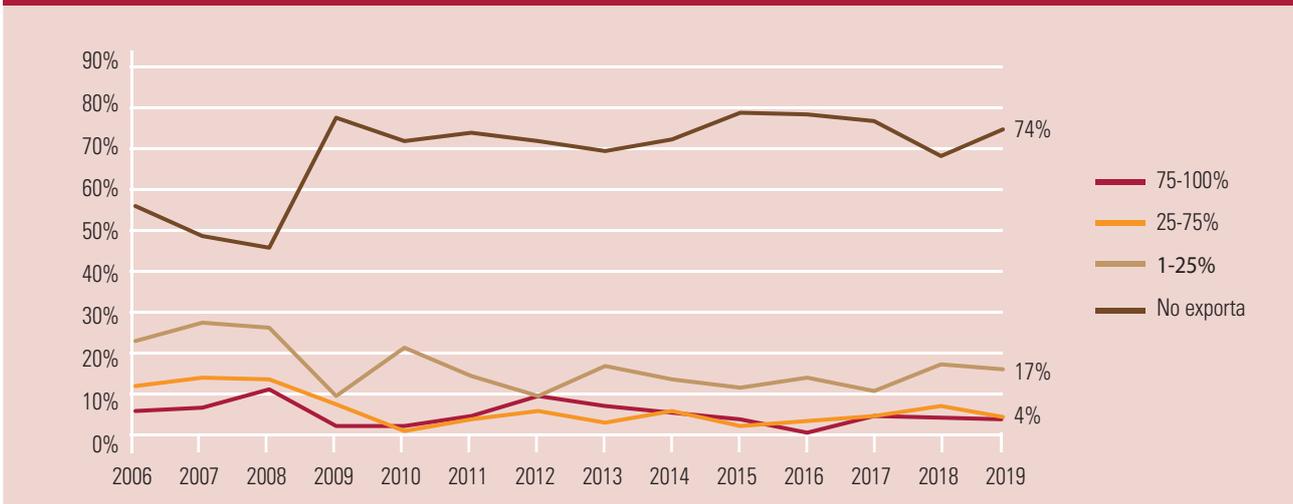


Gráfico 4.41. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2019



Gráfico 4.42. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019

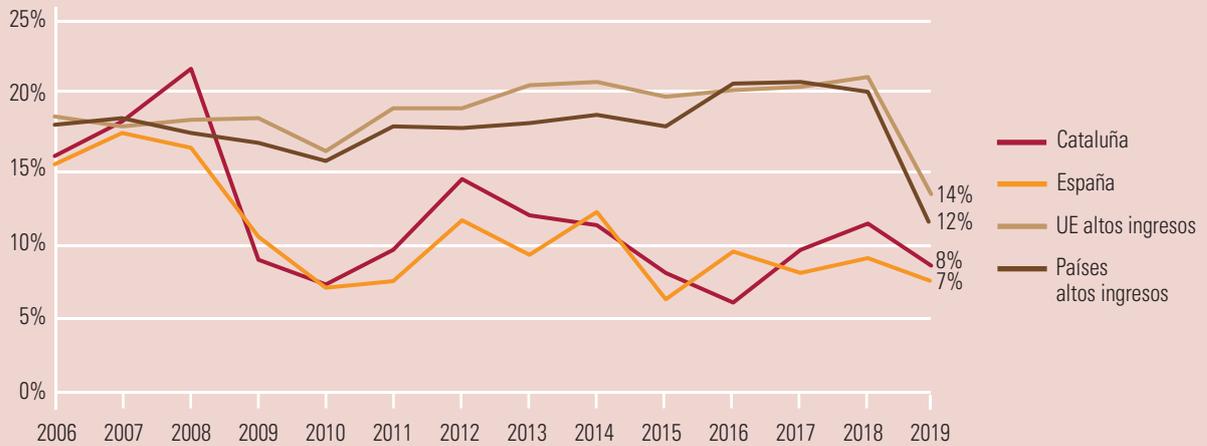
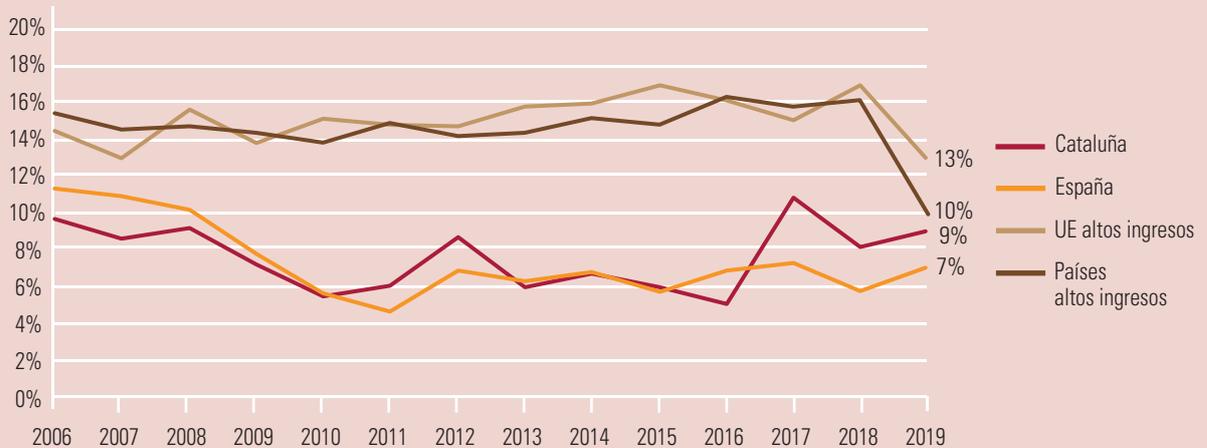


Gráfico 4.43. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019



A partir de las marcas de clase de cada categoría considerada se estima la intensidad exportadora media de los emprendedores en fase inicial de Cataluña, España y los demás países de altos ingresos (Gráfico 4.42). En todos estos países se produce en 2019 un descenso de la intensidad exportadora media (porcentaje medio de ventas realizadas a clientes extranjeros), caída más acusada en Europa y países de altos ingresos. No obstante, los valores de dichos países (14 y 12%, respectivamente), son muy superiores a los de Cataluña (8%). El comportamiento de los emprendedores consolidados (Gráfico 4.43) es similar, siendo los catalanes (9%), dos puntos más que España y cuatro puntos menos que Europa.

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

Un aspecto clave de la puesta en marcha de un nuevo negocio es el relativo a su financiación. Los ahorros personales, la familia o los amigos suelen ser las fuentes de financiación más comunes. La mayoría de las

personas emprendedoras tienen dificultades para acceder a la financiación bancaria 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.

El proyecto GEM incorpora datos sobre la inversión necesaria para poner en marcha un nuevo negocio. En el año 2019 el capital semilla necesario para cada uno de los proyectos nacientes fue en promedio de 45.082€ (Tabla 4.1), valor inferior al de los dos ejercicios anteriores (153.102€ y 69.372€) y al de España (121.419€).

La mediana es de 20.000€, cuantía análoga a los otros años. Su valor indica que un 50% de los nuevos proyectos empresariales ha requerido una inversión inferior a 20.000€ y un 50% una inversión superior a este importe. El coeficiente de variación (desviación estándar/media) es muy elevado (2,9), lo cual indica la existencia de una gran dispersión en las necesidades de capital de los distintos proyectos que integran la muestra. Las necesidades de financiación han sido muy heterogéneas, con un capital que variaba desde los 100€ hasta el millón de euros. La proporción de personas emprendedoras nacientes que había requerido una cantidad de dinero por encima de la media fue del 25%. En la demarcación de Barcelona, la media (50.653€) es superior al conjunto de Cataluña, la mediana (20.000€) igual y el coeficiente de variación ligeramente superior.

Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2017-2019

	2019	2018	2017
Media	45.082,07	153.102,02	69.372,48
Desviación estándar	130.860,22	474.642,46	156.367,61
Mínimo	100	300	90
Percentil 05	300	4.000	2.500
Percentil 10	2.000	5.000	3.000
Percentil 25	9.000	8.000	7.000
Mediana	20.000	20.000	19.000
Percentil 75	45.000	50.000	70.000
Percentil 90	75.000	250.000	150.000
Percentil 95	80.000	1.000.000	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 2017-2019

	2019	2018	2017
Media	50.653,63	107.874,34	76.671,55
Desviación estándar	150.579,56	434.861,63	168.446,04
Mínimo	100	300	90
Percentil 05	2.000	3.000	2.500
Percentil 10	2.000	4.500	3.000
Percentil 25	10.000	6.000	6.000
Mediana	20.000	20.000	20.000
Percentil 75	45.000	50.000	72.000
Percentil 90	60.000	200.000	150.000
Percentil 95	90.000	300.000	500.000
Máximo	1.000.000	3.000.000	1.000.000

Gráfico 4.44. Porcentaje promedio, según la fuente de origen, del capital semilla requerido para la puesta en marcha y desarrollo de los negocios nacientes en Cataluña en 2019

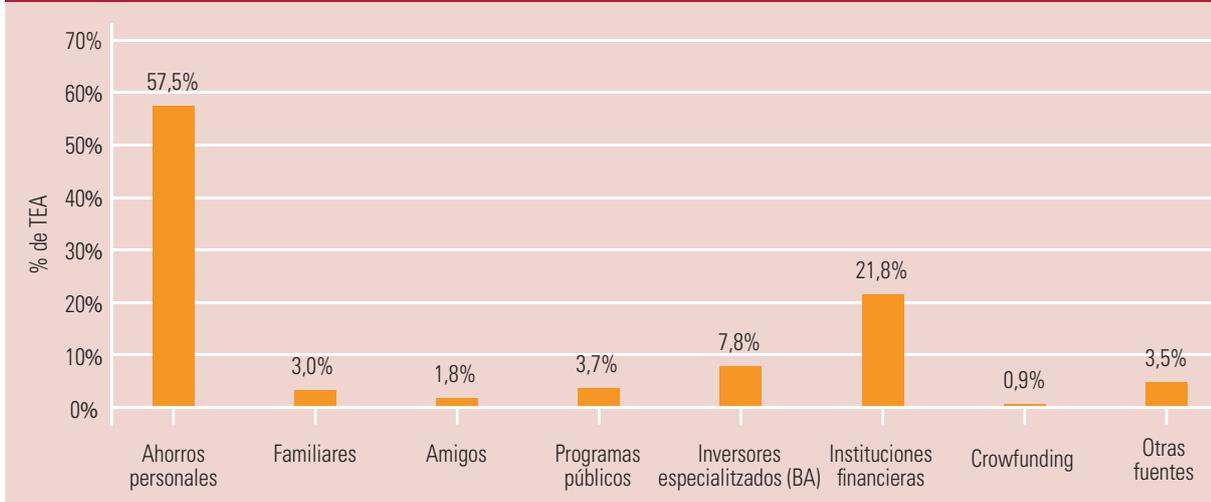


Gráfico 4.45. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2019



El Gráfico 44 muestra el porcentaje promedio, según la fuente de origen, del capital semilla requerido para la puesta en marcha y desarrollo de los negocios nacientes en Cataluña. Los ahorros personales representaron el 57,5% del total. En segundo lugar, la siguiente fuente de financiación más empleada fue la que proveen las instituciones financieras, que representó una media del 21,8% del total. En tercer lugar, el capital proveniente de inversores especializados (business angels) representó una media del 7,8% del total. Solo el 3,7% del capital requerido por las personas emprendedoras nacientes tuvo su origen en los programas públicos (subvenciones o ayudas). Mientras que en España la familia representa el 6,9%, en Cataluña este porcentaje baja al 3,0%.

En lo relativo a la oferta de financiación, se observa que el porcentaje de población que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años ha disminuido ligeramente (0,3 puntos en Barcelona y 0,6 puntos en Cataluña) (Gráfico 4.45), alcanzando unos valores de 3,4% de la muestra en Barcelona y de 3,5% en Cataluña.

Respecto al volumen de inversión de los inversores informales, varió entre los 500 y los 1000.000€, siendo la media en 2019 en Cataluña de 14.258€ (14.312€ en Barcelona). Al menos, la mitad de los casos invirtió una cantidad igual o inferior a 6.000€ (5.000€ en Barcelona). Y solo en un 5% la inversión fue superior a 50.000€.

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

La Tabla 4.3 muestra por tipo de economía y país y con datos del 2019 la distribución sectorial, las expectativas de dimensión a cinco años, el nivel tecnológico y la orientación internacional de las nuevas empresas. Los Gráficos 4.46 a 4.47 presentan el posicionamiento en 2019 de Barcelona y Cataluña respecto de los demás países y comunidades autónomas, en relación a seis de las principales características de las empresas de reciente creación. En relación a estas mismas variables, el Gráfico 4.48 presenta el posicionamiento de Cataluña con respecto a España, la UE y las economías de altos ingresos. Y el 4.49 el posicionamiento de Barcelona en relación a la media de Cataluña.

Merece la pena destacar positivamente el mayor peso que tienen en Cataluña los emprendedores en fase inicial dedicados a actividades industriales y a servicios a empresas. En Cataluña la proporción de emprendedores nuevos dedicados a servicios a empresas (38,5%) es superior a España (33,6%) y a la media de las economías de altos ingresos (24,6%); los dedicados a servicios al consumidor (36,4%) son, en términos relativos, inferiores a España (41,2%) y países de altos ingresos (49,8%) y, finalmente, el porcentaje de nuevas empresas en actividades transformadoras (23,8%) es superior a España (20,5%) y a la media de los países de altos ingresos (21,5%).

El porcentaje de nuevos negocios catalanes en fase inicial que opera en sectores de nivel tecnológico “medio-alto” es un 15,96%. Esta cifra es muy superior a la media de España (9,6%) y a la media de las economías de altos ingresos (6,5%). A pesar de este excelente dato en cuanto a nivel tecnológico, en expectativas de crecimiento de empleo (más de 5 empleados dentro de cinco años) y orientación internacional (más del 25% de los clientes extranjeros), Cataluña está en la franja baja en la comparación con los países de altos ingresos.

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2018. Anàlisi per tipus d'economia

Economías	Países	Extractivo	Transformación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor	(+) de 5 empleados en los próximos 5 años	Más del 25% de clientes en el extranjero	Medio/alto nivel tecnológico
	Media	9,9	29,0	3,0	58,0	19,8	4,2	682,39
Economías de ingresos bajos	Egipto	8,6	44,4	2,8	44,2	40,4	10,1	2,2
	India	5,3	21,7	3,3	69,7	12,7	0,8	0,8
	Madagascar	23,5	25,8	1,3	49,4	11,2	1,2	2,2
	Marruecos	0,5	27,5	5,1	66,9	14,8	1,9	1,5
	Paquistán	11,7	25,8	2,6	60,0	20,0	7,0	4,8
	Mitjana	6,8	24,7	10,5	58,1	30,5	8,5	4,0
Economías de ingresos medios	Armenia	31,1	18,6	7,9	42,4	32,8	20,3	4,1
	Bielorrusia	3,5	39,0	10,7	46,8	29,2	21,9	6,6
	Brasil	0,8	22,9	7,6	68,7	11,6	0,6	2,8
	China	1,7	13,2	11,1	74,0	28,1	4,7	4,0
	Ecuador	5,9	17,5	8,1	68,5	25,9	1,9	3,0
	Guatemala	2,5	20,8	9,0	67,6	26,2	1,3	3,5
	Irán	6,3	22,1	26,9	44,7	49,1	5,2	10,2
	Jordania	3,0	26,4	5,1	65,6	15,7	6,8	3,5
	Macedonia	17,5	35,4	14,3	32,8	39,5	20,9	3,8
	México	1,1	15,6	6,0	77,3	26,2	4,1	2,0
Rusia	3,4	37,0	9,4	50,2	43,8	4,1	2,4	
Sudáfrica	4,2	27,7	9,7	58,5	38,1	10,3	2,3	
	Media	4,1	21,5	24,6	4,8	34,2	16,0	6,5
	Media UE28	5,1	21,5	28,4	45,0	28,8	19,0	7,2
Economías de ingresos altos	Alemania	3,8	10,5	26,2	59,5	28,7	18,5	10,3
	Arabia Saudita	0,9	18,2	8,9	71,9	83,9	26,0	1,3
	Australia	5,2	25,5	26,7	42,6	28,5	13,0	10,3
	Canadá	6,1	15,0	23,5	55,5	29,0	26,7	4,6
	Cataluña	1,2	23,8	38,5	36,5	23,9	8,3	15,9
	Catar	0,8	17,7	26,0	55,4	63,2	13,0	6,1
	Chile	5,5	23,9	19,9	50,7	40,4	1,7	7,9
	Chipre	2,7	23,2	23,9	50,2	34,8	19,8	5,8
	Colombia	0,9	19,2	13,2	66,7	39,5	4,1	3,9
	Corea del Sur	3,3	24,3	17,0	55,3	28,1	3,3	10,4
	Croacia	10,3	23,0	33,1	33,6	28,5	24,9	7,4
	Emiratos	0,3	31,6	25,8	42,2	70,6	26,1	5,1
	Espanya	4,7	20,5	33,6	41,2	18,6	7,1	9,6
	Estados Unidos	3,6	22,4	32,0	42,0	36,9	6,8	6,7
	Grecia	6,4	27,0	18,1	48,5	19,3	18,6	4,4
	Irlanda	4,1	18,3	28,6	49,1	43,2	24,2	9,2
	Israel	0,4	15,5	27,3	56,8	26,3	17,3	7,7
	Italia	8,9	19,0	20,9	51,2	29,2	13,7	4,9
	Japón	7,9	18,2	21,1	52,8	36,1	10,2	6,5
	Latvia	7,7	35,8	23,9	32,7	39,2	20,5	9,0
	Luxemburgo	6,7	15,7	40,1	37,5	38,7	32,6	11,0
	Noruega	7,9	22,2	36,0	33,9	26,8	8,8	8,1
	Omán	1,5	36,4	10,7	51,4	25,8	8,1	0,5
	Países Bajos	3,5	19,9	33,5	43,1	24,5	12,1	4,7
	Panamá	2,9	28,2	10,1	58,8	28,5	6,2	2,6
	Polonia	4,9	28,0	21,4	45,7	32,9	3,6	3,2
	Portugal	3,5	20,5	25,2	50,7	21,6	20,5	4,4
Puerto Rico	3,7	11,7	11,5	73,2	26,6	19,6	1,9	
Reino Unido	0,2	18,5	35,5	45,8	29,7	19,7	2,5	
Eslovaquia	3,2	15,9	27,4	53,5	28,8	16,2	9,0	
Eslovenia	2,5	29,0	33,9	34,5	23,3	22,8	10,7	
Suecia	9,1	19,2	29,0	42,7	19,9	28,6	8,9	
Suiza	2,0	10,3	29,8	57,9	32,5	26,6	9,7	
Taiwán	0,5	24,6	19,2	55,7	46,7	8,6	7,6	

Gráfico 4.46. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), 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 en el 2019

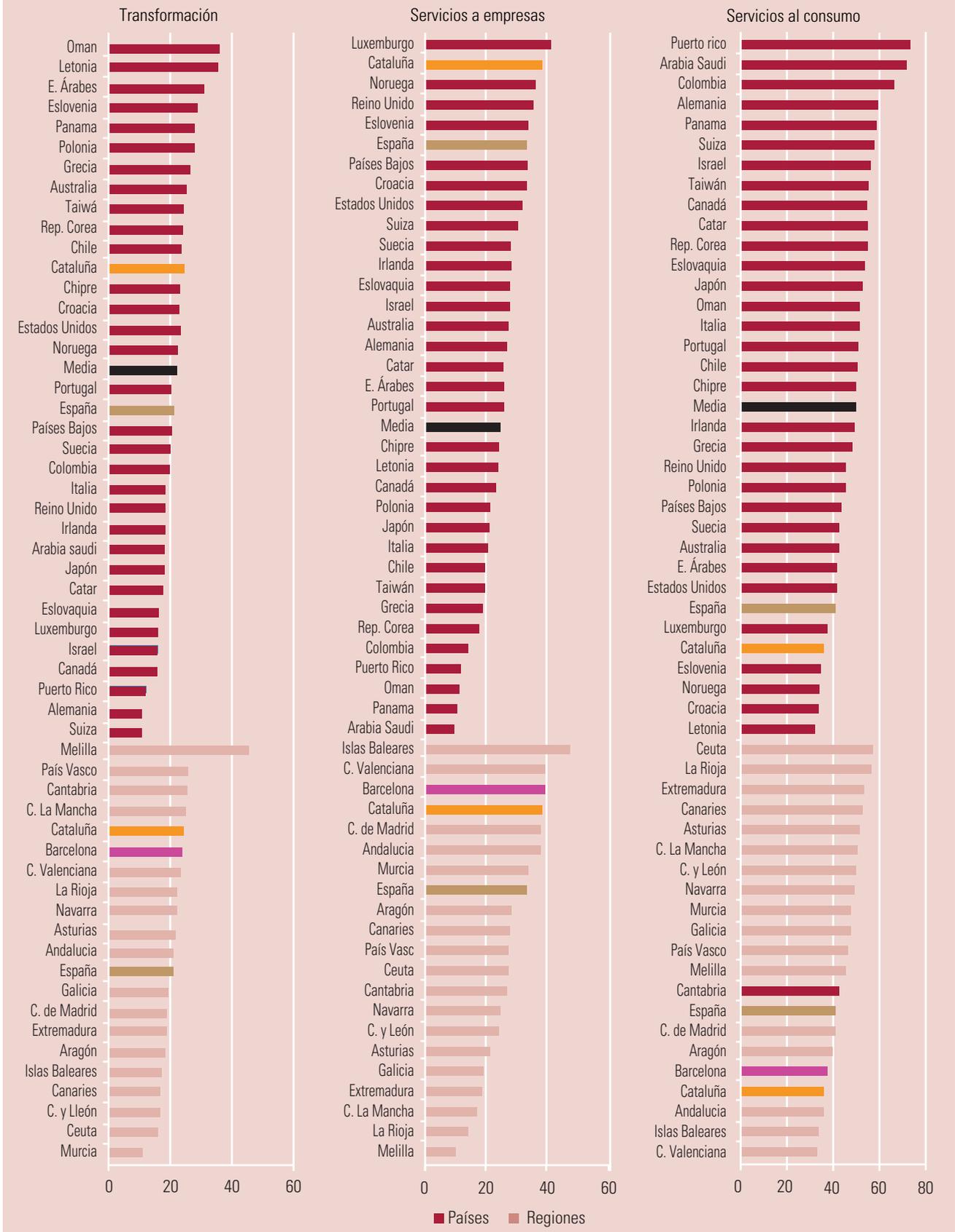


Gráfico 4.47. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2019 cuyo nivel tecnológico era medio/alto, tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años

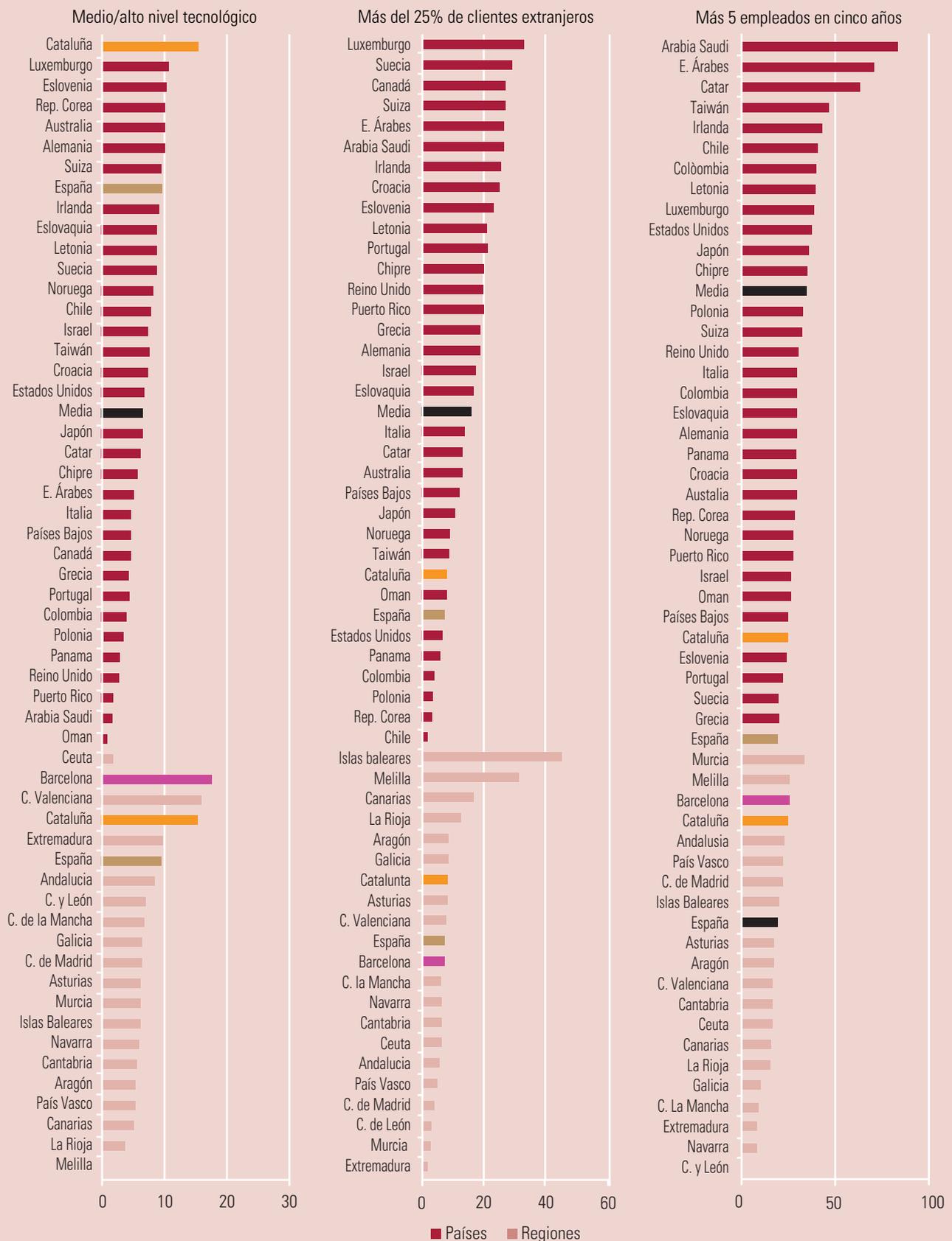


Gráfico 4.48. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM de altos ingresos respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2019

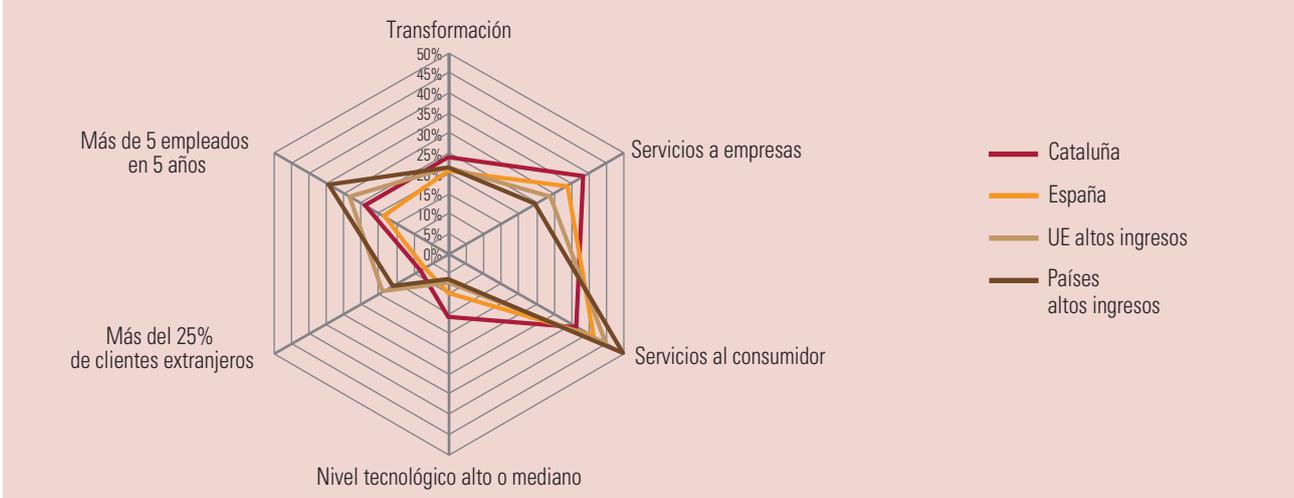
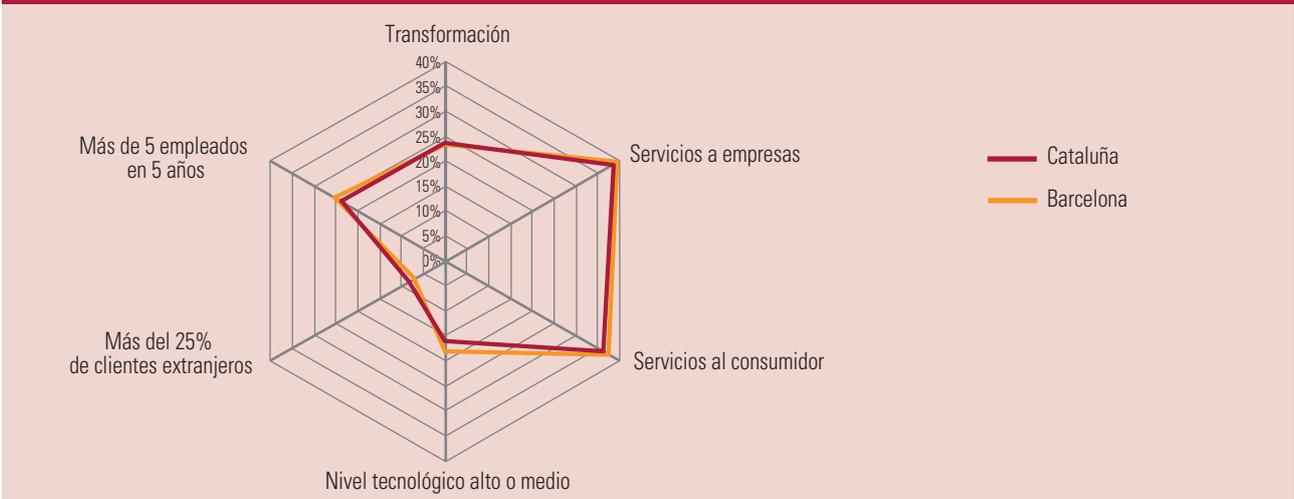


Gráfico 4.49. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2019



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

Para conocer cómo son las personas que están involucradas en la creación de nuevos negocios, el proyecto GEM proporciona información sobre los rasgos sociodemográficos de la población encuestada. De esta manera, la información disponible permite distinguir a quienes emprenden en base a las siguientes características: la edad, el género, el nivel de renta y la situación laboral previa. Cabe mencionar que el nivel de educación, otra de las variables de perfil de las personas involucradas, se ha examinado en el capítulo anterior por su estrecha relación con las motivaciones para emprender. A continuación, se analiza la distribución de la población identificada a lo largo de las fases del proceso emprendedor según esas cuatro características.

### 5.1. Distribución por edad

La edad es un factor importante para caracterizar el emprendimiento. Si bien las personas jóvenes suelen carecer de recursos y experiencia, también suelen contar con mayor energía y entusiasmo a la hora de iniciar un negocio, así como tener menos responsabilidades que limiten su capacidad de asumir riesgos. Con el paso del tiempo, las personas desarrollan más conocimientos y acumulan mayor experiencia que pueden facilitar la identificación y explotación de oportunidades de negocio.

Los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en 2019 muestran diferencias en la edad media de los emprendedores según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran: la media de los potenciales y en fase inicial (TEA) es de 37 y 38 años, respectivamente, mientras que la de quienes se encontraban en fase consolidada es de 50 años y la de las personas que abandonaron un negocio en el último año es de 49 años (Tabla 5.1). Estas diferencias se pueden explicar por el hecho de que los emprendedores consolidados y los que abandonan son los que más tiempo llevan involucrados en su proyecto empresarial. Con respecto al año anterior, los resultados en 2019 indican que las edades medias han variado muy poco, excepto en el caso de los emprendedores en fase inicial (TEA), cuya edad media fue de 41 años en 2018 y en el último año ha bajado hasta los 38.

En cuanto a los resultados en la provincia de Barcelona, se observa que la edad media de las personas emprendedoras en 2019 es similar a la del conjunto de Cataluña (Tabla 5.2). La media de los emprendedores potenciales y de los que están en fase inicial es la misma (38 años), mientras que la de los consolidados es de 49 años y la de los que abandonan se mantiene en los 48.

Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Media</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>50</b>	<b>49</b>
Desviación estándar	13	11	10	10	9	13
Mínimo	18	18	18	18	18	21
Percentil 05	19	21	25	23	34	25
Percentil 10	21	23	27	25	38	30
Percentil 25	25	28	30	30	43	40
Mediana	38	36	39	38	50	50
Percentil 75	47	44	44	44	57	60
Percentil 90	54	53	53	53	60	64
Percentil 95	60	57	57	57	62	64
Máximo	64	64	62	64	64	64

Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Media</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>49</b>	<b>48</b>
Desviación estándar	13	12	10	11	9	12
Mínimo	18	18	18	18	18	21
Percentil 05	19	21	27	23	32	27
Percentil 10	21	23	28	25	37	34
Percentil 25	25	27	32	30	43	38
Mediana	38	37	40	38	50	49
Percentil 75	48	44	44	44	56	59
Percentil 90	54	53	54	54	60	64
Percentil 95	60	57	57	57	62	64
Máximo	64	64	61	64	64	64

Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2019

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Mujeres</b>	<b>Media</b>	37	39	38	38	49	52
	Desviación estándar	12	10	10	10	8	11
<b>Hombres</b>	<b>Media</b>	37	36	39	38	50	47
	Desviación estándar	13	11	10	11	9	14

Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2019

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Mujeres</b>	<b>Media</b>	38	38	40	39	48	48
	Desviación estándar	12	10	10	10	9	11
<b>Hombres</b>	<b>Media</b>	38	36	40	38	50	48
	Desviación estándar	13	13	10	12	9	12

Al analizar la distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el año 2019, se aprecia que la edad media de las mujeres es superior a la de los hombres en los grupos de las emprendedoras nacientes (39 años de media frente a 36 años en hombres) y en la de las que abandonan (52 frente a 47). Los hombres tienen una edad promedio ligeramente superior a la de las mujeres sólo en el grupo de emprendedores consolidados (50 frente a 49) y abandonos (49 frente a 46). En el grupo de personas emprendedoras en fase inicial (TEA), la edad media es la misma en ambos colectivos (38 años).

Las diferencias entre mujeres y hombres son menores si atendemos a los resultados obtenidos en la provincia de Barcelona (Tabla 5.4). Las diferencias de edad son inexistentes en emprendedores potenciales y abandonos, mientras que en los que están en fase inicial (TEA) y consolidados el diferencial es de dos años. Las emprendedoras barcelonesas nacientes tienen de media 38 años (por 36 de los hombres) y las consolidadas tienen 48 años (por 50 de los hombres).

Observando la distribución por grupos de edades de las personas emprendedoras catalanes (Gráfico 5.1), se aprecian diferencias entre los colectivos emprendedores en Cataluña. Los resultados muestran que en la franja de 18-24 años predominan los potenciales (los jóvenes de esta franja representan el 21% del total de

Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019

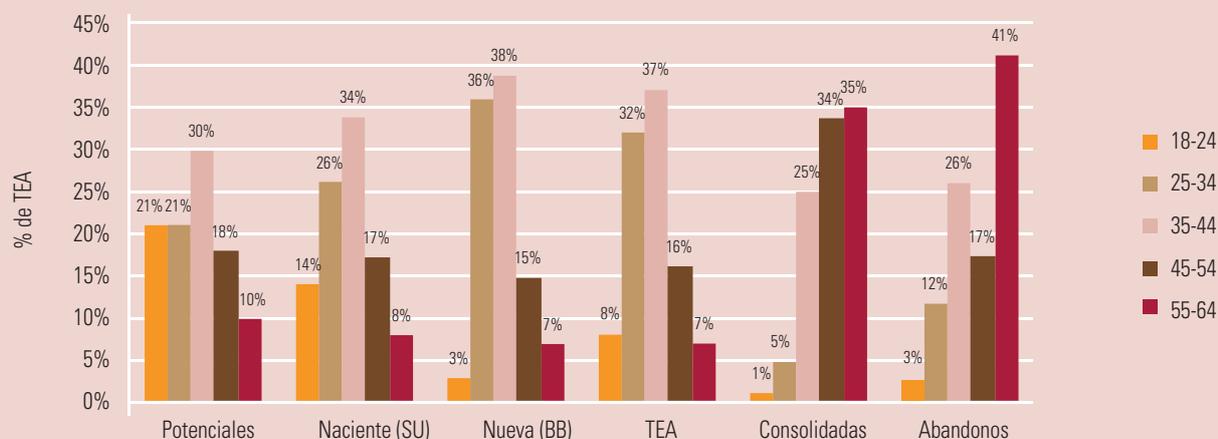
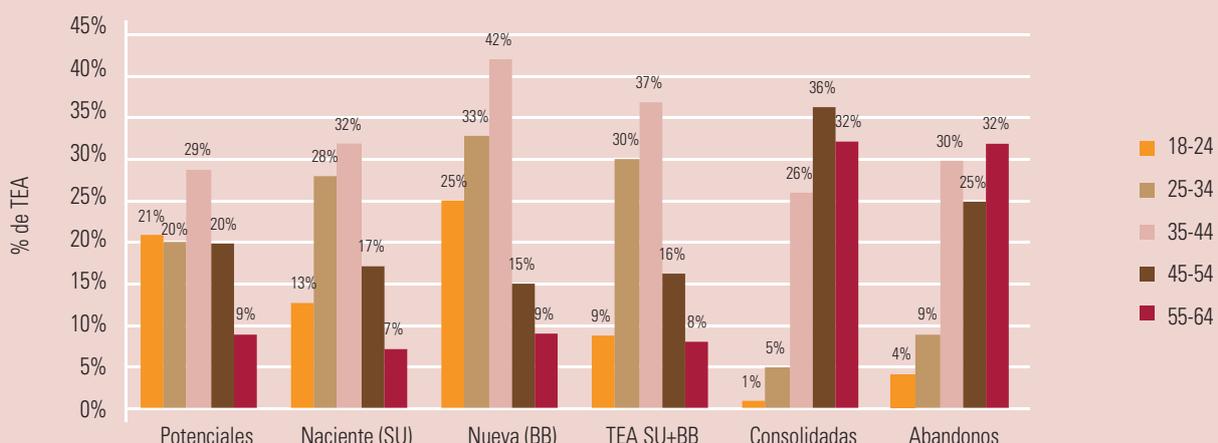


Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019



potenciales), en la de 25-34 destacan los nuevos (36%), en la de 35-44 también hay proporcionalmente más nuevos (son un 38% del total), en la de 45-54 destacan los consolidados (34% del total) y, finalmente, en la de 55-64 predomina el porcentaje de abandonos (41%). Así pues, 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 dominan en fases más avanzadas.

En el caso de Barcelona los patrones son parecidos (Gráfico 5.2). Sin embargo, cabe señalar que en el grupo de emprendedores nuevos barceloneses hay cuatro puntos porcentuales más de personas en edad de 35 a 44 años que en el grupo de emprendedores nuevos catalanes en su conjunto (42% frente a 38%). En cambio, en el grupo de abandonos, el grupo de edad de 55 a 64 años es nueve puntos superior en Cataluña que en Barcelona (41% frente a 32%).

A fin de analizar en qué segmento de edad la población es más propensa a emprender, a continuación se presentan los valores del índice TEA en cada uno de los cinco tramos de edades (Gráfico 5.3). Los resultados indican que el grupo de 25-34 años es el que tiene una TEA superior, alcanzando el 14%. Así, mantiene la

Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2019

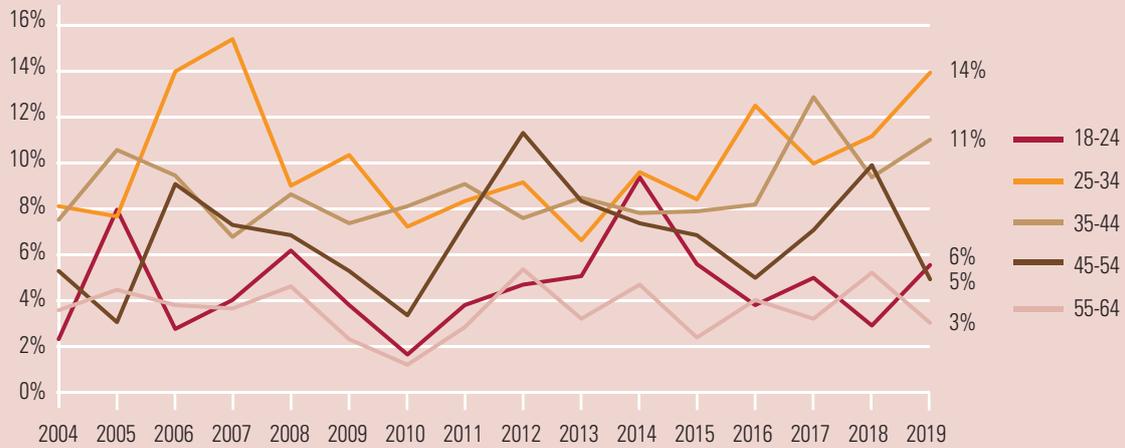
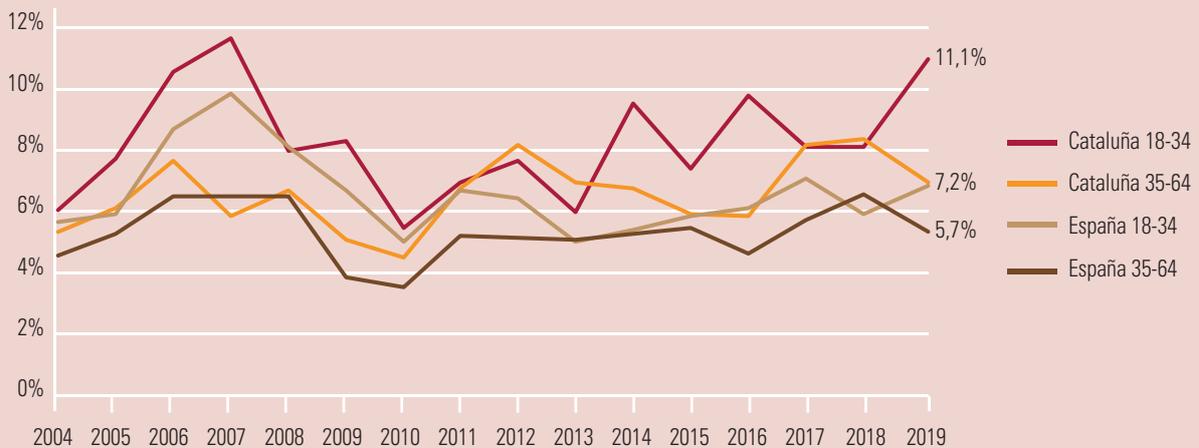


Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2019



tendencia creciente del año anterior y alcanza el valor más elevado desde 2007. El tramo de edad de 35-44 años también crece y se sitúa en el 11%. En cambio, los otros tres grupos de edades presentan una TEA claramente inferior. En el tramo de 18-24 años hay un aumento de tres puntos porcentuales hasta situarse en el 6%. Esto sitúa a este grupo de edad con una TEA superior al grupo de 45-54 años (5%), algo que no ocurría desde 2005. Dicho grupo experimenta una caída de cuatro puntos. Por último, se produce un descenso de dos puntos en los que tienen entre 55 y 64 años (del 5% al 3%).

Si clasificamos a las personas emprendedoras en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años) se confirma el aumento de la TEA de los emprendedores catalanes jóvenes en 2019: pasa del 8,0% al 11,1% (Gráfico 5.4). Después de que en el período 2014-2016 la TEA de los jóvenes catalanes estuviera claramente por encima de la de los maduros, ambas tasas se igualaron en 2017-2018 y este año los jóvenes vuelven a alcanzar niveles una tasa superior a los maduros. En este último grupo la TEA de 2019 cae un punto porcentual y se queda en el 7,2%. En España la TEA de los maduros también desciende con respecto al 2018 (del 6,6%

Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019

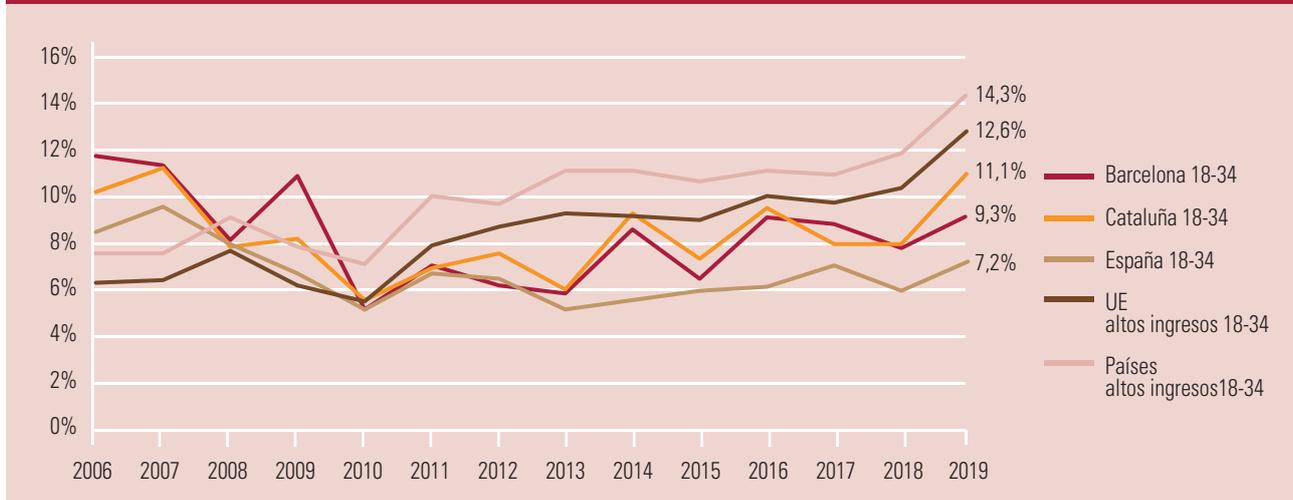
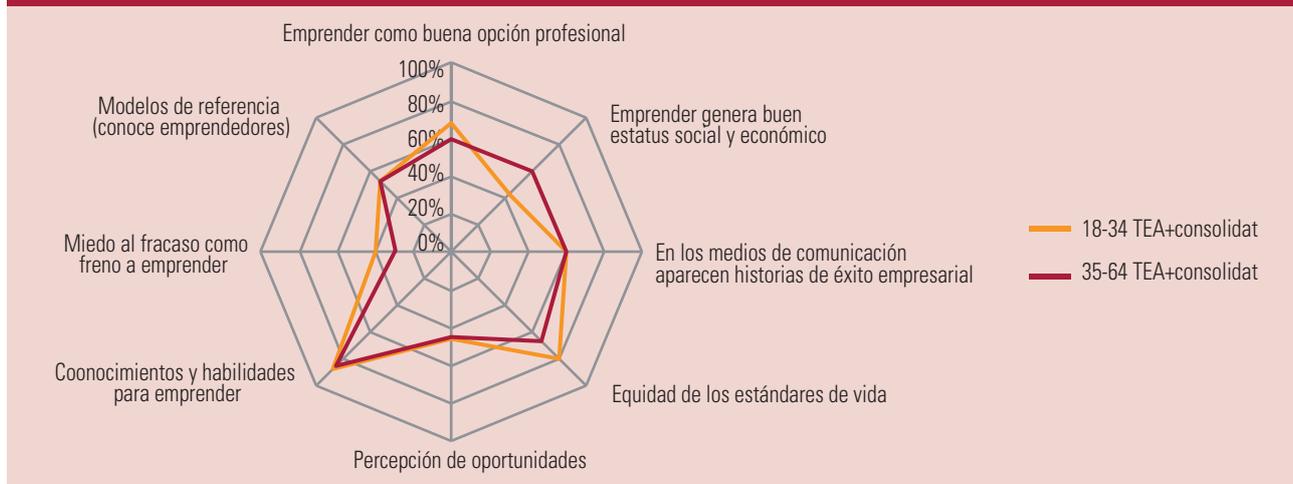


Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad



al 5,7%), mientras que en el colectivo de jóvenes aumenta poco más de un punto (del 6,0% al 7,2%). Cabe señalar que, al igual que en los últimos años, las tasas de emprendimiento en España están claramente por debajo de los niveles alcanzados en Cataluña en ambos grupos de edades.

Si comparamos la TEA de los jóvenes catalanes en 2019 con la de la UE y de los países avanzados con altos ingresos, vemos que aún hay margen de mejora ya que las medias respectivas de dichos países alcanzan valores del 14,3% y 12,6% en 2019 (Gráfico 5.5). El diferencial de la TEA española de los jóvenes (7,2%) con la de estos países es todavía mayor, mientras que en Barcelona el nivel alcanzado es del 9,3%.

El análisis centrado en la edad de los emprendedores se complementa con la comparación de sus percepciones, valores y aptitudes según los dos principales grupos de edad (18-34 años frente a 35-64 años). Entre los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, los resultados del 2019 no muestran grandes diferencias por edades (Gráfico 5.6). Ahora bien, el porcentaje de emprendedores de 35 a 64 años que declaran que emprender genera estatus social y económico es claramente superior (61% frente a 44%) al de los jóvenes

emprendedores, mientras que para éstos se considera en mayor medida que emprender es una buena opción profesional (70% frente a 61%).

Las diferencias son más pronunciadas si comparamos 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) que están en fase inicial (TEA) y consolidados frente a los jóvenes potenciales y a los no involucrados (Gráfico 5.7). Los primeros destacan en sus valoraciones de habilidades propias para emprender, mientras que en los potenciales hay mayor proporción que declaran conocer a otros emprendedores (modelos de referencia) y en los no involucrados existe un mayor miedo al fracaso como freno para emprender. Los jóvenes potenciales y los no involucrados consideran en mayor medida que los jóvenes en fase inicial (TEA) y consolidados que el hecho de emprender genera buen estatus social y económico.

En cuanto el grupo de las personas emprendedoras de edad entre 35 y 64 años, aunque algunos resultados son similares, las diferencias se manifiestan más en favor de los emprendedores potenciales (Gráfico 5.8).

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



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



Éstos declaran en porcentajes más altos una mayor percepción de oportunidades en el entorno, el conocimiento de otros emprendedores y que emprender es una buena opción profesional y genera estatus. Cabe destacar que las personas maduras no-involucradas en el proceso emprendedor tienen más miedo al fracaso y menos auto-eficacia que las involucradas, lo que explica en buena parte que no hayan decidido emprender un proyecto empresarial.

## 5.2. Distribución por género

Los hombres han tenido históricamente una mayor propensión que las mujeres a crear nuevas empresas. En el contexto catalán, aunque esta es una realidad que aún persiste hoy en día cuando se compara la participación masculina y femenina a lo largo del proceso de creación de empresas, si bien las diferencias parecen reducirse en los últimos años.

Los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en el año 2019 indican que el porcentaje de hombres emprendedores es mayor que el de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso (Gráfico 5.9). Ahora bien, en el caso de los potenciales prácticamente hay paridad ya que las mujeres son el 49% frente al 51% de los hombres. También en el grupo de los nuevos la diferencia es mínima: hay un 48% de mujeres y un 52% de hombres. En cambio, hay porcentajes claramente superiores de hombres en los que están en fase naciente (62% frente a 38%) y consolidada (60% frente a 40%). También en los abandonos se obtiene este resultado (60% frente a 40%), lo que podría estar indicando mayor persistencia en los proyectos liderados por mujeres.

En la demarcación de Barcelona cabe destacar que en 2019 hay más emprendedoras nuevas: 52% de mujeres frente a 48% de hombres (Gráfico 5.10). Asimismo, las diferencias por género son iguales o menores que en el conjunto de Cataluña, excepto en el caso de los abandonos de negocios: el porcentaje de emprendedoras barcelonesas es sólo del 29%, frente al 71% de los hombres.

En cuanto al índice TEA por género, los resultados en Cataluña muestran que el diferencial entre hombres y mujeres es de dos puntos porcentuales en 2019: la TEA de los hombres está en el 9,3% y la de las mujeres en el 7,3% (Gráfico 5.11). En 2018 la diferencia estaba únicamente en nueve décimas, por lo que se ha ampliado en 1,1 puntos en 2019. Con una perspectiva temporal más amplia, se observa que la TEA femenina había estado casi

Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019

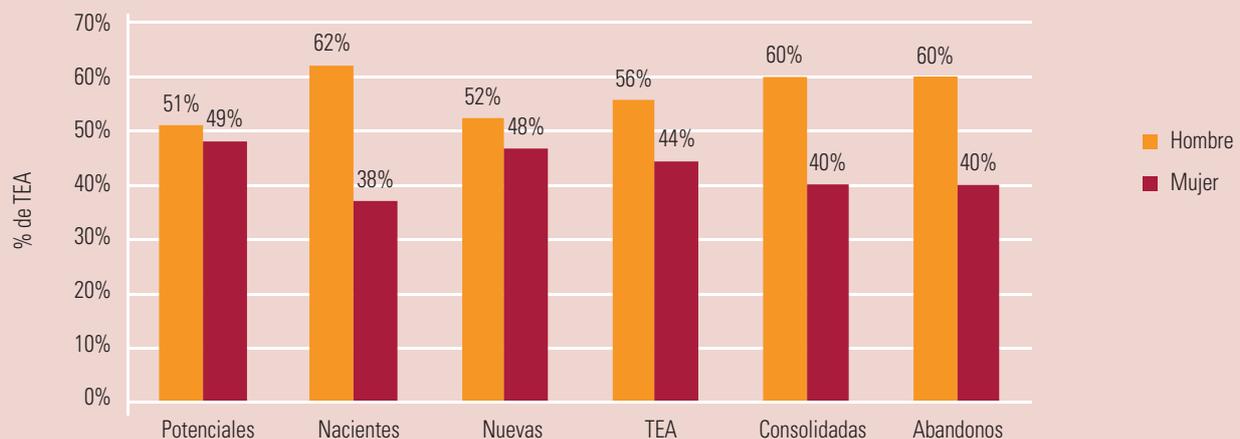


Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019

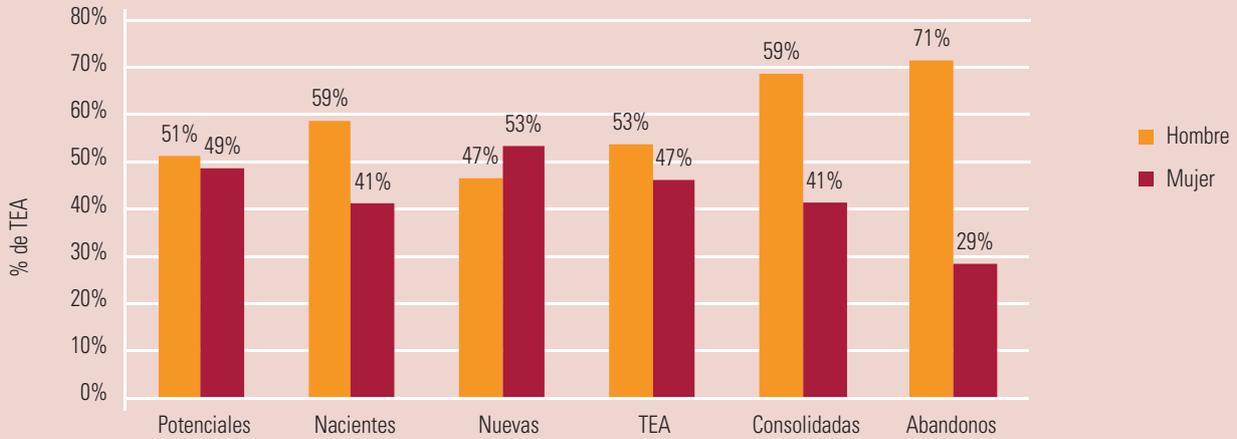
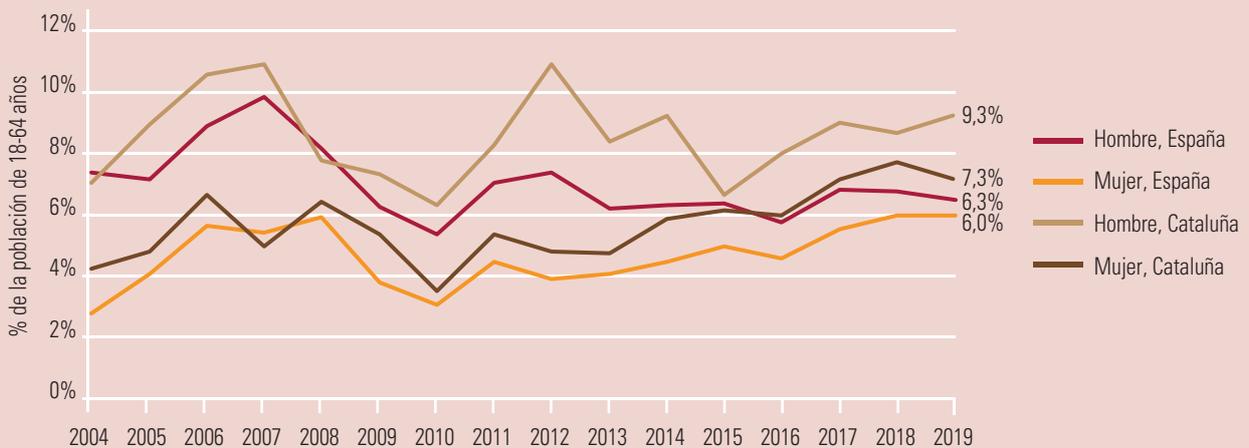


Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2019



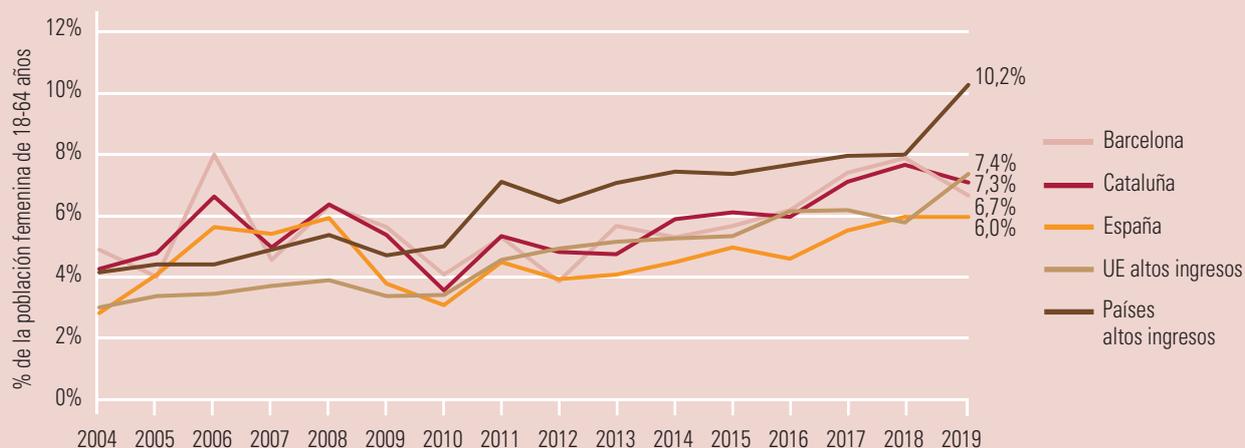
seis puntos porcentuales por debajo de la masculina en 2012 pero mantenía una tendencia creciente desde 2013. En España la TEA de mujeres y hombres es similar, dado que la primera está en el 6,0% (manteniéndose igual que en 2018) y la segunda en el 6,3% (reduciéndose cinco décimas respecto al año anterior). Las oscilaciones en la serie temporal en España son hasta cierto punto similares que las de Cataluña, aunque menos pronunciadas.

Un indicador importante en este análisis es la ratio TEA femenina/TEA masculina. En la misma línea que los resultados anteriores, esta ratio desciende en 2019 y se sitúa en el 78% en Cataluña (Gráfico 5.12). Esto significa que hay 7,8 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 del 92%. En 2016 disminuyó hasta el 76% pero en 2017 y 2018 creció en cuatro y en diez puntos porcentuales, respectivamente. En 2019 ha disminuido doce puntos (del 90% al 78%). La ratio en España alcanza su máximo histórico en 2019 y alcanza un 94% (9,4 emprendedoras por cada emprendedor). De hecho, en 2018 estaba casi al mismo nivel que en Cataluña y en 2019 ha continuado creciendo en cinco puntos porcentuales. La tendencia de esta ratio en España no ha parado de crecer desde 2012.

Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2019



Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2019



Al centrarnos únicamente en el emprendimiento femenino, observamos que en 2019 la TEA femenina catalana es del 7,3%, cuatro décimas por debajo del año anterior (Gráfico 5.13). El valor de la TEA en Barcelona ha descendido más que la catalana en este último año, ya que pasa del 7,9% al 6,7%. La TEA femenina en España no cambia en 2019 con respecto a 2018 pero continúa estando a un nivel inferior, en concreto en el 6,0%. En los países de la UE de altos ingresos, este indicador está en el 7,4% y, por lo tanto, sólo una décima por encima del valor alcanzado en Cataluña. Sin embargo, la TEA femenina en los países de altos ingresos crece espectacularmente en 2019 y sube hasta el 10,2% (máximo de la serie histórica). Por ello, está casi tres porcentuales por encima de la TEA femenina catalana y europea, así como algo más de cuatro puntos por encima de la TEA femenina en España.

Por lo que se refiere al índice TEA por género y edad en Cataluña, la encuesta del GEM en 2019 muestra aumentos considerables en el colectivo de jóvenes (18-34 años), tanto en hombres como en mujeres y pequeños descensos en el colectivo de personas maduras (35-64 años). Más concretamente, la TEA alcanza el 13,2% en hombres jóvenes, lo que supone un gran aumento de 4,6 puntos con respecto a 2018 (Gráfico 5.14). La TEA en el grupo de mujeres jóvenes es del 9,0%, 1,1 puntos más que el año anterior. En el grupo de hombres maduros

Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2019

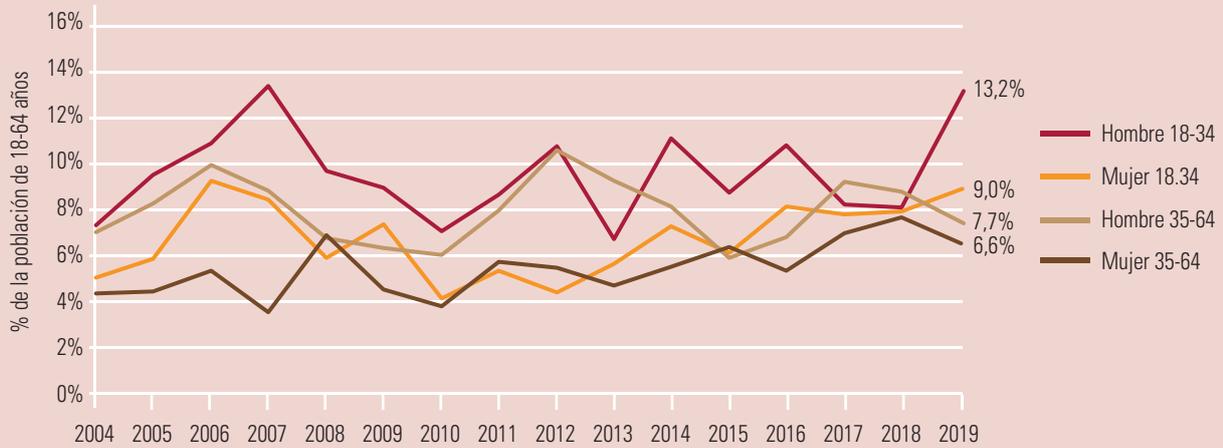


Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2019



está en el 7,7%, 0,4 puntos menos que en 2018. En cuanto a las mujeres maduras, la TEA cae un punto y se queda en 6,6%. En los últimos años se aprecia que la TEA de las mujeres jóvenes tiene una tendencia creciente bastante estable, mientras que la de los hombres jóvenes tiende a variar de forma más brusca de un año a otro.

Al comparar las percepciones, valores y actitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en 2019 según el género, no se aprecian grandes diferencias (Gráfico 5.15). Sí se puede destacar que las personas emprendedoras declaran en una proporción superior que tienen conocimiento de otros emprendedores (modelos de referencia) y que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial. Por su parte, las emprendedoras perciben buenas oportunidades en el entorno en una proporción ligeramente superior a los emprendedores.

Las diferencias son un poco más acusadas en el grupo de emprendedores potenciales según el género (Gráfico 5.16). En esta fase de nuevo las mujeres perciben oportunidades en el entorno en mayor proporción que los hombres, si bien declaran en una proporción superior que tienen miedo al fracaso como freno a emprender.

Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2019



Gráfico 5.17. Percepciones, valores i aptituds dels homes no involucrats, dels emprendadors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya en el 2019



Los hombres consideran en mayor medida que emprender genera un buen estatus social y económico. En el resto de variables no hay grandes diferencias.

Para finalizar, se comparan las mismas variables según el grado de involucración en el proceso emprendedor de mujeres y hombres. Los resultados de 2019 en Cataluña indican que tanto las unas como los otros alcanzan proporciones superiores cuando están en fase potencial o actual del emprendimiento (sea inicial o consolidada), en comparación con las personas que no están involucradas (Gráficos 5.17 y 5.18). En concreto, los involucrados consideran en mayor proporción que conocen a otras personas emprendedoras. Entre las mujeres cabe destacar que la percepción de oportunidades de las emprendedoras potenciales y actuales es claramente más elevada que la de las mujeres no involucradas. Entre los hombres del grupo de emprende-

Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña en el 2019



dores potenciales hay una consideración más alta del hecho que emprender genera un buen estatus social y económico. De nuevo se observa que tanto en mujeres como en hombres el miedo al fracaso es más alto en aquellas personas que no están involucradas en actividades emprendedoras.

### 5.3. Distribución por nivel de renta

El nivel de renta es otra característica sociodemográfica sobre la que el proyecto GEM recoge información para ayudar a definir el perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor. Las personas que crean una empresa suelen utilizar en mayor medida sus propios recursos que recurrir a recursos ajenos para realizar la inversión inicial. En este sentido, el nivel de renta de las personas emprendedoras puede ser un factor 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).

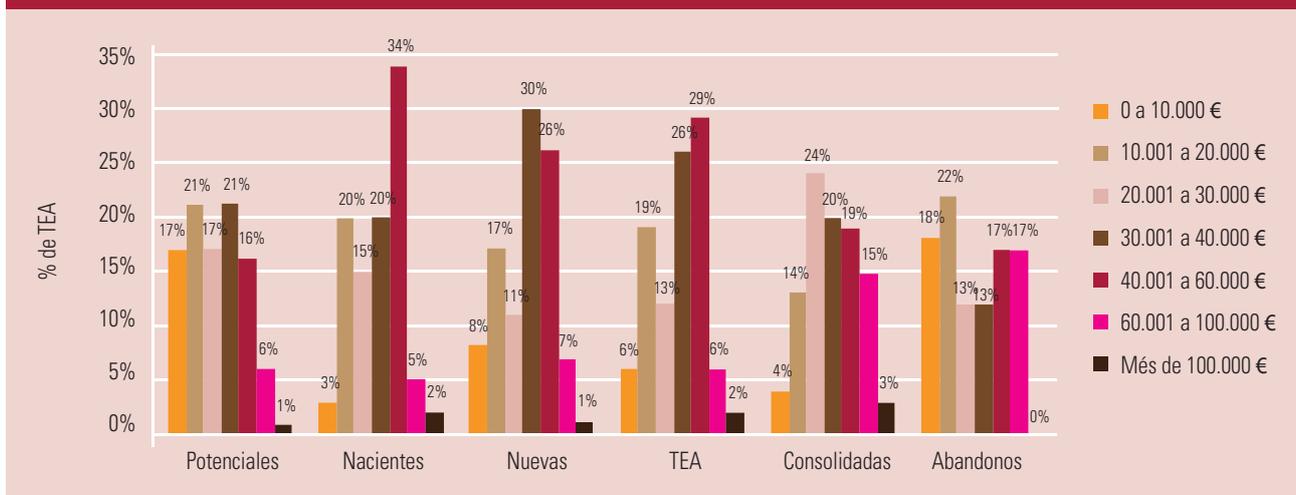
El proyecto GEM considera la actividad emprendedora según tres tramos de renta: inferior (0-20.000€), medio (20.000-30.000€) y superior (más de 30.000€). A partir de la encuesta del GEM a la población adulta catalana, se puede obtener la TEA de la población que se encuentra en los tramos inferior, medio y superior del nivel de renta en el periodo 2004-2019 (Gráfico 5.19). Hay que señalar que en el 2013 se cambió la definición de los tramos, con un incremento de 10.000€ para cada uno de ellos. Esta modificación puede explicar, en parte, la caída de la TEA del tramo superior en ese año 2013. En años anteriores la TEA en dicho tramo tendió a crecer, especialmente en 2018 cuyo crecimiento fue espectacular, pasando del 12,8% al 22,0%. En 2019, sin embargo, la TEA de este tercio de renta ha bajado y se sitúa en el 15,3%, un descenso de casi siete puntos con respecto al año 2018. No obstante, este porcentaje está muy por encima de la TEA de los otros dos tercios (medio e inferior). En 2019 la TEA del tercio inferior crece cuatro puntos porcentuales, del 2,7% al 6,7%, e incluso supera la TEA del tercio medio, cuya TEA se mantiene estable en el 5,6%.

El siguiente análisis consiste en la distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña atendiendo a siete tramos o niveles de renta. Los resultados en el año 2019 muestran que dicha distribución está relativamente equilibrada entre los distintos tramos de renta (Gráfico 5.20). Así, entre los emprendedores potenciales hay cinco tramos (desde el más bajo de 0 a 10.000€ hasta el de 40.001 a 60.000€) con un peso similar, variando

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2019



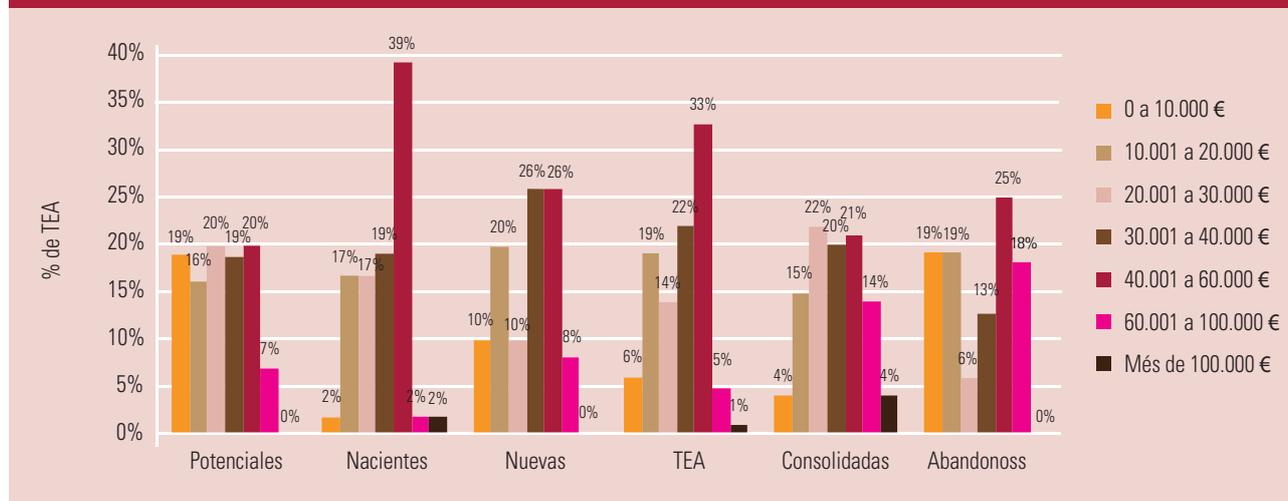
Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 por nivel de renta



entre el 16 y el 21%. En los nacientes se observa que predominan aquellos que tienen entre 40.001 y 60.000€ de renta con un 34% del total, lo que podría estar indicando que este nivel relativamente alto de renta ha favorecido que hayan lanzado recientemente su proyecto empresarial. En los emprendedores nuevos pesan más dos tramos: en primer lugar el de 30.001 a 40.000€ con el 30% del total, seguido de cerca por el tramo de 40.001 a 60.000€ con el 26%. En los emprendedores consolidados hay dos tramos con porcentajes algo superiores al resto: un 24% tienen entre 20.001 y 30.000 € y un 20% están en el tramo de 30.001 a 40.000 €. En los abandonos los pesos varían entre el 13 y el 22%, siendo este último el de 10.001 a 20.000 €. Los resultados parecen sugerir que estos abandonos se producen tanto en niveles altos como en niveles bajos de renta ya que se observa un porcentaje del 17% del tramo de 60.001 a 100.000 € (el más alto entre todos los colectivos emprendedores) y, al mismo tiempo, un porcentaje del 18% del tramo de 0 a 10.000€ (también el más alto entre todos los colectivos).

Los resultados en Barcelona son parecidos a los de Cataluña (Gráfico 5.21). Sin embargo, se puede destacar que el tramo con mayor porcentaje en el grupo de los emprendedores en fase naciente en la demarcación

Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 por nivel de renta



barcelonesa es igualmente el que va entre 40.001 y 60.000€ pero el porcentaje es cinco puntos superior al de Cataluña (39% en Barcelona). Además, en los abandonos el tramo mayoritario es el de 40.001 a 60.000€ (25% del total), el cual está ocho puntos por encima de la media catalana en este grupo.

#### 5.4. Distribución por situación laboral

En el proyecto GEM también se tiene en cuenta la situación laboral previa de las personas emprendedoras, lo que permite completar su perfil sociodemográfico. Los resultados del año 2019 indican que, al igual que en años anteriores, la gran mayoría de las personas emprendedoras proviene de una situación de trabajo a tiempo completo o parcial (Gráfico 5.22). De hecho, prácticamente todos los consolidados y gran parte de los nuevos declaran estar en esta situación (98% y 90% del total, respectivamente). 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 (19% del total), de una ocupación previa a tiempo parcial (9%), así como de una situación previa de estudiante (7%) e incluso de jubilado (3%). También cabe destacar que un 13% de los emprendedores nacientes estaba previamente en una situación de paro. En el caso de los abandonos este porcentaje se sitúa en el 15% del total. Además, un 11% de los que han abandonado declara que estaba jubilado.

En la provincia de Barcelona el peso de los previamente desempleados es un poco más elevado que en Cataluña, alcanzando un 21% en potenciales y un 14% en nacientes (Gráfico 5.23). Estos porcentajes son bastante superiores a los del año 2018 que eran del 14 y del 8%, respectivamente. También cabe indicar que en Barcelona el porcentaje de emprendedores potenciales y nacientes que estaban ocupados a tiempo parcial antes de emprender son el 10% del total.

Para finalizar este apartado se analiza la evolución 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 es del 10,4%, lo que significa que la variación con respecto a 2018 es mínima (0,1 puntos porcentuales positivos) (Gráfico 5.24). Ahora bien, este valor está en la parte alta de los observados en la serie temporal de 2009 a 2019. Por otra parte, hay un importante aumento de la TEA de los previamente desempleados. En 2013 alcanzó el máximo de la serie (6,3%) y desde entonces había tenido una tendencia decreciente, pero en 2019 aumenta considerablemente en 2,4 puntos porcentuales, hasta situarse en el 4,6%. La TEA de los estudiantes o jubilados sube hasta el 2,3%, alcanzando el máximo de toda la serie histórica, cuando en 2018 era prácticamente nula.

Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 por situación laboral

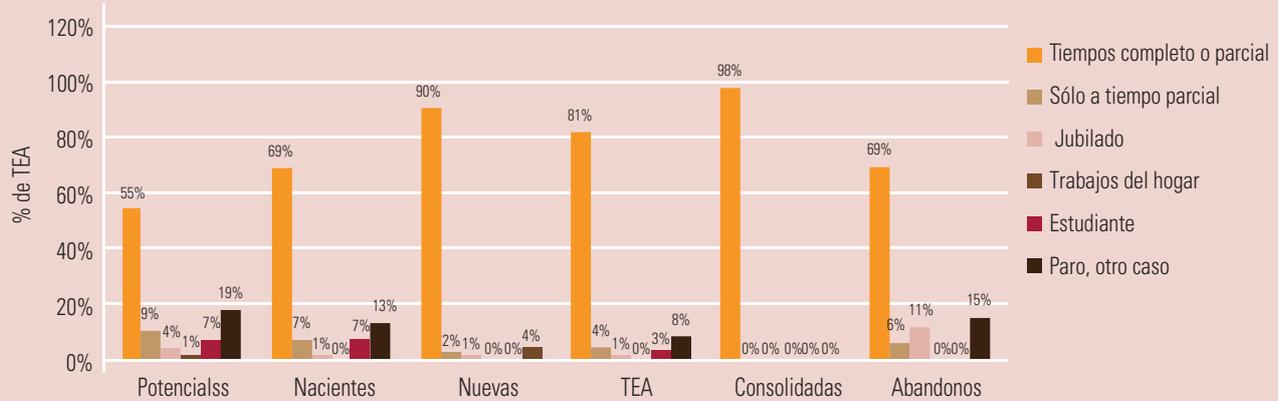


Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 por situación laboral

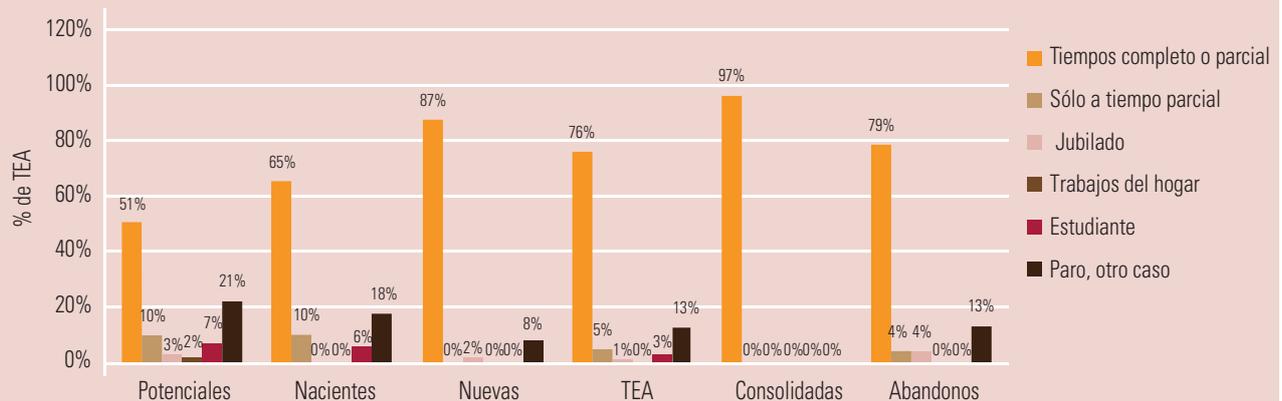
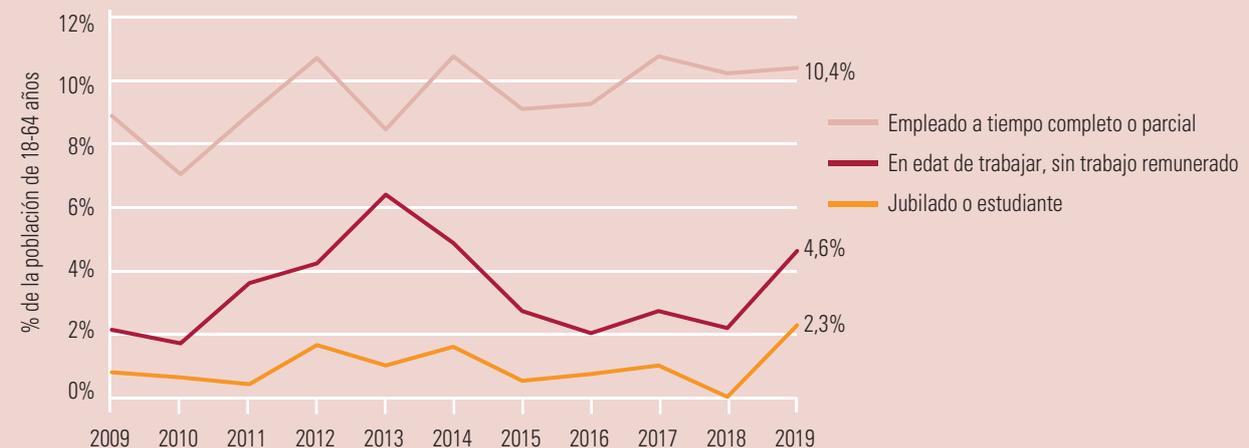


Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2019



## 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 (Stam 2015 y 2017) y la elaboración de clasificaciones de los mejores, como, por ejemplo, el *Global Startup Ecosystem Ranking* realizado por Startup Genome o los publicados por Mobile World Capital Barcelona en su *Startup Ecosystem Overview 2019*. El proyecto GEM, ya desde hace casi veinte años, 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), que afectan al ecosistema emprendedor.

Además, en paralelo, el proyecto GEM en 2018 inició con otra metodología una prueba piloto en tres ciudades europeas para valorar los ecosistemas emprendedores (Von Bloh, Coduras y Sternberg, 2019), que se ha ampliado en 2019 a once de todo el mundo, entre los que está Cataluña, y del que esperamos presentar los resultados próximamente. En 2019 el resto de los participantes han sido: Madrid, Alberta, Montreal, Nova Scotia, Abu Dhabi, Bratislava, Cairo, Tel Aviv, Riyadh y Sao Paulo. Para el cálculo de este índice se utilizan variables

Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea de altos ingresos, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas en el 2019 (escala 1-9)

	EUROPA		COMUNIDADES AUTÓNOMAS																			
	Media España	EU28	Andalucía	Aragón	Asturias	Islas Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla - La Mancha	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. de Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Ceuta	Melilla	
Nº. de expertos entrevistados	36	576	36	43	36	36	36	36	80	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Financiación para emprendedores	4,9	4,7	3,8	3,5	3,6	3,4	3,9	3,6	4,0	4,0	4,9	4,1	3,7	4,0	4,7	4,1	4,7	4,8	4,5	3,4	3,6	3,6
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	5,3	4,2	4,4	3,8	3,3	3,4	3,7	4,3	4,3	4,5	4,5	4,5	4,6	4,5	4,1	4,4	5,1	5,2	4,8	3,6	4,6	4,6
Políticas gubernamentales: burocracia/ impuestos	5,2	3,8	3,6	3,6	3,2	3,4	3,8	4,1	3,8	4,1	4,1	3,8	3,9	3,9	3,5	4,5	5,1	4,7	4,7	2,8	4,0	4,0
Programas gubernamentales	6,0	4,8	5,1	5,1	5,0	4,3	4,9	5,2	5,0	5,3	5,8	5,5	5,6	5,6	5,1	5,3	6,7	5,8	6,3	3,4	4,6	4,6
Educación y formación emprendedora (escolar)	2,7	3,1	3,3	3,3	3,2	3,1	3,6	3,5	3,4	3,1	4,2	2,9	3,3	3,3	3,0	3,3	3,9	3,4	3,6	2,8	3,4	3,4
Educación y formación emprendedora (post)	5,4	4,6	4,7	4,7	3,9	4,4	5,1	5,3	4,7	5,2	5,1	4,9	4,8	4,7	4,6	5,6	5,3	5,4	4,9	5,6	5,7	5,7
Transferencia de I + D	5,3	4,2	3,8	4,3	3,6	3,8	4,1	4,2	4,2	4,0	4,7	4,1	4,2	4,6	3,7	4,0	5,0	4,9	4,8	3,4	4,3	4,3
Acceso a infraestructura comercial y profesional	6,0	5,3	4,9	5,1	4,5	4,7	4,5	5,4	5,1	5,2	5,5	5,4	4,9	5,4	5,1	5,1	5,7	5,8	5,4	4,1	4,7	4,7
Dinámica del mercado interno	5,3	5,0	4,0	3,7	4,3	4,2	3,6	3,8	3,8	4,3	4,0	4,3	4,2	3,9	3,5	3,5	3,8	4,7	4,0	4,8	3,9	3,9
Barreras de acceso al mercado interno	5,0	4,6	4,3	4,2	3,7	4,3	4,2	4,5	4,4	4,2	4,7	4,4	4,1	4,1	3,9	4,0	4,6	4,7	4,5	3,4	4,3	4,3
Acceso a infraestructura física y de servicios	7,0	6,7	6,7	6,4	6,2	6,6	6,3	6,8	6,2	7,0	6,8	6,9	5,9	6,3	7,2	6,9	7,1	7,2	6,9	5,2	5,8	5,8
Normas sociales y culturales	4,8	4,6	4,4	4,6	4,0	4,3	4,6	5,1	4,9	4,7	5,4	4,8	3,9	4,6	4,5	4,8	5,4	4,1	4,6	4,3	5,0	5,0
INDICADOR NECI 2019	5,2	4,6	4,5	4,4	4,0	4,2	4,4	4,7	4,5	4,6	5,0	4,6	4,4	4,6	4,4	4,7	5,2	5,1	4,9	3,9	4,4	4,4

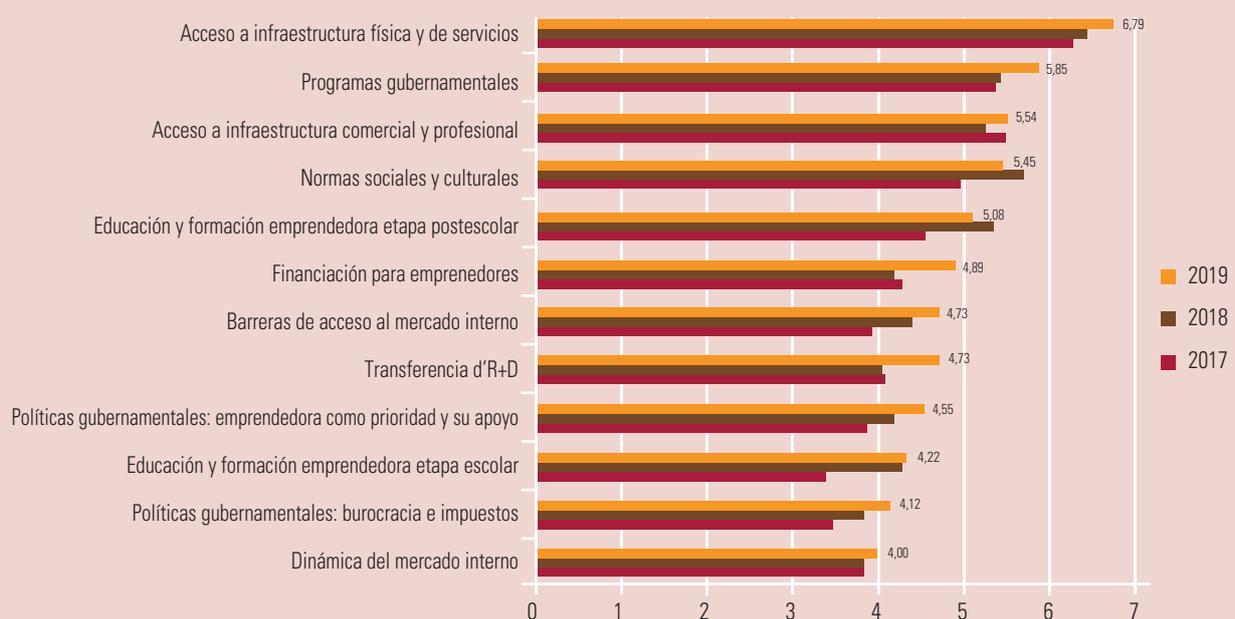
englobadas en los siguientes diez factores: Redes, Liderazgo, Finanzas, Talento, Conocimiento, Servicios e intermediarios, Instituciones formales, Cultura, Infraestructura física y Demanda.

En cuanto a los aspectos metodológicos, en el proyecto GEM NES (Nacional Expert Survey) Cataluña 2019-20 participaron 36 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 (59,9 puntos) ha mejorado respecto a los dos años anteriores (2018: 56,7 y 2017: 53,3), situándose por encima de la media europea (56,2). A pesar de la mejoría, al igual que el pasado año, todavía 7 de las 12 variables valoradas han obtenido puntuaciones inferiores a 5 (Gráfico 6.1). Para contextualizar los datos anteriores, señalar que en Europa 9 de las 12 variables también han sido valoradas por debajo del 5.

Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (período 2017-2019) (escala Likert de 1 a 9)



Las cinco con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son:

- 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,...) (6,79).
- 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 (5,85).
- 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 (5,54).
- Normas sociales y culturales: la sociedad tiene un enfoque emprendedor a través de su comportamiento, creencias, lenguaje y costumbres, que alienta a las personas emprendedoras, demostrando aceptación, apoyo y alta consideración por su actividad (5,45). La mejoría producida el pasado año se ha consolidado, situándose +0,61 puntos por encima de la media española y +0,81 de la media europea.
- Educación y formación emprendedora en la etapa postescolar: inclusión de temas y habilidades de emprendimiento en programas de formación postescolares (5,08).

Mientras que las que han recibido una puntuación menor son:

- Dinámica del mercado interno (4,00)
- Políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (4,12).
- Educación y formación emprendedora etapa escolar (4,22).

La educación y formación emprendedora en la etapa escolar, que fue la variable que más mejoró el año pasado (+0,83 puntos, hasta 4,19), ha consolidado su valor este año en 4,22. De situarse en el último lugar en 2016 (3,28) y 2017 (3,36), se ha distanciado de España (2,71) y Europa (3,26) (Gráfico 6.2). Merece la pena resaltar proyectos como “Cultura emprendedora en la escuela” (CuEmE) impulsado por el Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç y la de Educació de la Diputació de Barcelona, que, con una metodología educativa de trabajo por proyectos, tiene como objetivo fomentar la cultura emprendedora y las competencias básicas en el ciclo superior de la educación primaria, entre las que está la competencia en autonomía e iniciativa personal (espíritu emprendedor). Este espíritu emprendedor lo entienden como la habilidad de las personas para transformar las ideas en actos; siendo sus principales características la creatividad, la iniciativa, la innovación y la asunción de riesgos, así como la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar

Gráfico 6.2. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2019



objetivos. Durante un curso escolar, el alumnado crea y gestiona una cooperativa escolar con el apoyo de la comunidad educativa, la administración y los agentes sociales de su localidad, adquiriendo habilidades y valores que capacitan a las personas a gestionar adecuadamente sus proyectos profesionales y vitales, a reducir las barreras psicológicas y culturales a las que se enfrenta el individuo en su experiencia emprendedora. Es un programa que refuerza valores como solidaridad, igualdad de oportunidades y equidad, constituyendo también una herramienta de inclusión social, y que trabaja las competencias educativas clave de manera transversal a partir de la competencia en autonomía e iniciativa emprendedora (espíritu emprendedor). Por este programa han pasado cerca de 42.300 alumnos desde su inicio y durante el presente curso escolar 2019-20 participan 9.616, creándose 395 cooperativas escolares. Se ha llegado al 21% del alumnado de 5º de primaria de las escuelas públicas y concertadas de la provincia de Barcelona (se excluye la ciudad de Barcelona, que no participa en dicho programa), perteneciente a 236 escuelas de 103 municipios.

Se ha valorado positivamente la disponibilidad de espacios de alojamiento empresarial, tanto de *coworking* como de espacios para empresas de servicios e industriales, así como que se está produciendo una mejoría en los polígonos. La AMB ya impulsó un programa en 2014-16 para la mejora del entorno inmediato de las empresas industriales y de los servicios que se les ofrecen en estos espacios (PAE) como factor clave de competitividad. Posteriormente, ha sido el l'Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç de la Diputació de Barcelona quien ha impulsado un programa similar: El Plan de Modernización de Polígonos, que en sus dos ediciones ha creado o mejorado 332 infraestructuras y servicios de 131 Polígonos de Actividad Económica, que acogen 9.413 empresas y 128.241 trabajadores. Para los ayuntamientos beneficiarios, estos programas suponen un incremento de su competitividad territorial y una contribución importante a la creación de ocupación y de riqueza. No obstante, se sigue remarcando la necesidad de desarrollar espacios atractivos para las nuevas empresas y los centros tecnológicos y de innovación de grandes empresas, siguiendo el ejemplo de Barcelona Tech City con sus Piers, así como una actualización de lo que en su momento fue el proyecto 22@.

Se tiene que aprovechar que el ecosistema emprendedor de Barcelona está de moda, que está viviendo uno de sus mejores momentos, consolidándose como uno de los mejores *hubs* tecnológicos a nivel europeo por su dinamismo, la disponibilidad de talento, la calidad de vida y las infraestructuras tanto físicas (especialmente la red de comunicaciones) y de servicios como comerciales y profesionales. Precisamente la alta calidad de vida, así como la percepción de que Barcelona es acogedora para los profesionales extranjeros, tiene que potenciarse como imán para el talento internacional.

## 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 de altos ingresos, 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 de altos ingresos.

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (59,9) es superior a la de Europa (56,2) y a la de los Países GEM de altos ingresos (58,3); aunque inferior a la de España (63,1).

Las condiciones del entorno para emprender de Cataluña respecto de España son solo superiores en dos de los doce factores: educación y formación emprendedora en la etapa escolar (+1,51) y normas sociales (+0,61). Siendo inferiores en las diez restantes, de las que destacan: dinámica del mercado interno (-1,31); políticas públicas: impuestos, regulaciones y burocracia (-1,11) y políticas públicas: emprendimiento como prioridad y su apoyo (-0,83).

Respecto a Europa, solo en uno de los factores Cataluña es inferior: dinámica del mercado interno (-1,07), que también el año anterior había sido el que había obtenido una mayor diferencia negativa. En los once restantes Cataluña obtiene valores superiores, destacando los mismos que el pasado año: programas públicos (+1,01), educación y formación emprendedora en la etapa escolar (+0,96), y normas sociales y culturales (+0,81).

Los únicos factores en que Cataluña es superior a todo el resto (España, Europa y países GEM de altos ingresos) son: normas sociales y culturales y formación emprendedora en la etapa escolar. Mientras que solo es inferior al resto en dinámica del mercado interno.

Aunque en el Gráfico 6.2 no se ha incluido de forma individual Estados Unidos, resaltar la distancia negativa de Cataluña en tres de los factores: normas sociales y culturales (-2,09), financiación para emprendedores (-1,11) y dinámica del mercado interno (-0,94).

En el Informe Global GEM 2018-19 se introdujo por primera vez el Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI), calculado a partir de los doce indicadores que valoran los expertos entrevistados en cada uno de los países participantes. Pretende proporcionar con un solo valor el estado promedio del contexto del emprendimiento en cada territorio y permitir su clasificación. El Gráfico 6.3 muestra que el español (5,2) se posiciona en el décimo lugar respecto al total de participantes, destacando en Occidente Suiza (6,0), Países Bajos (6,0), Noruega (5,5) y Estados Unidos (5,3). A nivel de comunidades autónomas, ocupan los primeros lugares Navarra (5,2), País Vasco (5,1) y Cataluña (5,0).

### 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 2019 (Gráfico 6.4) son: apoyo financiero (66%), políticas públicas (37%) y educación y formación emprendedora (37%).

La financiación, al igual que el año pasado, vuelve a ocupar el primer lugar entre los obstáculos de la actividad emprendedora. Su incidencia ha ido disminuyendo, desde valores máximos del 93% en 2012 hasta moverse entre el 50 y el 66% en estos tres últimos años. Pero se subraya la *falta de capital semilla para la fase inicial*.

Las políticas públicas son el segundo principal obstáculo (37%), agravado por el *clima político*, la *incertidumbre e inestabilidad política*, así como la *percepción de provisionalidad de muchos de sus responsables*. Se insiste en la necesidad de *políticas industriales y de soporte a largo plazo, desvinculadas de los ciclos políticos*, y de *potenciar los clústeres existentes y crear algunos nuevos, sobre todo los basados en la economía del conocimiento*. Utilizar *la compra pública innovadora*. Y que mejore *la coordinación de las administraciones local, supralocal, autonómica y estatal*.

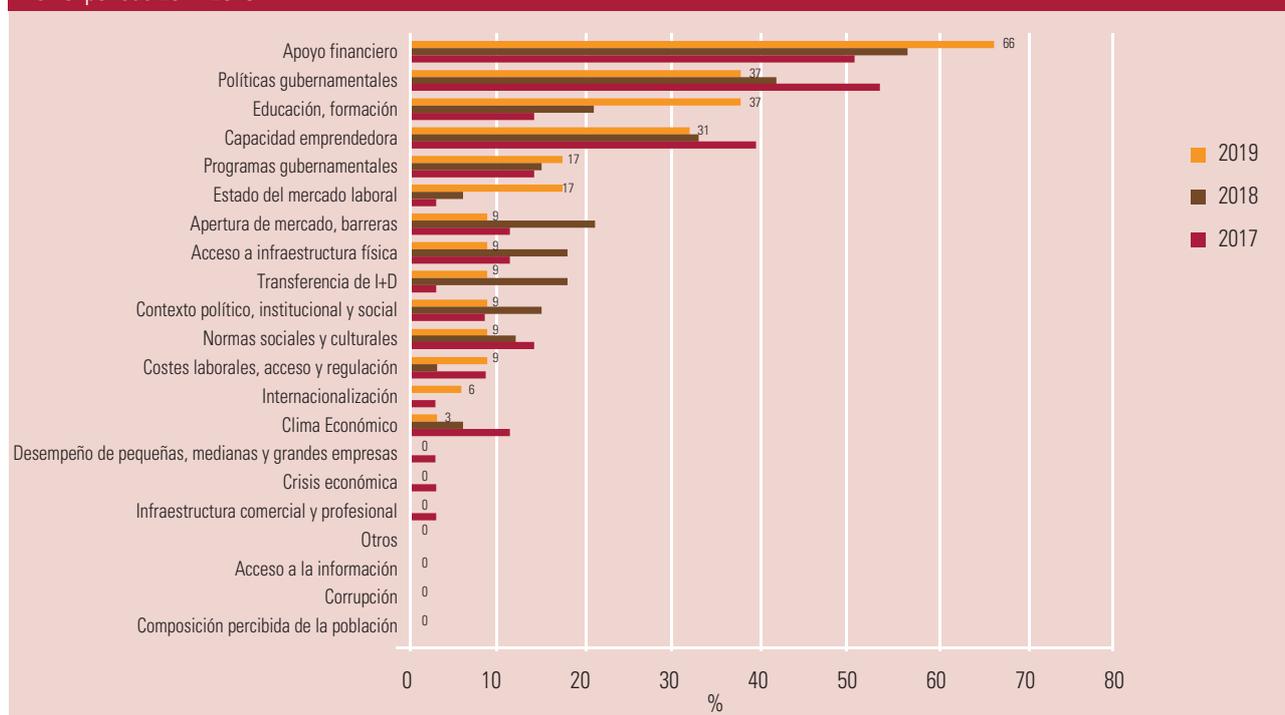
En cuanto al tercer obstáculo, a la educación y formación emprendedora:

- *Falta trabajar el perfil emprendedor*, así como sus competencias. A menudo hay mucho conocimiento técnico, pero *poca capacidad emprendedora*. No obstante, se remarca que hay una *insuficiencia de emprendedores con perfiles técnico-científicos*.
- En la formación emprendedora todavía *se trabajan poco los modelos de negocio*, lo cual es necesario para incrementar el emprendimiento por oportunidad.
- *Escasa potenciación del espíritu emprendedor en las universidades*.

Gráfico 6.3. Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI) 2019



Gráfico 6.4. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2017-2019



Por cuarto año consecutivo los programas públicos (Gráfico 6.5) han sido el factor de apoyo con una valoración superior (77%), que se ha disparado respecto a 2018 (68%) y 2017 (38%) y que es muy superior a la de España (39%) y Europa (33%). Le siguen: estado del mercado laboral (26%), educación y formación (26%), apoyo financiero (23%) e internacionalización (20%).

De nuevo, el principal factor impulsor de la actividad emprendedora citado por los expertos es la consolidación de un potente ecosistema emprendedor en torno a Barcelona, de uno de los mejores *hubs* tecnológicos a nivel europeo, que posibilita la creación de *startups*, la atracción de talento y de centros tecnológicos y de innovación de grandes multinacionales. En el ecosistema se destacan, entre otros, *venture builders* como Antai (que ha creado 21 *startups*, de las que 19 siguen activas, siendo Wallapop y JustBell las más exitosas) o Nuclio (8 empresas, entre las que destaca la inmobiliaria digital Housfy); o iniciativas como Innomads (Forcadell). Remarcable es la creación por ACCIÓ de Barcelona & Catalonia Startup Hub, una herramienta virtual que identifica más de 1.000 *start-ups* catalanas con un alto potencial de crecimiento, para contribuir a su proyección internacional y atraer capitales inversores que refuercen su posición. La plataforma [startups.catalonia.com](http://startups.catalonia.com) ofrece una fotografía clara del colectivo *start-up* en Cataluña.

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, el Gráfico 6.6 muestra los resultados obtenidos a partir de la opinión de los expertos entrevistados. Las cuatro principales recomendaciones son las mismas que los últimos años: programas de instituciones públicas (51%), educación y formación (51%), apoyo financiero (43%) y políticas públicas (43%). Coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (57%), educación y formación (40%), apoyo financiero (29%) y programas públicos (26%). Así como con las tres primeras de España: políticas públicas (79%), apoyo financiero (48%) y educación y formación (42%).

Respecto a la educación y formación, de nuevo se vuelve a incidir en la necesidad de *generalizar la FP y los grados universitarios duales*, así como *la promoción de la actitud y las competencias emprendedoras* en los

Gráfico 6.5. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2017-2019

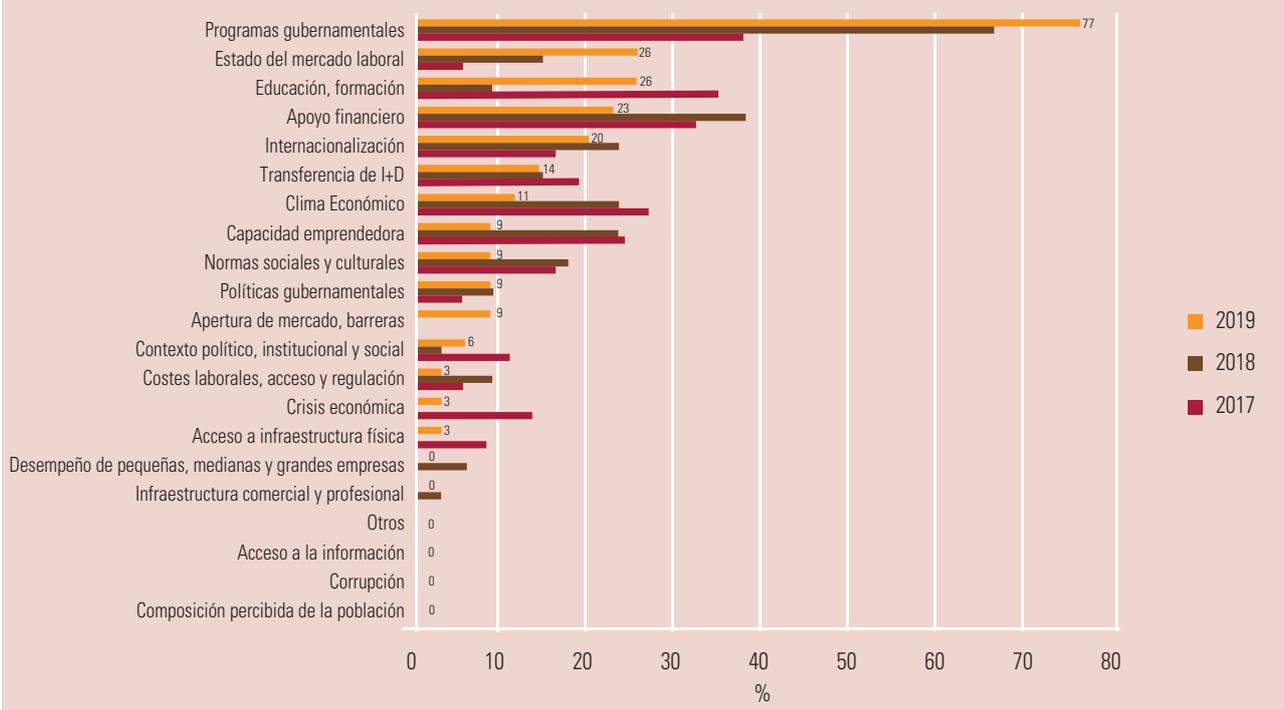
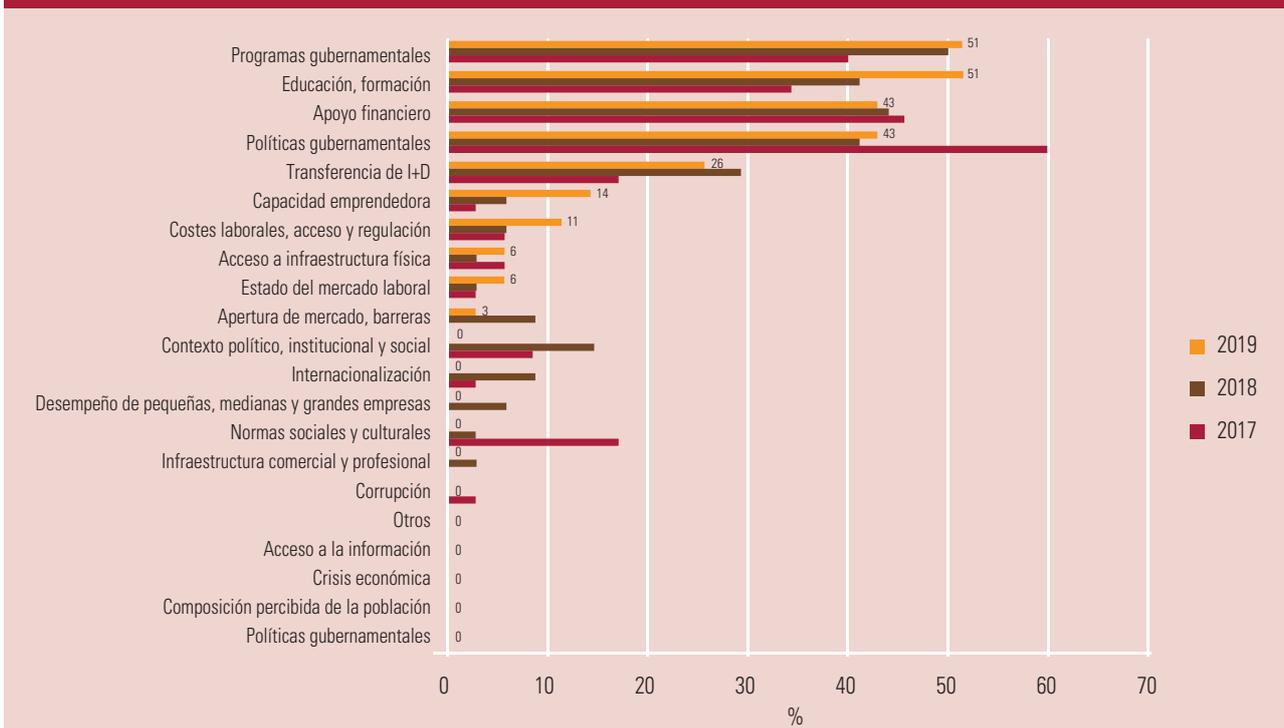


Gráfico 6.6. de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2017-2019



diferentes niveles educativos. Sobre todo *trabajar los valores transmitidos en la educación primaria y secundaria*, así como *las habilidades y competencias "soft" (liderazgo, gestión de equipos...)*.

También es necesaria una *sensibilización sobre la función emprendedora en los medios de comunicación*, que visualice modelos de referencia y que emprender genera buen estatus social y económico. Recordemos que éstas eran una de las oportunidades de mejora señaladas en el capítulo 2 en cuanto a las percepciones, valores y aptitudes de las personas de Cataluña.

De nuevo se remarca el impacto, a nivel de internacionalización y de aportación de valor al ecosistema de startups, del Mobile World Congress desde 2006, aunque la edición de 2020 se haya tenido que suspender. Así como del Mobile World Capital Barcelona, que fundó 4YFN (4 Years from now) en 2014, y que ha reorientado su actividad en cuatro áreas: The Collider, 5G, Digital Future Society y Barcelona Digital Talent. Precisamente el objetivo del primero de ellos, Collider, es mejorar la transferencia de I+D, mencionada en sexto lugar como apoyo.

Este año The Collider, programa de innovación y aceleración para científicos y emprendedores que ya va por su cuarta edición, ha impulsado cinco nuevas spin-offs (Cooling, Deep Detection, Exheus, Geokinesia y GoFasd). La última edición del programa ha contado con la colaboración del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat, que ha concedido a la entidad una subvención anual de 240.000€ entre 2019 y 2021 para potenciar la transferencia de tecnología en Cataluña y el ecosistema científico y emprendedor. La subvención ha sido clave para ampliar la extensión del programa The Collider (de 10 a 15 proyectos) y para facilitar la convivencia entre los equipos investigador y emprendedor. Por último, la subvención ha sido destinada a actuaciones de capacitación del ecosistema científico catalán a través de la metodología "I-corps" creada por NSF y de referencia en EEUU, para potenciar la emprendeduría y dar herramientas de valorización homogeneizada para todos los grupos de investigación y universidades catalanas. En total se ha dado formación a 157 científicos y 47 entidades de investigación catalanas. Para el 2020 se prevé una ampliación de este programa que, entre otras actuaciones, potenciará la visibilidad de la comunidad de emprendimiento universitaria catalana a nivel territorial y prestará apoyo para que las universidades implementen sus propios programas de valorización de la investigación.

No obstante, reseñar que hasta el momento el número de proyectos de universidad que entran en Collider es reducido, debido, especialmente, a que busca *TRL (Technology Readiness Levels) relativamente avanzados* para poder estar en el mercado en dos años. También los expertos señalan *problemas derivados de la selección del CEO para la nueva empresa, así como de la distribución de los porcentajes de participación en la empresa*. Mencionan que se debería *potenciar la participación de todas las universidades catalanas*, con lo que podría ser un instrumento para *acercarse al territorio, para reducir el desequilibrio territorial*.

Siguiendo con la mejora de la transferencia de I+D, se subraya la necesidad de: *apoyar la innovación a través de los centros tecnológicos como Eurecat* y que los *inversores no solo estén interesados en proyectos TIC y salud/BIO de los centros de investigación*.

También se subraya la necesidad de *asesoramiento de calidad a un precio razonable* y de *potenciar los programas enfocados al crecimiento* (como puede ser el programa Acelera el Creixement) y a la internacionalización. El Programa Acelera el Creixement es una colaboración público-privada entre la Diputación de Barcelona y PIMEC a favor de la pequeña y mediana empresa, que en 2020 cumple su novena edición. En las ocho ediciones anteriores han participado 397 pymes de 75 ayuntamientos. La evaluación de las empresas tres años después de su participación en el programa ha sido muy satisfactoria, superando con creces los objetivos marcados inicialmente, de forma que la ocupación de las empresas participantes en estas cuatro primeras ediciones se ha incrementado un 23%, la facturación un 33%, y los beneficios un 83%. Además, un 66% de las empresas participantes en estas cuatro primeras ediciones del programa han introducido nuevos productos o servicios en su cartera, y un 59% han mejorado su gestión.

Y, como todos los años, acabamos remarcando la necesidad de potenciar la calidad de las iniciativas emprendedoras y el 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, que la motivación sea por oportunidad y que haya disponibilidad de capital semilla. En cuanto al tamaño, entre otras recomendaciones, fomentar el *emprendimiento corporativo (corporate venturing)* como mecanismo de crecimiento orgánico y rejuvenecimiento de las empresas consolidadas catalanas, que generen sinergias en el ecosistema emprendedor; así como la financiación, por ejemplo, de la llamada serie B por parte de capital riesgo local para rondas de entre 5 y 15 millones de euros.

## Bibliografía

- ACS Z. J.; ARMINGTON C.; ZHANG, T. (2007): "The determinants of new-firm survival across regional economies: the role of human capital stock and knowledge spillover", *Papers in Regional Science*, 86: 367-91.
- AUDRETSCH, D.B.; FRITSCH, M. (2002): "Growth regimes over time and space", *Regional Studies*, 36: 113-124.
- AUDRETSCH, D. B.; SANTARELLI, E.; VIVARELLI, M. (1999): "Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 17: 965-983.
- AUTIO, E.; ACS, Z. (2010): "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4: 234-251.
- BOSMA, N.; HILL, S.; IONESCU-SOMERS, A.; KELLEY, D.; LEVIE, J.; TARNAWA, A. (2020): *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020. Global Report*.
- CAPELLERAS, J.L.; CONTÍN-PILART, I.; LARRAZA-KINTANA, M.; MARTÍN-SÁNCHEZ, 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.; MARTÍN-SÁNCHEZ, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.
- FALCK, O. (2007): "Survival chances of new businesses: Do regional conditions matter?", *Applied Economics*, 39: 2039-2048.
- GNYAWALI, D.R.; FOGEL, D.S. (1994): "Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications", *Entrepreneurship Theory and Practice*, juny, 43-62.
- KIRZNER, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- LUNDSTRÖM, A.; VIKSTRÖM, P.; FINK, M.; MEULEMAN, M.; GLODEK, P.; STOREY, D.; 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 (2019): *Digital Startup Ecosystem Overview 2019*. Mobile World Capital Barcelona.
- STAM, E. (2015): "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique", *European Planning Studies*, 23:9, 1759-1769.
- STAM, E. (2017): "Measuring Entrepreneurial Ecosystems". Utrecht School of Economics. Discussion Paper Series nr: 17-11.
- STARTUP GENOME (2019): *Global Startup Ecosystem Report 2019*.
- STOREY, D.J.; GREENE, F.J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.
- VON BLOH, J.; CODURAS, A.; STERNBERG, R. (2019): "GEM Entrepreneurial Ecosystem Composite Index (EECI)", Summary Report provided to RIAC.

## Listado de tablas, figuras y gráficos

### Listado de tablas

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2019/20 agrupados por nivel de ingresos .....	5
Tabla 1.2. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta catalana.....	7
Tabla 1.3. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2019.....	17
Tabla 1.4 Cuadro de Mando Integral GEM España 2019.....	18
Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2019.....	19
Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2019. Análisis por tipo de economía. ....	38
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 2019 clasificados por nivel de ingresos.....	55
Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2016-2019.....	81
Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona 2016-2019 .....	81
Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2019. Análisis por tipo de economía.....	84
Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019.....	88
Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019.....	89
Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2019 .....	89
Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2019 .....	89
Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea de altos ingresos, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas en el 2019 (escala 1-9).....	103

### Listado de figuras

Figura 1.1. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM.....	6
Figura 1.2. Modelo conceptual GEM .....	7
Figura 1.3. Fases del proceso emprendedor y características del emprendedor en el proyecto GEM .....	9
Figura 2.1. Factores que inciden en la decisión de crear una empresa .....	20

### Listado de gráficos

Gráfico 2.1. Opinión de que emprender brinda estatus social y económico .....	21
Gráfico 2.2. Opinión de que emprender es una buena opción profesional.....	22
Gráfico 2.3. Opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación .....	23
Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña .....	24
Gráfico 2.5. Opinión sobre la equidad de los estándares de vida .....	24
Gráfico 2.6. Opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	25
Gráfico 2.7. Opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	26

Gráfico 2.8. Opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	26
Gráfico 2.9. Percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.....	27
Gráfico 2.10. Percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender.....	28
Gráfico 2.11. Percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender.....	29
Gráfico 2.12. Percepción de la existencia de modelos de referencia.....	30
Gráfico 2.13. Percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	30
Gráfico 2.14. Percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	31
Gráfico 2.15. Percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	31
Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años (emprendedores potenciales).....	32
Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, Europa y países GEM de altos ingresos.....	33
Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña.....	34
Gráfico 2.19. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes según que estén involucrados o no en cualquier fase del proceso emprendedor.....	34
Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender en el 2019.....	36
Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en el 2019.....	37
Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo	41
Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2019).....	41
Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019.....	42
Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019.....	42
Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2019.....	43
Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2019.....	43
Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2019.....	44
Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales....	44
Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales..	45
Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales....	45
Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos con variaciones interanuales.....	46
Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales.....	46
Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2019.....	49
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.....	49
Gráfico 3.15. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2019.....	49
Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses.....	50

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 2007-2019, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra. ....	50
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, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019.....	50
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, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019.....	51
Gráfico 3.20. Evolución del porcentaje de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2019.....	51
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, Europa y Países GEM con economías de altos ingresos en los años 2018-19.....	52
Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2019) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019) .....	52
Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2019) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018) .....	53
Gráfico 3.24. Relación cuadrática entre el indicador TEA (2019) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019) .....	53
Gráfico 3.25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos en el 2019 .....	56
Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos) 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 en el 2019.....	57
Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el motivo para emprender .....	59
Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el motivo para emprender.....	59
Gráfico 4.3. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el motivo para emprender....	60
Gráfico 4.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el motivo para emprender....	60
Gráfico 4.5. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo para emprender en emprendedores en fase inicial (TEA). .....	61
Gráfico 4.6. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo para emprender en emprendedores consolidados .....	61
Gráfico 4.7 Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2019 .....	62
Gráfico 4.8. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2019 .....	63
Gráfico 4.9 Evolución de la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios post secundarios (Grado y Postgrado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019.....	63
Gráfico 4.10. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2019....	63
Gráfico 4.11. Evolución índice TEA por nivel de educación en Barcelona durante el periodo 2006-2019...	64
Gráfico 4.12. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019 .....	64
Gráfico 4.13 Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019 .....	65

Gráfico 4.14. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019, según si cuenta con educación específica para emprender.....	65
Gráfico 4.15. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019 .....	66
Gráfico 4.16. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019 .....	67
Gráfico 4.17 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019 .....	67
Gráfico 4.18 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios a empresas en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019.....	67
Gráfico 4.19 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios al Consumidor en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2019 .....	68
Gráfico 4.20. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019 .....	69
Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2019 .....	69
Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2019 .....	70
Gráfico 4.23. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2019 .....	70
Gráfico 4.24. 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 2006-2019 .....	70
Gráfico 4.25. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2019 .....	71
Gráfico 4.26. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019.....	71
Gráfico 4.27. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019.....	72
Gráfico 4.28. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2019.....	72
Gráfico 4.29. 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 y países de altos ingresos. 2011-2019 .....	76
Gráfico 4.30. 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 y países de altos ingresos. 2011-2019 .....	76
Gráfico 4.31 El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios .....	74
Gráfico 4.32 El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios .....	75
Gráfico 4.33 Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de los productos y servicios en TEA.....	75
Gráfico 4.34 Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de los productos y servicios en Consolidados.....	76
Gráfico 4.35. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2019 .....	77
Gráfico 4.36 El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos .....	77

Gráfico 4.37 El proceso emprendedor en Barcelona en el 2019 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos .....	77
Gráfico 4.38 Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de tecnologías en TEA .....	78
Gráfico 4.39 Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España respecto al grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos en Consolidados .....	78
Gráfico 4.40. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2019 .....	79
Gráfico 4.41. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2019 .....	79
Gráfico 4.42. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019 .....	80
Gráfico 4.43. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019 .....	80
Gráfico 4.44. Porcentaje promedio, según la fuente de origen, del capital semilla requerido para la puesta en marcha y desarrollo de los negocios nacientes en Cataluña en 2019 .....	82
Gráfico 4.45. 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 2004-2019 .....	82
Gráfico 4.46. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), 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 en el 2019.....	85
Gráfico 4.47. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2019 cuyo nivel tecnológico era medio/alto, tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años .....	86
Gráfico 4.48. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM de altos ingresos respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2019 .....	87
Gráfico 4.49. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2019.....	87
Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 .....	90
Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 .....	90
Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2019.....	91
Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2019 .....	91
Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2019.....	92
Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad .....	92
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 .....	93
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 .....	93
Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 ...	94

Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 ...	95
Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2019.....	95
Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2019.....	96
Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2019.....	96
Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2019.....	97
Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2019.....	97
Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2019.....	98
Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña en el 2019.....	98
Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña en el 2019 .....	99
Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2019 ....	100
Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 por nivel de renta.....	100
Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 por nivel de renta.....	101
Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2019 por situación laboral.....	102
Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2019 por situación laboral.....	102
Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2019.....	102
Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2015-2019) (escala Likert de 1 a 9).....	104
Gráfico 6.2. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2019 .....	105
Gráfico 6.3. Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI) 2019.....	108
Gráfico 6.4. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2019 .....	109
Gráfico 6.5. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2019 .....	110
Gráfico 6.6. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2019 .....	110

## Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2019-20

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
<b>Nacional</b>	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA Fundación UCEIF-CISE	Ana Fernández-Laviada (Presidenta del Observatorio) Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaría) Paula San Martín Espina (Secretaría del Observatorio) Maribel Guerrero, José L. González-Pernía y Javier Montero (Equipo Dirección Técnica GEM España)	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA Fundación UCEIF-CISE Banco Santander
<b>Andalucía</b>	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José María Biedma Ferrer Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido	Consejería de Economía, Conocimiento, Empresa y Universidad de la Junta de Andalucía  Universidad de Cádiz
<b>Almería</b>	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universidad de Almería  Junta de Andalucía
<b>Cádiz</b>	Universidad de Cádiz	Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Juan Pablo Díñez González Noelia Franco Leal Julio Segundo Gallardo Carmen Virués Vega	Universidad de Cádiz  Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
<b>Córdoba</b>	Universidad Loyola	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Joaquín García-Tapiá Emilio Morales Fernández Mercedes Pérez Millán	Universidad Loyola Cátedra Andalucía Emprende
<b>Granada</b>	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana Bojica Francisco Javier Melero Rus Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez Lázaro Rodríguez Ariza	Universidad de Granada  UGR Emprendedora  Consejería de Economía, Conocimiento, Empresa y Universidad de la Junta de Andalucía

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
<b>Jaén</b>	Universidad de Jaén	María Jesús Hernández Ortíz (Coordinadora) Lucas Antonio Cañas Lozano Manuel Carlos Vallejo Martos Elia García Martí Manuel Aranda Ogáyar José García Vico María de la Paz Horno Bueno María Gutiérrez Salcedo Raquel Barreda Tarrazona	Universidad de Jaén  Cátedra Andalucía Emprende
<b>Málaga</b>	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universidad de Málaga Junta de Andalucía
<b>Sevilla</b>	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Antonio Carmona Lavado Aida del Cubo José Fernández Serrano Inmaculada Jaén Figueroa	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla PYMED (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
<b>Aragón</b>	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata y Consuelo González Gil (Directores GEM-Aragón) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maícas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón  Cátedra Emprender  Universidad de Zaragoza  Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón
<b>Asturias</b>	Universidad de Oviedo	Jesús Ángel del Brío González (Director) Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández María Mitre Aranda	Cátedra de Emprendimiento Universidad de Oviedo Caja Rural de Asturias Cappémini
<b>Baleares</b>	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell (co-director GEM Baleares) Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Francina Orfila Sintés	Institut d'Innovació Empresarial-Govern Balear
<b>Canarias</b>	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo

<b>Unidad</b>	<b>Institución</b>	<b>Miembros</b>	<b>Colaboradores</b>
<b>Cantabria</b>	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Co-Directora) Carlos López Gutiérrez Javier Montoya del Corte Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Investigación, Medio Ambiente y Política Social.  Santander Universidades
<b>Cataluña</b>	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona  Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç.  Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
<b>Castilla-La Mancha</b>	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla-La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M <sup>o</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 y Nuria González Álvarez (Directores GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León
<b>Ceuta</b>	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Arias Juan Miguel Alcántara Pilar	Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada  PROCESA: Sociedad Privada Municipal para el Fomento y Promoción del Desarrollo Socioeconómico de Ceuta S.A.
<b>Comunidad Autónoma de Madrid</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 Iñaki Ortega Cachón (Deusto Business School Madrid) Iván Soto de Andrés (Deusto Business School Madrid)	Comunidad de Madrid



Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
<b>Galicia</b>	<p>Universidad de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)</p>	<p>Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)</p> <p>Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica GEM-Galicia)</p> <p>Sara Fernández López</p> <p>María Bobillo Varela</p> <p>Nuria Calvo Babío</p> <p>Jacobo Feás Vázquez</p> <p>Marta Portela Maseda</p> <p>Lucía Rey Ares</p> <p>David Rodeiro Pazos</p> <p>Alberto Vaquero García</p> <p>Pilar Piñeiro García</p> <p>María Bobillo Varela (consultora independiente)</p> <p>Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p> <p>Yago Atrio Lema</p> <p>Norberto Penedo Rey</p> <p>Guillermo Viña González</p> <p>Enrique Gómez Fernández</p> <p>Luciano Covelo Fandiño</p>	<p>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Universidade de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Xunta de Galicia</p> <p>Secretaría Xeral de Universidades -Xunta de Galicia</p>
<b>La Rioja</b>	<p>Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p> <p>Universidad de La Rioja</p>	<p>Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja)</p> <p>Mónica Clavel San Emeterio</p> <p>Juan Manuel Domínguez Ortega</p> <p>Emma Juaneda</p>	<p>Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja</p> <p>EmprendeRioja</p> <p>Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca</p> <p>Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p>
<b>Melilla</b>	<p>Universidad de Granada</p>	<p>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)</p> <p>Juan Antonio Marmolejo Martín</p> <p>Ana María Bojica</p> <p>Rocío Llamas Sánchez</p> <p>Matilde Ruiz Arroyo</p> <p>Jenny María Ruiz Jiménez</p>	<p>Universidad de Granada</p> <p>Red GEM España</p>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
<b>Múrcia</b>	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)  Juan Samuel Baixauli Soler María Belda Ruiz Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Gabriel Lozano Reina María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Industria, Empresa y Portavocía Instituto de Fomento de la Región de Murcia Bankia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Centro Iniciativas Municipales de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
<b>Navarra</b>	Universidad Pública de Navarra-INARBE  Universidad de La Rioja  King's College London (UK)  CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martín 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 - CEIN
<b>País Vasco</b>	Universidad del País Vasco UPV/EHU  Deusto Business School  Mondragón Unibertsitatea Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto 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 David Urbano	Observatorio Vasco de Emprendimiento SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla
<b>Trabajo de campo GEM España</b>	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Observatorio del Emprendimiento de España_ RED GEM España



Global Entrepreneurship Monitor

**Resum GEM Catalunya 2019-2020**





