

Global Entrepreneurship Monitor

Informe ejecutivo Cataluña 2020-2021



Con la colaboración de:



Autores y equipo de investigación:

Carlos Guallarte (Director GEM Cataluña)
Joan Lluís Capelleras
Marc Fíguls
Enric Genescà
Teresa Obis

ISBN: 978-84-92940-47-9

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 ejecutivo
Cataluña
2020-2021

CONTENIDO

1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2020-2021	4
1.1. El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>): alcance y metodología	4
1.1.1. Ámbito geográfico	4
1.1.2. Bases de datos y fuentes de información	6
1.1.3. Esquema conceptual del proyecto GEM. Relación entre las principales variables	7
1.2. Resumen ejecutivo	11
1.3. Cuadro de mando integral	18
2. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana	21
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
3. Actividad y dinámica emprendedora	39
3.1. Indicadores del proceso emprendedor	39
3.2. Dinámica de la actividad emprendedora	46
3.3. Actividad intraemprendedora	50
3.4. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de la actividad emprendedora	52
4. Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña	58
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	66
4.3.1. Sector de actividad	66
4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años	69
4.3.3. Orientación innovadora de productos y servicios	74
4.3.4. Orientación innovadora de tecnologías y procesos	77
4.3.5. Orientación internacional	81
4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente	83
4.5. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de las características de la actividad emprendedora	86
5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	91
5.1. Distribución por edad	91
5.2. Distribución por género	97
5.3. Distribución por nivel de renta	103
5.4. Distribución por situación laboral	105
6. El entorno emprendedor	107
6.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	109
6.2. Benchmarking internacional sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	109
6.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña	112
6.4. Impacto de la Covid-19 en la actividad emprendedora de Cataluña	115
Bibliografía	118
Listado de tablas, figuras y gráficos	119
Listado de tablas	119
Listado de figuras	119
Listado de gráficos	119
Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2020-2021	126

1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2020-2021

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

En 1997, unos investigadores investigadores de la London Business School (Bill Bygrave y Michel Hay) se plantearon crear un índice de competitividad empresarial similar al "Global Competitiveness Index" publicado anualmente por el World Economic Forum. Con este objetivo 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. El primer Informe Global del GEM se publicó en 1999 con la participación de diez países: los que participaron en el estudio piloto y, además, Francia, Italia, Japón, Dinamarca e Israel.

A partir de este primer informe, cada año sin interrupción se han emitido informes tanto a nivel global como 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 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. Año tras año se han ido sumando a este proyecto equipos de investigación de las principales universidades del mundo.

A nivel global, el último informe publicado es el *Global Report 2020/2021 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, cuyos autores son Niels Bosma, Stephen Hill, Aileen Ionescu-Somers, Donna Kelley, Maribel Guerrero y Thomas Schott y en el que han participado 46 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 y académico.

En general, se ha 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. No obstante, hoy, tanto a nivel académico como político y social, es cada vez más frecuente considerar 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 sobre 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 intenso proceso de entrada y salida de empresas del mercado, es decir, un fuerte dinamismo empresarial.

1.1.1. Ámbito geográfico

Tal como hemos dicho, el proyecto GEM es el estudio de referencia internacional en el campo de la creación de empresas. En la última edición (GEM 2020-2021) han participado 46 países, cuyo detalle figura en la Tabla 1.1.

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2020/21 agrupados por nivel de ingresos

Países de ingresos bajos	Países de ingresos medios	Países de ingresos altos
Egipto	Armenia	Alemania
Angola	Brasil	Arabia Saudita
Burkina Faso	Colombia	Austria
Egipto	Guatemala	Canadá
India	Indonesia	Catar
Marruecos	Irán	Chile
Togo	Kazakstán	Chipre
	México	Corea del Sur
	Rusia	Croacia
		Emiratos
		Eslovaquia
		Eslovenia
		España
		Estados Unidos
		Grecia
		Israel
		Italia
		Japón
		Kuwait
		Letonia
		Luxemburgo
		Noruega
		Omán
		Países Bajos
		Panamá
		Polonia
		Puerto Rico
		Reino Unido
		Suecia
		Suiza
		Taiwán
		Uruguay

Fuente: Bosma et al. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report*

En 2020 se han entrevistado para el proyecto GEM más de 140.000 personas, con lo que el total de entrevistas efectuadas desde la primera encuesta del año 1999 alcanza 3,2 millones de personas de más de 120 países de todos los continentes. Por ello, uno de los principales puntos fuertes de este proyecto es el hecho de permitir comparar la actividad emprendedora de diferentes países.

Dada la diversidad de características de los entornos estudiados, se clasifican los países participantes en varios grupos. Análogamente a lo que se hizo el año anterior, los 46 países que en 2020 integran el proyecto GEM a nivel global se han clasificado en tres categorías siguiendo la tipología del World Economic Forum (WEF)¹: 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 2018 se aplica esta nueva clasificación en vez de la anterior (“factor-driven”,

¹ Siguiendo los criterios del Banco Mundial, el Proyecto GEM considera como economías de ingresos bajos a aquellas cuya renta per cápita es de 4.045 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 4.046 dólares y 12.535 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.535 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-countryclassifications-income-level-2020-2021>).

“efficiency-driven” e “innovation-driven”), lo cual ha exigido para posibilitar la comparación interanual reconstruir los valores de las series de los años precedentes adecuándose a la nueva tipología.

En la Tabla 1.1. figuran los países que participan en el proyecto GEM de este año clasificados en las tres categorías citadas. España se incorporó al proyecto en el 2000 y Cataluña en el 2003. En el presente ejercicio, 2020-2021, han participado en el proyecto GEM todas las Comunidades Autónomas de España. La Asociación RED GEM España, con más de 180 investigadores, 19 equipos regionales, 7 equipos provinciales, más de 30 universidades, más de 100 patrocinadores, 26.075 entrevistas a la población adulta y más de 700 expertos es un potentísimo recurso que destaca por su capacidad de estudio, diagnóstico e investigación sobre la actividad emprendedora, factores condicionantes, intensidad y características.

1.1.2. Bases de datos y fuentes de información

Los países, así como las Comunidades Autónomas de España, que participan en el Proyecto GEM 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 los datos relativos a las características del proceso emprendedor de diferentes ámbitos geográficos y niveles de ingreso.

Los informes que integran el proyecto GEM se nutren de tres fuentes de información que se detallan en la Figura 1.1. Las dos primeras se basan en herramientas originales y propias del Proyecto y son sometidas a rigurosos controles de calidad para asegurar que las respuestas obtenidas de todos los países participantes sean comparables. La tercera son datos secundarios, especialmente de tipo económico y social.

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:

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

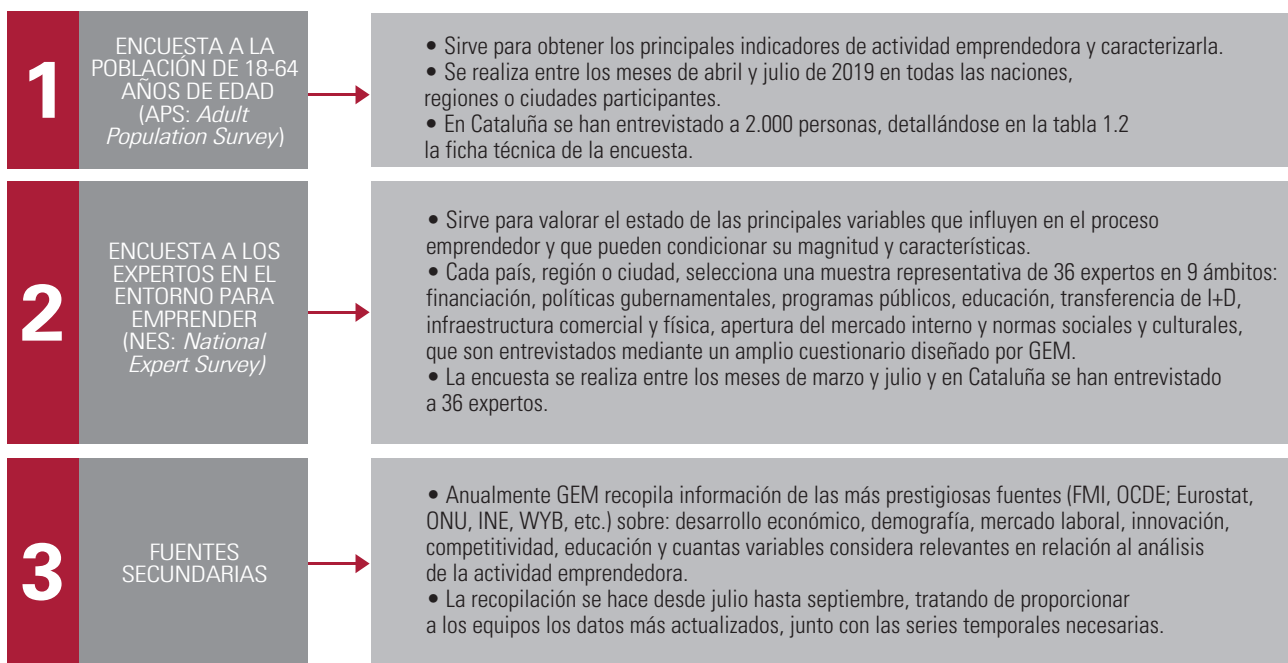


Tabla 1.2. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta catalana

Universo:	Población residente en Cataluña de 18 a 64 años
Población objetivo:	4.827.485 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:	Julio-octubre de 2020
Trabajo de campo, grabación y creación bases de datos:	Instituto Opinometre
Distribución de la muestra:	
Género:	Hombre: 1.006 y Mujer: 994
Ámbito:	Urbano: 1.796 y Rural: 204
Edad:	18-24: 205; 25-34: 367; 35-44: 512; 45-54: 508; 55-64: 408
Provincia:	Barcelona: 1.477; Girona: 201; Lleida: 113; Tarragona: 209

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

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, el proyecto GEM 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 del país.

El contexto social, cultural, político y económico del país ocupa un lugar central en este esquema conceptual y de interrelaciones. 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 los siguientes aspectos: 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 culturales y sociales.

En 2018-19 se introdujo y publicó por primera vez en el informe global el cálculo del Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI). En el Informe Global GEM 2019-20 se introdujeron 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 indicador del nivel de su contexto de emprendimiento. En este último Informe este índice unitario por país va del 6,4 de Indonesia al 3,3 de Angola, siendo el de España de 4,7 y el de Cataluña de 5,2.

En 2020 se introdujeron dos preguntas relativas al Covid en la encuesta a los expertos (NES): una sobre la respuesta de los empresarios a los efectos de la pandemia y otra sobre la respuesta del gobierno a sus consecuencias. En el capítulo 6 trataremos ampliamente estas cuestiones.

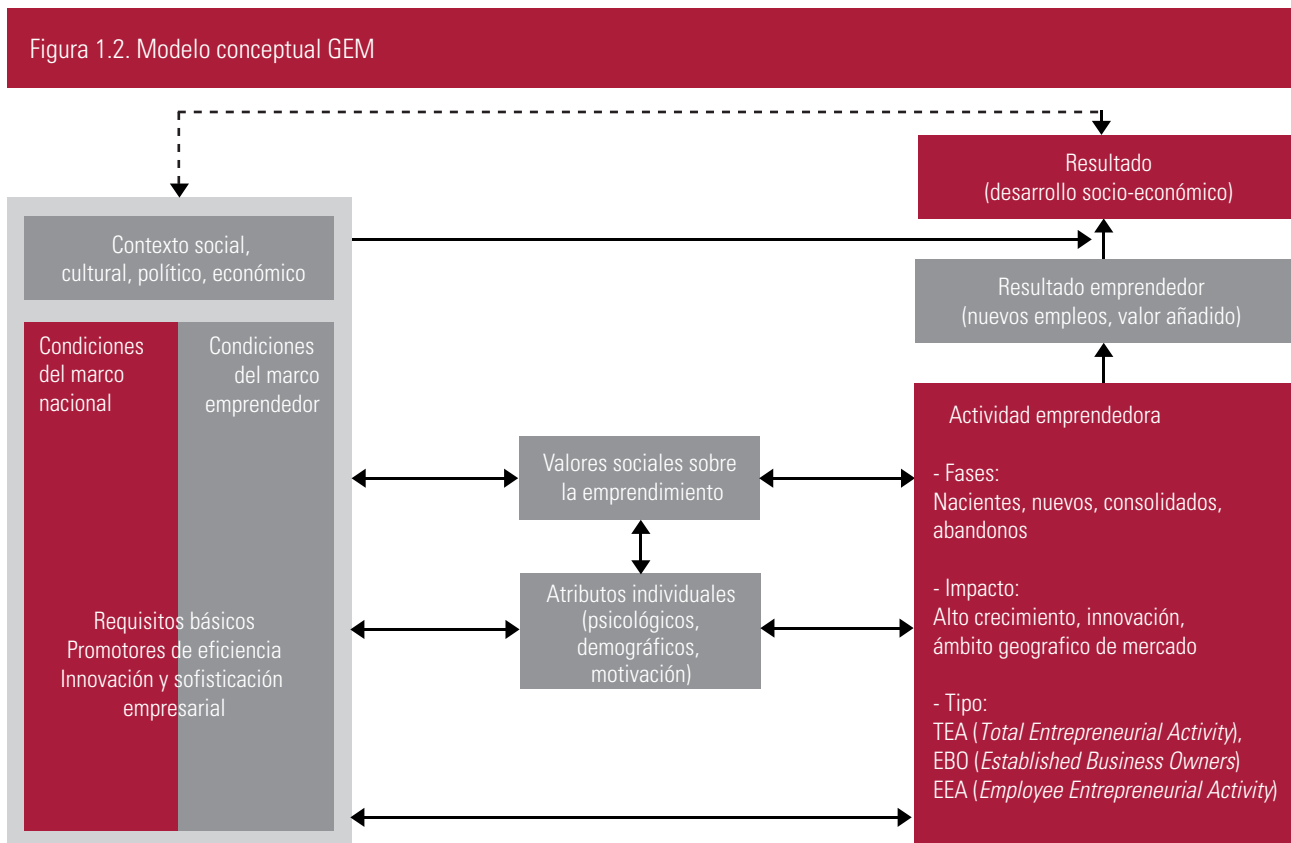
Tal como hemos visto, el contexto cultural y socioeconómico del país, tanto en términos de crecimiento económico como de empleo, condiciona los resultados de la actividad emprendedora. Este contexto influye también en la valoración y percepción que la sociedad tiene de la función empresarial y en la 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. El contexto socioeconómico y cultural del país en relación con el emprendimiento es, por tanto, un factor clave para explicar, de una parte, la intensidad de la propensión a iniciar nuevas actividades empresariales y para explicar también, de otra, los resultados y calidad de la empresa creada.

En la Figura 1.2 puede verse que 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 la metodología del GEM:

- La percepción que la sociedad tiene sobre el estatus social y económico que tienen los emprendedores con éxito.
- El grado en que la actividad empresarial es considerada por la sociedad una buena opción profesional y, finalmente,
- 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 la sociedad en general y los propios emprendedores potenciales en particular tienen sobre el entorno y sobre sí mismos son, según GEM:



Fuente: Bosma et al. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report.*

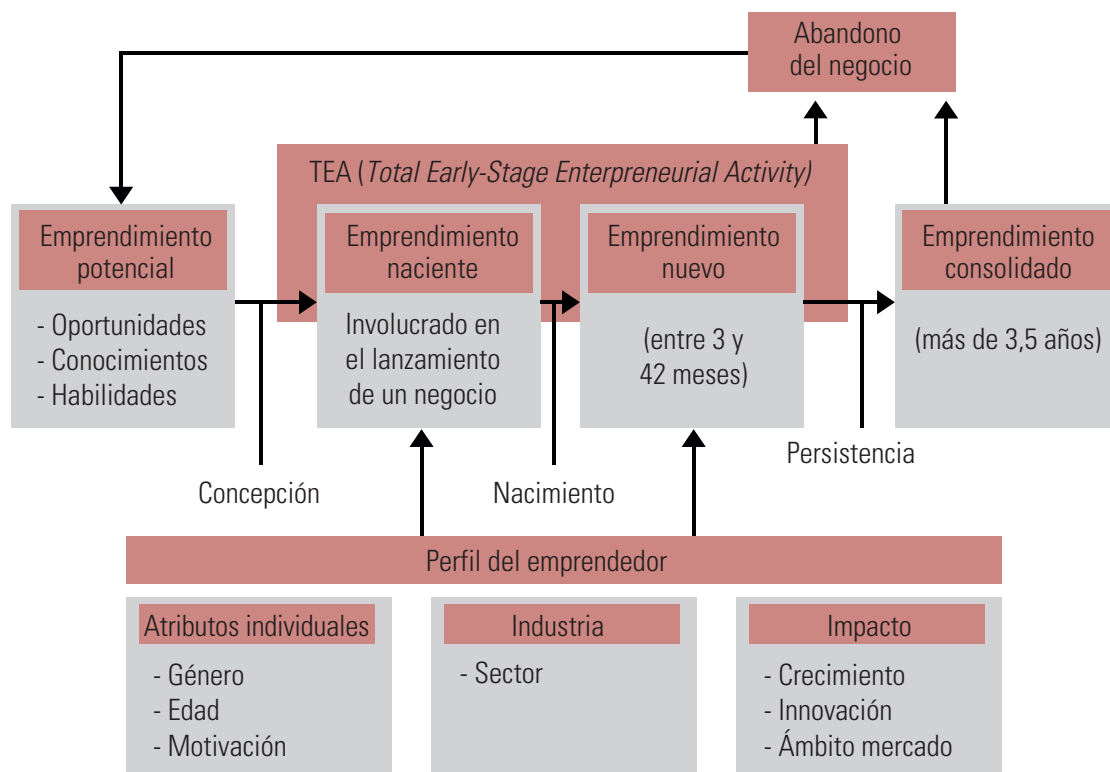
- a. El grado en que se perciben buenas oportunidades para emprender.
- b. La percepción respecto de uno mismo sobre si dispone de las capacidades y habilidades necesarias para ser empresario.
- c. La percepción sobre la facilidad o dificultad que en el país tiene crear una empresa.
- d. El miedo al fracaso.

Finalmente, se considera que un indicador y a la vez factor influyente en la intensidad de la propensión al emprendimiento es el número de personas que uno conoce personalmente que en los últimos dos años han creado una empresa.

Puede verse en la Figura 1.2 que la interacción de estos elementos (valoración social de la función empresarial, por un lado, y percepción de oportunidades, de las propias capacidades..., por otro) condiciona la intensidad de la actividad emprendedora y, tal como se explicita en la Figura 1.3, su calidad y características.

Tal como ya explicamos en el Informe anterior, en el cuestionario GEM 2019 se introdujeron una serie de cambios en el Cuestionario a la población adulta (APS) que se mantienen en el 2020. 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 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

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



Fuente: Bosma et al. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor. 2020/2021 Global Report.*

cuestionario actual 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).

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 multirrespuesta, es decir, se puede marcar más de una de las posibles respuestas (a, b, c, d). Estos importantes cambios de formato del cuestionario introducidos el 2019 obligan a interrumpir en estas cuestiones la continuidad de las series históricas.

En el Cuestionario APS del 2020 se introducen una serie de preguntas relativas al Covid. Así, a toda la muestra se pregunta cuantas personas conoce personalmente el entrevistado que hayan cesado o iniciado una actividad empresarial debido al Covid (en el Informe global consta que, de 135.942 entrevistados, 58.487 de ellos conocen a alguien que ha cesado un negocio debido a la pandemia y 34.184 entrevistados conocen a alguien que ha iniciado un negocio por el mismo motivo). También se pregunta a todos los encuestados los cambios de situación profesional, de ocupación o de nivel de ingresos que se han producido a raíz del Covid. A los empresarios nuevos (TEA), Consolidados (EBO) e intraemprendedores (EEA) se les pregunta si la pandemia ha influido en el grado de dificultad en crear una empresa, si ha influido en sus expectativas de crecimiento, si ha tenido que retrasar o parar algunas actividades y qué percepción tiene de la respuesta del Gobierno. Finalmente, a los empresarios potenciales y a los que cesan se les pregunta por la incidencia que en su decisión ha tenido la pandemia.

Después de este paréntesis para explicar los cambios que se han introducido en el cuestionario actual, seguimos 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 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 la intensidad emprendedora de un determinado país, su emprendimiento en fase inicial.

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, es un buen indicador de la dinámica empresarial del país.

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 filiales, unidades de negocio o subsidiarias.

Además de cuantificar la intensidad del emprendimiento (TEA), el proyecto GEM 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 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 otros países y Comunidades Autónomas.

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 Treball de la Generalitat de Catalunya.

Este Informe, GEM Cataluña 2020-2021, es el décimo-octavo 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 todos aquellos a quienes interese investigar y profundizar en estas cuestiones como de los encargados de formular las políticas y programas vinculados a la iniciativa emprendedora.

1.2. Resumen ejecutivo

Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana

La valoración social del emprendimiento, así como las percepciones de la persona sobre las oportunidades en el entorno y sus propias aptitudes para emprender, influyen en la intención emprendedora. El proyecto GEM considera tres factores relativos a la valoración del emprendimiento que existe en la sociedad: 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 de la encuesta a la población adulta catalana en 2020 muestran que el porcentaje de personas que opinan que emprender otorga estatus social y económico es del 61%, el mismo que se alcanza en la provincia de Barcelona, así como en España. Este porcentaje está por debajo de la media de los países de altos ingresos de la UE (70%) y de la de los países de altos ingresos a nivel mundial (74%). Ahora bien, los resultados también indican que un 60% de los catalanes considera que ser emprendedor es una buena opción profesional, un porcentaje que supera en un punto porcentual a la media de los países de la UE de altos ingresos (59%) y en tres puntos a la media española (57%). En Barcelona el porcentaje de respuestas afirmativas es un punto superior a la media catalana (61%). Tan sólo el valor alcanzado en los países de altos ingresos (64%) supera a las medias catalana y barcelonesa. Por lo que se refiere 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 2020 es del 59%. En Barcelona el porcentaje es del 58%. Estos resultados indican

que Barcelona y Cataluña están por encima de la media española (50%) y se sitúan casi a la par de los países de la UE de altos ingresos (60%). La proporción más alta corresponde al grupo de países de altos ingresos a nivel mundial (67%).

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

Los resultados de la encuesta del GEM indican que el porcentaje de catalanes adultos que en 2020 percibe buenas oportunidades para emprender es del 19%, el mismo valor que en Barcelona y superior en tres puntos a la media española (16%). Estos bajos porcentajes están marcados por la situación de pandemia, ya que la tendencia de los últimos años de esta variable era positiva, mientras que en 2020 los descensos son de 19 puntos porcentuales en Barcelona y Cataluña, y 20 puntos en España. En los países de altos ingresos, tanto a nivel de la UE como mundial, los porcentajes descienden entre ocho y doce puntos y se quedan en el 41% y del 45%, respectivamente. Ello indica que en nuestro ámbito existe un claro margen de mejora en esta variable con respecto a los países más avanzados. En relación con la percepción de las habilidades para emprender, hay un 56% de la población adulta catalana que en 2020 declara que las posee. La media española es del 52%, mientras que en la UE de altos ingresos está en el 55% y en los países de altos ingresos alcanza el 57%. En la provincia de Barcelona el porcentaje también es del 57%. La tendencia en todos los ámbitos es creciente con pequeños aumentos de uno o dos puntos en España, Europa y el mundo, mientras que en Barcelona y Cataluña este indicador mejora en seis y cuatro puntos, respectivamente. Respecto a la percepción de miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, los resultados muestran que en el año 2020 hay un 60% de la población adulta catalana que así lo manifiesta. Este porcentaje es idéntico en Barcelona. La media española está cuatro puntos porcentuales por encima (64%). Existe un diferencial con respecto a la media de la UE de altos ingresos (47%) y la de los países del mundo con altos ingresos (46%). Ello se debe en parte al aumento en 2020 en Barcelona, Cataluña y España (7, 8 y 9 puntos porcentuales, respectivamente) frente a los menores aumentos en la UE y el mundo (2 y 3 puntos). En cuanto al conocimiento de emprendedores (modelos de referencia), un 39% de los encuestados en Cataluña en 2020 declara tener este conocimiento. Este porcentaje es el mismo que el año anterior y también es idéntico al de Barcelona. La media española está dos puntos por debajo (37%). En cambio, en los países de altos ingresos, estos porcentajes superan el 50% de los encuestados (51% en la UE y 53% en el resto del mundo).

Los indicadores anteriormente descritos sobre valoración social de la actividad emprendedora y sobre percepción de oportunidades y aptitudes personales determinan en gran parte el porcentaje de la población que manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años. Este indicador de emprendimiento potencial se sitúa en Cataluña en 2020 en el 7,9%, mientras que en Barcelona alcanza el 8,4%. En ambos casos, hay un cierto incremento respecto al año anterior: 0,4 puntos porcentuales en Barcelona y 0,2 puntos en Cataluña. En cambio, la intención de emprender en España ha bajado 1,1 puntos, pasando del 8,1% en 2019 al 7,0% en 2020. En comparación con los países de altos ingresos, existe margen de mejora porque los niveles alcanzados en la UE y a nivel mundial en 2020 son del 12,8% y 21,6%, respectivamente. Ahora bien, la disminución del emprendimiento potencial en 2020 ha sido superior en estos países con altos ingresos (alrededor de tres puntos porcentuales).

En definitiva, en Cataluña el hecho de emprender se considera una buena opción profesional y en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial, con valores superiores a la media española y a la de los países de la UE y del mundo de altos ingresos. Sin embargo, la media catalana es inferior de la de los países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Además, la percepción de oportunidades para crear una empresa también queda claramente por debajo de los países de altos ingresos, sobre todo por la situación de pandemia. Estos resultados pueden explicar la diferencia que

también existe con respecto a estos países en el nivel de emprendimiento potencial, el cual sigue siendo un aspecto por mejorar.

Actividad y dinámica emprendedora

Cataluña siempre ha destacado por su espíritu emprendedor y en 2020 lideró la actividad emprendedora en España, siendo su TEA del 6,60%. Es decir, cerca de siete personas de cada cien adultas de entre 18 y 64 años se encontraba involucrada en negocios en fase inicial. Por demarcaciones, la TEA de Barcelona es de 6,86%, Girona de 5,91%, Lleida de 4,38% y Tarragona de 6,65%.

La TEA catalana es 1,41 puntos superior a la española (5,19%) y 0,85 inferior a la europea (7,45%). Ha disminuido 1,71 puntos respecto a la de 2019 (de 8,31 a 6,60%). Es decir, un -21%, mismo porcentaje que los países de Europa de altos ingresos. Y es el resultado de una disminución del 17% de las personas emprendedoras nacientes y de una reducción del 23% de las nuevas. Teniendo en cuenta que la mayor parte de la encuesta se realizó en septiembre de 2020, es destacable que el número de emprendedores nacientes solo haya disminuido una sexta parte respecto a 2019.

A pesar de que la crisis del Covid ha provocado una TEA menor a la de 2019, se ha logrado mantener un valor muy por encima del de los primeros años de la crisis anterior. Además, es esperanzador para el próximo año que los emprendedores potenciales (7,94%), tal y como se ha indicado anteriormente, no solo se han mantenido, sino que se han incrementado ligeramente respecto a 2019 (+4%). Precisamente, 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. Y se puede afirmar que en 2020, dadas las circunstancias, se ha logrado: se han incrementado los potenciales (en un contexto en el que en España han disminuido 1,1 puntos) y la disminución de los nacientes solo ha sido del 17%.

Es remarcable cómo la demarcación de Barcelona ha aguantado la crisis del Covid-19, siendo la primera en España tanto en emprendedores nacientes, nuevos y, por lo tanto, en emprendedores en fase inicial. La TEA de Barcelona (6,86%) ha disminuido 0,28 pp respecto a 2019, quedando su valor cercano a su media del periodo 2004-20 (7,08%). Esta reducida disminución (-4%) se debe al buen comportamiento de los emprendedores nuevos que, en un contexto de fuertes caídas (Cataluña: -23,5%; España: -25,2%; Europa: -20,0%), se han incrementado un 6,2% (0,2 pp). La tasa de emprendedores nuevos (3,87%) se ha situado por encima de su media de 2004-20 (3,62%).

Cataluña también lidera en España los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años). Éstos representan el 8,21% de la población adulta de Cataluña, incrementando 1,41 pp respecto al año anterior (6,79%) y acercándose a la media de la serie 2004-20 (8,45%). Continúan con un valor superior a España (6,71%) y, a diferencia de los dos años anteriores, también superior a Europa (6,95%), que era lo habitual.

El porcentaje de personas que abandonaron su actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,71%) ha sido similar a 2019 (1,74%). Si se compara con la tasa de abandono europea (2,94%) o con la de países de altos ingresos (4,70%), este porcentaje de personas involucradas en abandonos empresariales es bajo. Una cuarta parte de los cierres ha sido motivada por el Covid-19.

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 acti-

vamente 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 1,2%, 0,7 pp menos que en 2019. A pesar de ser superior a la española (0,8%), sigue lejos de la europea (3,65%). En tanto por ciento, la caída en Cataluña de las personas intraempendedoras (-37%) ha sido muy superior a la de la TEA (-20%). 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.

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 2020, en el caso de los nuevos emprendedores (TEA), la motivación reactiva o “push” (“crear una empresa porque el trabajo escasea”) aumenta fuertemente: en términos comparables (base suma 100) pasa del 16,9% el 2019 al 48% el 2020. La causa es, sin duda, la excepcional situación vivida el último año debido a la pandemia provocada por el coronavirus. En el caso de los emprendedores de empresas de una antigüedad superior a los 3,5 años los valores relativos a la motivación son más estables.

Si comparamos el perfil motivacional de los empresarios recientes (TEA) de Catalunya con el correspondiente a España, Europa y países GEM de altos ingresos observamos, en primer lugar, el mayor peso que tanto en los demás países de Europa como en el conjunto de los de altos ingresos tiene el motivo “para continuar una tradición familiar” (en el conjunto de países de altos ingresos este motivo tiene un peso cinco puntos superiores a Cataluña). Este mayor peso de la tradición familiar puede redundar en la potenciación de redes relacionales y en la transmisión de experiencias que, en último término, pueden reflejarse en la calidad del emprendimiento. Contrariamente, la motivación reactiva (crear una empresa por falta de alternativas de empleo) es en 2020 mucho mayor en Cataluña que en los países de altos ingresos (dieciséis puntos porcentuales). Correlativamente, la motivación proactiva (crear la empresa para marcar una diferencia en el mundo o para generar una renta muy alta) es doce puntos porcentuales inferior en Cataluña que en el conjunto de países GEM de altos ingresos.

En cuanto al nivel de formación de los emprendedores utilizaremos, en este resumen, un único indicador: el porcentaje de emprendedores en fase inicial que tienen estudios post secundarios, es decir, formación profesional de segundo grado, Grado universitario o Postgrado (Máster). El aumento que se ha producido en 2020 en Cataluña de este indicador deja su nivel sólo cuatro puntos por debajo del correspondiente al conjunto de países de altos ingresos. Parece como si la situación excepcional que se ha vivido este año hubiera intensificado la orientación hacia la creación de una empresa propia de personas con estudios superiores.

El perfil motivacional de los emprendedores y su nivel de formación determinan, en parte, la calidad del emprendimiento. Por ello, a partir de aquí se analizan algunas características de las empresas creadas que constituyen indicadores de su calidad: el sector de actividad, la dimensión y crecimiento, el grado de innovación en productos y procesos y, finalmente, la internacionalización.

Con respecto a la distribución sectorial de las empresas creadas por los nuevos emprendedores (TEA), en 2020 disminuye fuertemente el peso de los servicios a las empresas (-9 puntos porcentuales) y aumenta también de forma considerable el peso del sector de servicios al consumo (+6 puntos). No obstante, si comparamos la participación sectorial de las empresas de reciente creación (TEA) con España y con los otros países de altos ingresos observamos, en primer lugar, el mayor peso que en Cataluña tiene el sector transformador

(24% vs. 20%). En cuanto al sector servicios a empresas, Cataluña queda un punto por debajo del conjunto de países de la UE de altos ingresos. Y, finalmente, a pesar del cambio de tendencia de los dos últimos ejercicios, el peso del sector de servicios al consumidor sigue siendo inferior en Cataluña (42%) que en España (47%) y que en el conjunto de países de la UE de altos ingresos (44%). Ello es relevante, por 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, por el contrario, en el transformador y de servicios a las empresas acostumbra a observarse un emprendimiento de mayor calidad.

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 2020, probablemente debido a la excepcional situación vivida, revierte la tendencia al crecimiento del tamaño actual de las nuevas empresas (TEA) que veníamos observando en los últimos años. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 39% en 2019 al 44% en 2020 y las de 1 a 5 trabajadores del 46% al 40%. Es de suponer que en los próximos años se volverá a la senda de crecimiento del tamaño inicial de las empresas catalanas ya que como más adelante veremos a nivel internacional seguimos estando, en cuanto a dimensión, en la banda baja.

Además de la dimensión actual o real de las empresas de nueva creación, el proyecto GEM incluye también algunas preguntas sobre el tamaño esperado dentro de cinco años. En 2020 se observa también una fuerte caída de la dimensión prevista dentro de cinco años por parte de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA). En estas empresas la dimensión actual/real pasa de 4,04 trabajadores el 2019 a 3,64 trabajadores el 2020 y la esperada dentro de cinco años pasa de 5,58 a 4,37.

Contextualizamos, finalmente, el análisis de la variable dimensión empresarial comparando los datos de Cataluña con los de España y resto de países de altos ingresos para la proporción de empresarios en fase inicial (TEA) que en los próximos cinco años espera tener más de cinco trabajadores: el diferencial histórico y la caída que se observa en 2020 determina que el valor de este indicador en Cataluña quede a menos de la mitad del correspondiente a los países de altos ingresos (14,5% vs. 31,5%).

En el cuestionario del 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. En lo que respecta a las empresas de reciente creación (TEA) el porcentaje de empresas sin productos nuevos pasa del 65% el 2019 al 67% el 2020 y el porcentaje de empresas sin tecnologías nuevas pasa del 68% el 2019 al 70% el 2020. A pesar de ello, el nivel tecnológico del sector en que se hallan las empresas catalanas es superior a la media de países de altos ingresos.

Otro rasgo que define la calidad del emprendimiento, tanto de las empresas nuevas como las Consolidadas, es su orientación internacional. La intensidad exportadora media de los emprendedores en fase inicial de Cataluña, España y los demás países de altos ingresos disminuye en 2020, con lo que el diferencial de Cataluña con respecto al conjunto de los países de la UE de altos ingresos se mantiene en los seis puntos porcentuales.

Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

A fin de identificar el perfil sociodemográfico a las personas involucradas en el proceso emprendedor, el proyecto GEM tiene en cuenta la edad, el género, el nivel de renta y la situación laboral previa.

Los resultados de la encuesta del GEM en 2020 en Cataluña indican que la edad media de los emprendedores potenciales es de 35 años, mientras que la de los que están en fase inicial (TEA) es de 44 años. La edad

promedio de los que se encuentran en fase consolidada llega a los 51 años, la misma que las personas que abandonaron un negocio en el último año. En la provincia de Barcelona los resultados son muy similares a los del conjunto de Cataluña. Así pues, la edad media de los emprendedores barceloneses y catalanes varía en función de la fase en la que se encuentran, siendo más alta cuanto más tiempo llevan involucrados en su proyecto empresarial.

Analizando la propensión a emprender por segmentos de edad, se observa que en 2020 hay un gran descenso de la TEA del grupo de 25-34 años (pasa del 14% al 4%), muy probablemente a consecuencia de la pandemia. La TEA de los que tienen entre 35-44 años también desciende claramente, aunque algo menos (pasa del 11% al 7%). No obstante, en los grupos de más edad la TEA aumenta: pasa del 5% al 7% en los de 45-54 años y crece todavía más, del 3% al 8%, en los de 55-64 años. La variación es menor en los jóvenes de 18-24 años (pasa del 6% al 5%). Por ello, se observa que la TEA del conjunto de jóvenes catalanes (18-34 años) desciende del 11,1% al 4,6%, mientras que la TEA de los maduros (35-64 años) sube del 7,1% al 7,5%. En España la TEA de los emprendedores maduros baja poco (del 5,7% al 5,3%), mientras que en el colectivo de jóvenes hay un claro descenso (del 7,2% al 4,8%).

Los resultados según el género en 2020 indican que el porcentaje de mujeres emprendedoras catalanas es inferior al de los hombres emprendedores, pero se observa que la brecha se reduce con respecto a años anteriores. En el caso de los emprendedores consolidados prácticamente hay igualdad de porcentajes (las mujeres son el 49% frente al 51% de los hombres). También en el grupo de emprendedores nuevos la diferencia es pequeña (47% de mujeres y 53% de hombres). Las mayores diferencias se aprecian en los que están en fase naciente, en abandonos y sobre todo en potenciales (44%, 43% y 37% de mujeres, respectivamente). En Barcelona los resultados son parecidos, aunque con porcentajes un poco más altos de hombres.

Si observamos los valores del índice TEA por género en 2020 en Cataluña, la TEA de las mujeres está en el 6,0% y la de los hombres en el 7,2%. En ambos casos la TEA disminuye respecto al año anterior, pero el descenso es menos pronunciado en las mujeres que en los hombres, por lo que la diferencia de dos puntos porcentuales que existía en 2019 se ha reducido en 2020. En España la TEA de hombres y mujeres es similar: la primera está en el 5,6% (cuatro décimas menos que en 2019) y la segunda en el 4,8% (reduciéndose 1,5 puntos respecto al año anterior). Los resultados también muestran que la ratio TEA femenina/TEA masculina aumenta en Cataluña, pasando del 78% en 2019 al 84% en 2020. Esto significa que hay 0,84 mujeres emprendedoras por cada hombre emprendedor en fase inicial (TEA). La ratio a nivel español se sitúa en 2020 a un nivel parecido (86%).

Atendiendo al nivel de renta de los emprendedores catalanes, la TEA del tramo superior (más de 30.000€) se sitúa en el 10,5% en 2020, casi cinco puntos porcentuales menos que el año anterior. No obstante, este porcentaje continúa estando por encima de la TEA de los otros dos tercios (medio e inferior), que no han variado excesivamente en el último año. Así, en 2020 la TEA del tercio inferior aumenta del 6,7% al 7,1% y la del tercio medio decrece del 5,6% al 5,3%. Por otra parte, los resultados también muestran una distribución bastante equilibrada entre distintos tramos de renta según la fase del proceso emprendedor en que se encuentra la persona. Se puede destacar que el grupo de los emprendedores nacientes predominan las personas que tienen entre 40.001 y 60.000€ de renta. Esto parece indicar que un nivel relativamente alto de renta ha favorecido que hayan lanzado recientemente su proyecto empresarial.

Al considerar la situación laboral previa, se obtiene que en 2020 la gran mayoría de las personas emprendedoras en Cataluña provienen de un trabajo a tiempo completo o parcial, un resultado que está en línea con los de años anteriores. La gran mayoría de los consolidados y de los que están en fase inicial (TEA) declaran estar en esta situación (95% y 84% del total, respectivamente). En cambio, entre los emprendedores potenciales se aprecia un porcentaje superior, respecto a los otros colectivos, de una situación previa de desempleo (20% del

total) y de estudiantes (14%). Finalmente, cabe indicar que el índice TEA desciende en todos los grupos según su situación laboral previa, si bien la mayor caída se produce en el colectivo de los previamente desempleados, pasando del 4,6% al 1,5%.

Entorno emprendedor

A pesar de la fuerte crisis ocasionada por la Covid-19, la valoración media de las condiciones para emprender en Cataluña (5,2) es, relativamente, buena, siendo superior tanto a la de España (4,7) como a la de Europa (4,6) y países GEM de altos ingresos (4,9). Respecto a Europa, en once de los doce factores la puntuación de Cataluña es superior.

Las condiciones del entorno con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son: existencia y acceso a infraestructura física y de servicios (6,58), existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional (5,94), programas públicos (5,80), normas sociales y culturales (5,80), educación y formación emprendedora en la etapa postescolar (5,48) y financiación para emprendedores (5,25). Mientras que las que han recibido una puntuación menor son: dinámica del mercado interno (4,21), educación y formación emprendedora etapa escolar (4,22), políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (4,67) y transferencia de I+D (4,67).

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 2020 son: políticas públicas (74%), apoyo financiero (57%) y capacidad emprendedora (57%).

Las políticas públicas, que el pasado año fueron el segundo principal obstáculo (37%), han pasado a ser el primero. Los expertos remarcan su insuficiencia para reducir el impacto de la pandemia y reactivar la economía. A pesar de que el gobierno fue implementando medidas y programas a lo largo del 2020, los expertos consideran que fueron insuficientes, especialmente para autónomos y pymes. Tasas e impuestos se mantuvieron, incluso, sin percibir ingresos.

Por otro lado, se vuelve a mencionar la inestabilidad política e institucional en Cataluña, así como la falta de recursos de algunos departamentos de la Generalitat, en especial el de Empresa para desarrollar una política industrial y de soporte a largo plazo. Se incide en la necesidad de un gobierno estable en Cataluña, que pueda sacar adelante unos presupuestos ajustados a las necesidades actuales.

Los tres principales factores de apoyo son los mismos que en 2019: programas públicos (60%), estado del mercado laboral (29%) y educación y formación (23%). Por quinto año consecutivo los programas públicos han sido el factor de apoyo con una mayor valoración, muy superior a la de España (28%) y Europa (32%).

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, las cuatro principales son las mismas, aunque con diferente intensidad, que los últimos años: políticas públicas (86%), apoyo financiero (54%), programas de instituciones públicas (43%) y educación y formación (40%). Coinciden, aunque con diferentes valores, con las de Europa: políticas públicas (98%), educación y formación (44%), apoyo financiero (32%) y programas públicos (19%).

1.3. Cuadro de mando integral

Tabla 1.3. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2020

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2019	2020	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	39,1%	39,4%	0,3
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	38,1%	18,8%	-19,3
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	52,4%	56,5%	4,1
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	52,1%	59,7%	7,6
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	69,8%	68,5%	-1,3
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	7,7%	7,9%	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>	3,5%	3,3%	-0,2
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2019	2020	Variación puntos
TEA Total (nacientes + nuevos)	8,3%	6,6%	-1,7
TEA Emprendedores nacientes	3,6%	3,0%	-0,6
TEA Emprendedores nuevos	4,7%	3,6%	-1,1
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,3%	6,0%	-1,3
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	9,3%	7,2%	-2,1
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2019	2020	Variación puntos
TEA para marcar una diferencia en el mundo	58,4%	33,3%	-25,1
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta	66,4%	26,6%	-39,8
TEA para continuar una tradición familiar	7,7%	15,9%	8,2
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)	27,0%	69,8%	42,8
TEA del sector extractivo o primario	5,1%	3,8%	-1,3
TEA del sector transformador	31,2%	24,1%	-7,1
TEA del sector de servicios a empresas	33,3%	29,5%	-3,8
TEA del sector orientado al consumo	30,5%	42,5%	12,0
TEA sin empleados	38,6%	44,4%	5,8
TEA de 1-5 empleados	46,3%	39,7%	-6,6
TEA de 6-19 empleados	10,7%	13,3%	2,6
TEA de 20 y más empleados	4,3%	2,6%	-1,7
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico	84,1%	86,7%	2,6
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico	7,4%	7,4%	0,0
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico	8,5%	5,9%	-2,6
TEA iniciativas que exportan más del 25%	8,3%	5,4%	-2,9
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	23,9%	14,5%	-9,4
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2019	2020	Variación puntos
EEA	2,0%	1,2%	-0,8
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	Variación puntos
Financiación para emprendedores	4,9	5,2	0,3
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	4,5	4,8	0,3
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	4,1	4,7	0,6
Programas gubernamentales	5,8	5,9	0,1
Educación y formación emprendedora etapa escolar	4,2	4,2	0
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,1	5,5	0,4
Transferencia de I + D	4,7	4,7	0
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,5	5,9	0,4
Dinámica del mercado interno	4,0	4,2	0,2
Barreras de acceso al mercado interno	4,7	4,9	0,2
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,8	6,6	-0,2
Normas sociales y culturales	5,4	5,8	0,4

Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM España 2020

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2019	2020	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	42,1%	37,3%	-4,8
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	36,1%	16,5%	-19,6
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	50,8%	51,9%	1,1
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	55,1%	64,0%	8,9
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	69,0%	67,7%	-1,3
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	8,1%	7,0%	-1,1
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,6%	1,3%	-0,3
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,3%	3,0%	-0,3
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2019	2020	Variación puntos
TEA Total (nacientes + nuevos)	6,1%	5,2%	-0,9
TEA Emprendedores nacientes	2,4%	2,4%	0,0
TEA Emprendedores nuevos	3,8%	2,9%	-0,9
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,0%	4,8%	-1,2
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,3%	5,6%	-0,7
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2019	2020	Variación puntos
TEA para marcar una diferencia en el mundo	49,4%	32,3%	-17,1
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta	59,5%	34,9%	-24,6
TEA para continuar una tradición familiar	13,4%	17,4%	4,0
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)	42,3%	72,3%	30,0
TEA del sector extractivo o primario	4,7%	5,0%	0,3
TEA del sector transformador	20,5%	17,6%	-2,9
TEA del sector de servicios a empresas	33,6%	30,8%	-2,8
TEA del sector orientado al consumo	41,2%	46,5%	5,3
TEA sin empleados	46,5%	50,8%	4,3
TEA de 1-5 empleados	40,7%	40,1%	-0,6
TEA de 6-19 empleados	10,7%	7,7%	-3,0
TEA de 20 y más empleados	2,2%	1,4%	-0,8
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico	90,4%	90,2%	-0,2
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico	5,5%	5,2%	-0,3
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico	4,1%	4,7%	0,6
TEA iniciativas que exportan más del 25%	7,1%	5,6%	-1,5
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	18,6%	13,6%	-5,0
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2019	2020	Variación puntos
EEA	2,8%	1,2%	-1,6
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	Variación puntos
Financiación para emprendedores	4,9	4,4	-0,5
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	5,3	4,6	-0,7
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	5,2	3,9	-1,3
Programas gubernamentales	6,0	5,7	-0,3
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,7	2,2	-0,5
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,5	5,1	-0,4
Transferencia de I + D	5,3	4,8	-0,5
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	6,0	6,5	0,5
Dinámica del mercado interno	5,3	4,5	-0,8
Barreras de acceso al mercado interno	5,1	4,5	-0,6
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	7,0	5,9	-1,1
Normas sociales y culturales	4,8	4,3	-0,5

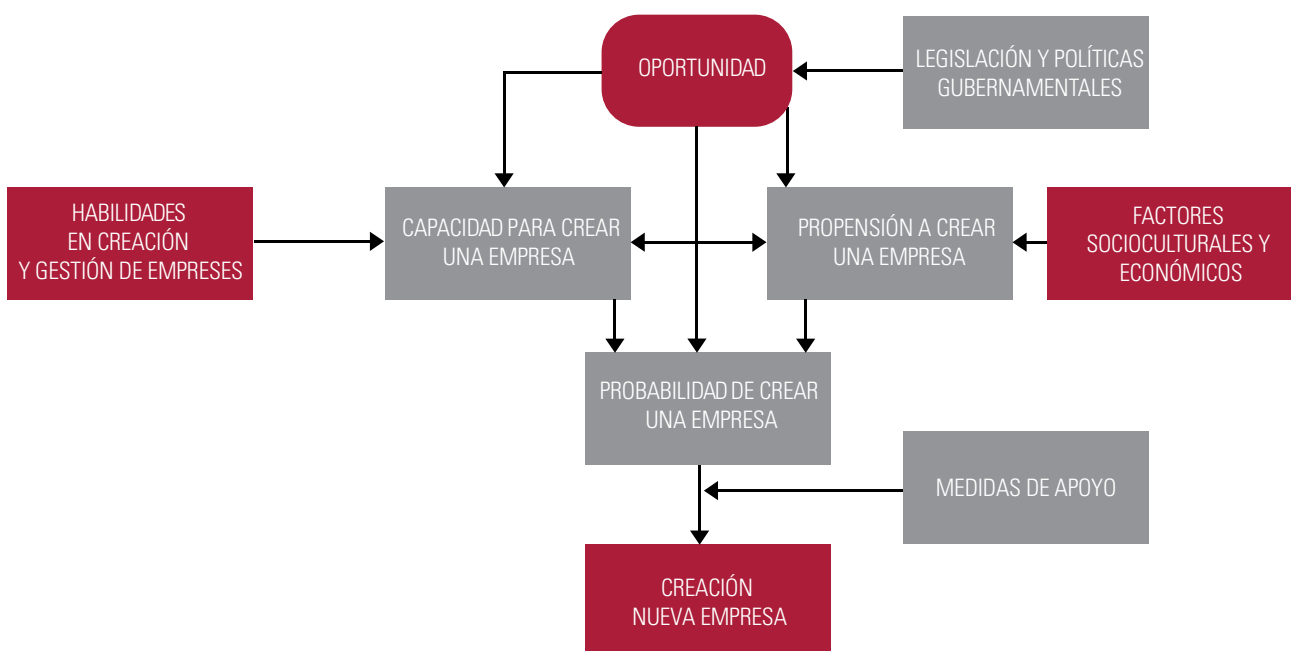
Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2020

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2019	2020	Variación puntos
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	37,4%	38,8%	1,4
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	38,2%	18,7%	-19,5
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	50,9%	56,5%	5,6
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	53,2%	59,8%	6,6
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	68,7%	68,8%	0,1
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	8,0%	8,4%	0,4
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,6%	1,8%	0,2
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,4%	3,8%	0,4
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2019	2020	Variación puntos
TEA Total (nacientes + nuevos)	7,1%	6,9%	-0,2
TEA Emprendedores nacientes	3,5%	3,0%	-0,5
TEA Emprendedores nuevos	3,6%	3,9%	0,3
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,7%	6,1%	-0,6
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	7,6%	7,6%	0,0
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2019	2020	Variación puntos
TEA para marcar una diferencia en el mundo	56,2%	36,5%	-19,7
TEA para crear una gran riqueza o generar una renta muy alta	67,8%	27,8%	-40,0
TEA para continuar una tradición familiar	7,5%	14,9%	7,4
TEA para ganarme la vida porque el trabajo escasea (cuesta conseguir un empleo)	32,1%	67,6%	35,5
TEA del sector extractivo o primario	1,0%	1,1%	0,1
TEA del sector transformador	34,0%	25,6%	-8,4
TEA del sector de servicios a empresas	36,9%	31,6%	-5,3
TEA del sector orientado al consumo	28,2%	41,7%	13,5
TEA sin empleados	44,0%	45,6%	1,6
TEA de 1-5 empleados	38,5%	35,7%	-2,8
TEA de 6-19 empleados	11,6%	15,0%	3,4
TEA de 20 y más empleados	5,8%	3,7%	-2,1
TEA iniciativas con bajo nivel tecnológico	81,7%	87,6%	5,9
TEA iniciativas con medio nivel tecnológico	6,8%	5,8%	-1,0
TEA iniciativas con alto nivel tecnológico	11,5%	6,7%	-4,8
TEA iniciativas que exportan más del 25%	7,1%	2,9%	-4,2
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	25,2%	16,9%	-8,3

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

Existen varios factores que condicionan la decisión de crear una empresa. Los modelos clásicos sobre emprendimiento suelen destacar los siguientes factores (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).

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



El proyecto GEM considera un conjunto de factores condicionantes que son similares a los mencionados. En el capítulo anterior se vio que la intención inicial y la subsiguiente decisión de crear una empresa propia dependen del contexto social, cultural, político y económico (Figuras 1.2 y 1.3). Este contexto influye en la valoración que una determinada sociedad hace del emprendimiento, así como en la percepción que tiene el emprendedor potencial de posibles oportunidades y de su propia capacidad para crear la empresa. La evidencia empírica ha confirmado que estas valoraciones y percepciones tienen un impacto significativo en la decisión de crear una empresa (Capelleras *et al.*, 2013). En este capítulo vamos a centrar nuestra atención en la situación de estos factores en el caso de Cataluña y compararemos sus resultados con los de España, los países de la UE con altos ingresos y el resto de los países del mundo con altos ingresos.

2.1. Valoración social de la actividad emprendedora

A partir de los datos de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM es posible analizar la valoración social del emprendimiento. En este apartado nos centraremos en este aspecto utilizando dichos datos. El análisis del entorno emprendedor se ampliará en el último capítulo de este informe con la utilización de los datos obtenidos a partir 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:

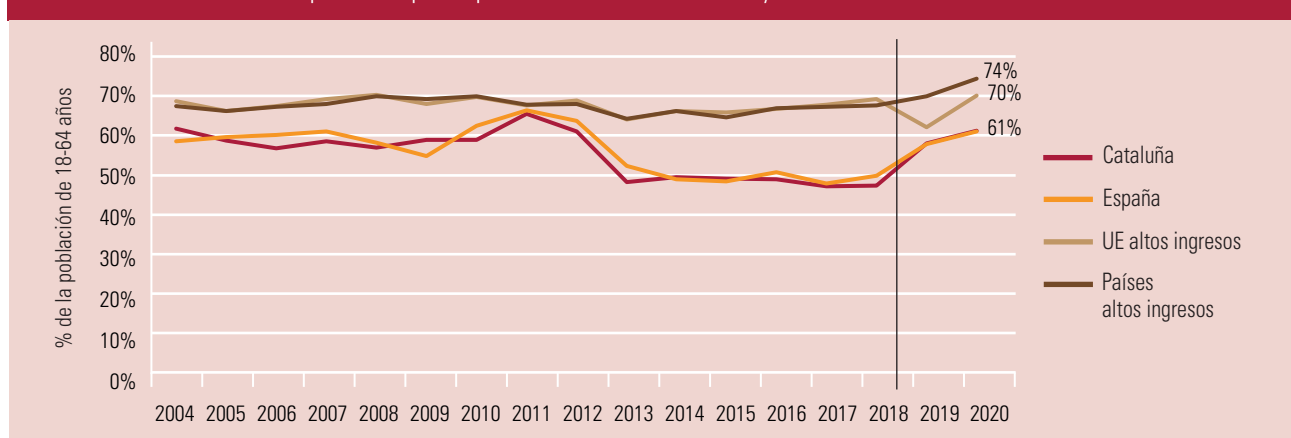
- En qué grado en una determinada sociedad el éxito de un nuevo negocio supone mejorar el prestigio y reconocimiento social del emprendedor, así como su estatus económico.
- En qué grado se considera que poner en marcha un negocio es una opción profesional atractiva.
- En qué grado en los medios de comunicación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

Los resultados relativos a estas variables se presentan a continuación en formato de serie histórica. Hay que señalar que 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, en el presente informe dicha escala se ha resumido en dos grupos (acuerdo o desacuerdo con la afirmación incluida en la pregunta) para los años 2019 y 2020. De ahí que en los gráficos se haya incluido una barra que separa el período 2004-2018 del período 2019-2020.

Así pues, un primer factor que se incluye en el proyecto GEM hace referencia al hecho de que el éxito de un nuevo negocio esté asociado a un alto nivel de estatus social y económico para el emprendedor. De hecho, 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 2020 muestran que un 61% de los encuestados considera que emprender otorga estatus social y económico (Gráfico 2.1). Esto significa que hay una pequeña mejora con respecto al año anterior, dado que este porcentaje es superior en tres puntos al alcanzado en 2019.

Este resultado coincide con el obtenido en la demarcación de Barcelona, así como en todo el estado español (valores idénticos del 61%). Ahora bien, este porcentaje actual es inferior en nueve puntos a la media alcanzada en los países de la UE con más ingresos (70%) y en trece puntos a la media del resto de países del

Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico¹



¹Explicación del motivo de la línea vertical que aparece en los Gráficos 2.1 a 2.7 entre los años 2018 y 2019: Hasta 2018 las preguntas sobre el emprendimiento estaban realizadas con una variable dicotómica, Sí/No. A partir de 2019, estas preguntas se responden con una escala Likert de 5 posiciones: Completamente de acuerdo, Algo de acuerdo, Ni de acuerdo ni en desacuerdo, Poco de acuerdo, Nada de acuerdo. En los gráficos, a partir de 2019, representamos el porcentaje que representan las dos primeras opciones. Aunque ambos tipos de respuesta NO podrían ponerse en un mismo gráfico, ya que no son comparables, se han presentado para que se pueda ver cómo evolucionaban las tendencias antes del 2018 y cómo están evolucionando a partir de 2019.

mundo con altos ingresos (74%). Desde 2013 hasta 2018 el diferencial con estos países era aún más amplio. Aunque los datos a nivel histórico no son directamente comparables por el reciente cambio en la medición de las variables del GEM, parecería que el diferencial se está reduciendo, especialmente con la media de los países avanzados de la UE.

Aun así, los porcentajes inferiores que en Cataluña y España hay en 2020 con respecto a los países de altos ingresos sugiere que la valoración social de la función empresarial continúa siendo inferior a la que se da en los países más avanzados. 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, lo que 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, por lo que las empresas suelen tener un mayor potencial de crecimiento y, en consecuencia, la función empresarial tiende a estar mejor valorada.

Como segundo factor condicionante consideramos hasta qué punto la población declara que ser emprendedor es una buena opción profesional. Las respuestas afirmativas a esta pregunta en la encuesta a la población adulta catalana de 2020 se sitúan en el 60% (Gráfico 2.2). Este porcentaje supera en un punto porcentual a la media de los países de la UE de altos ingresos (59%) y en tres puntos a la media española (57%). Tan sólo el valor alcanzado en los países de altos ingresos (64%) supera a la media de Cataluña, en este caso por cuatro puntos. Esto es así porque en nuestro ámbito ha habido un pequeño retroceso de tres puntos con respecto al 2019. En el caso de la provincia de Barcelona el porcentaje de respuestas afirmativas es un punto superior a la media catalana (61%).

Todos estos resultados muestran que este indicador se mantiene en niveles totalmente homologables a los de los países avanzados y que, a pesar de la pandemia, en 2020 no ha habido un descenso importante de respuestas afirmativas. Esto indica que el desarrollo de una iniciativa emprendedora en nuestro entorno se percibe como una buena opción profesional.

El siguiente indicador que utiliza el GEM sobre la percepción social del emprendimiento se refiere a los medios de comunicación. Estos juegan un papel importante como mecanismo de difusión de la actividad emprendedora, sobre todo si se trata de noticias positivas sobre emprendedores y nuevas empresas. En el año 2020 las respuestas afirmativas en Cataluña a la cuestión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación se sitúan en el 59%, un punto por debajo del valor alcanzado en 2019 (Gráfico 2.3). En Barcelona el porcentaje es del 58%. Estos resultados nos permiten afirmar que Barcelona y Cataluña están bien posicionadas

Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional

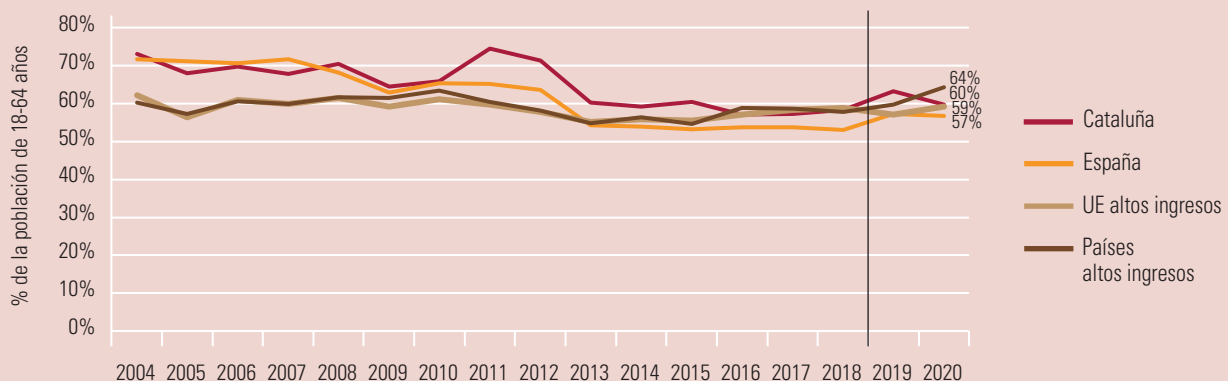
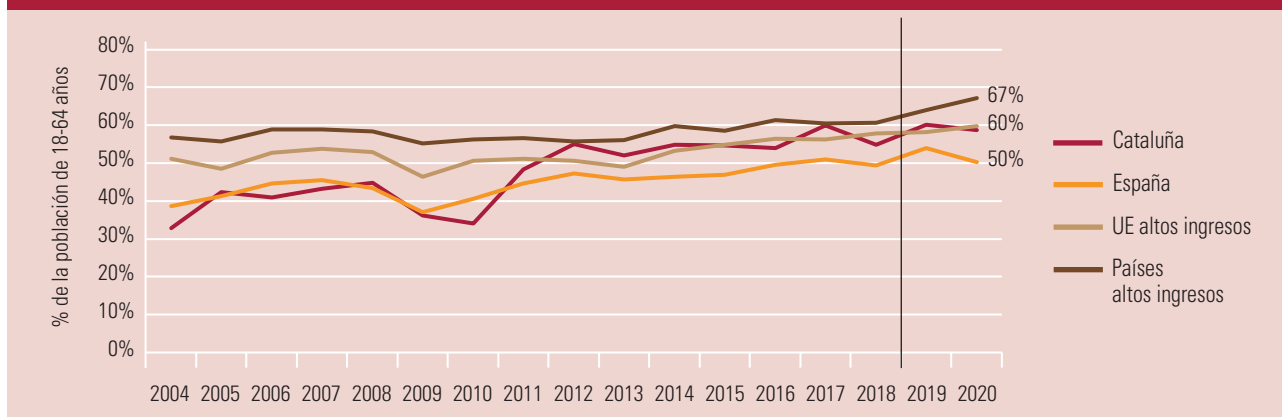


Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación



en comparación con los otros ámbitos. Así, los porcentajes están de nuevo por encima de la media española, cuyo porcentaje es bastante inferior, en concreto del 50%, y se sitúan casi a la par de los países de la UE de altos ingresos, cuyo porcentaje es del 60%. La proporción más alta corresponde al grupo de países de altos ingresos a nivel mundial, puesto que el porcentaje sube hasta el 67%.

Los resultados, pues, 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 60% en 2019. La proporción alcanzada en Cataluña en 2020 (59%) parece indicar que se mantiene una valoración alta, a pesar de que la pandemia pueda haber frenado en 2020 el aumento de las noticias positivas sobre emprendedores vinculados a eventos como el Mobile World Congress o el Biz Barcelona. La sensibilización que se realiza en ámbitos como el emprendimiento social y el que adopta la forma de cooperativa puede haber favorecido que la percepción sobre el emprendimiento que la población catalana extrae de los medios de comunicación continúe siendo positiva.

Hasta aquí hemos analizado tres factores (si emprender es una buena opción profesional; si brinda estatus social y económico; y su grado de difusión en los medios de comunicación). Al igual que en ediciones anteriores, se procede a combinar estos tres indicadores en un índice global que supone una aproximación a 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 en Cataluña muestran que en 2020 el apoyo medio y alto están en porcentaje sobre el total que son similares: un 33% y un 31%, respectivamente (Gráfico 2.4). Por lo tanto, conjuntamente son mayoritarios ya que suman el 64% del total, exactamente igual que en 2019. El 22% de los encuestados se sitúan en un apoyo bajo, lo que significa 1,5 puntos menos que el año pasado. Finalmente, sólo hay un 14% del total que se puedan considerar con un apoyo nulo, que en contrapartida supone 1,5 puntos más que el año pasado. Aunque, como hemos comentado, en 2019 hubo un cambio en la medición de las tres variables que configuran el índice, parecería que el apoyo al emprendimiento se mantiene en niveles similares a los de ejercicios anteriores.

El último factor para medir la orientación de la sociedad hacia el emprendimiento se denomina "equidad en los estándares de vida". La pregunta que se hace a los encuestados sobre esta cuestión es si les gustaría que todo el mundo tuviera un nivel de vida similar. Este indicador es importante porque la intención de emprender

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

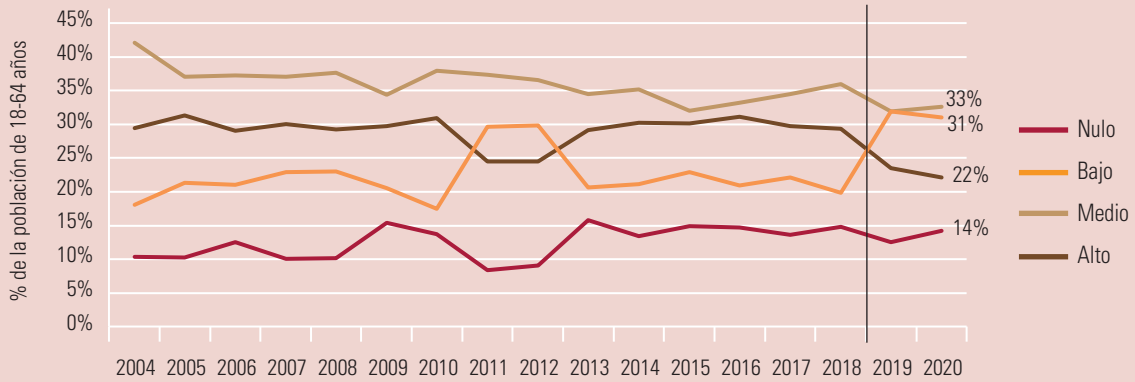
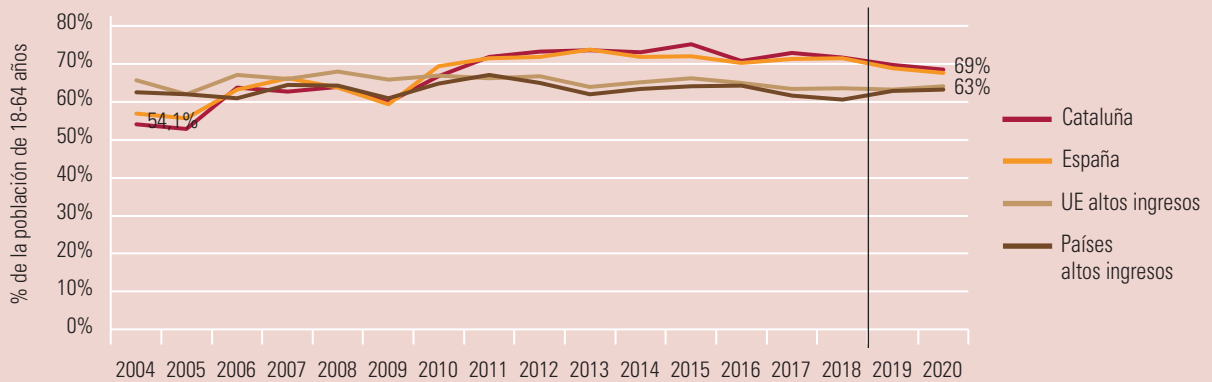


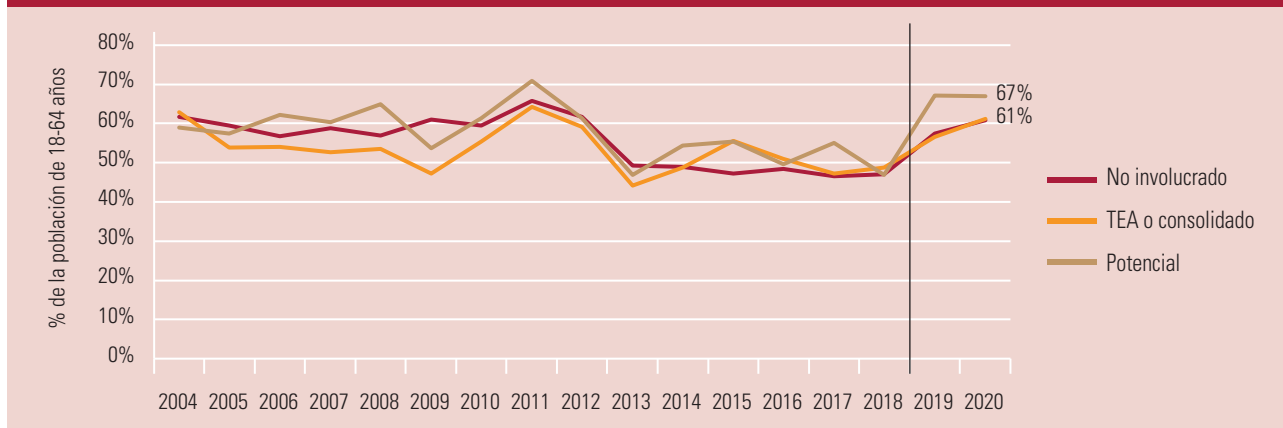
Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida



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. Cabe señalar, no obstante, que 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. Cuanto más alto sea este espíritu, se considera que la persona más querrá que su nivel de vida dependa de su propio desempeño, una característica que en el GEM se considera deseable en un emprendedor.

Los resultados indican que este indicador permanece estable en 2020 en Cataluña y en los países con los que nos comparamos. Así, el porcentaje de población que se alcanza en 2020 es del 69%, sólo ocho décimas menos que en 2019 (Gráfico 2.5). El porcentaje es casi idéntico en España, ya que está en el 68%, un punto menos que el año anterior. En la provincia de Barcelona la media es igualmente del 69%. En los países de la UE con altos ingresos, así como en el conjunto de países avanzados del mundo, los porcentajes son del 64% y 63%, respectivamente, con variaciones de menos de un punto respecto a 2019. Así pues, Barcelona, Cataluña y España obtienen valores por encima de la de los países avanzados en 2020. En este sentido, desde 2010 y hasta la actualidad, este indicador se ha mantenido por encima de la media de estos países tanto en Cataluña como en España, lo que parece indicar un mayor deseo de equidad en los estándares de vida. Las posibles razones que explicarían esta tendencia serían la percepción de que existe un incremento de la desigualdad, así como una disminución del ingreso disponible o una amenaza de desempleo.

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



La valoración social del emprendimiento se completa a continuación con el análisis de 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:

- Emprendedores potenciales: aquellos que responden que tienen intención de crear una empresa en los próximos años.
- 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".
- 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 de la variable que mide si emprender da estatus social y económico indican que en 2020 son los emprendedores potenciales los que presentan un porcentaje superior en seis 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 61% 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 en 2019 e, incluso, son similares a los años anteriores cuando se utilizaba otra forma de medición de las variables, ya que tradicionalmente el porcentaje de potenciales ha sido superior al de los otros dos colectivos.

En la segunda variable (emprender es una buena opción profesional) se aprecian unos resultados similares, puesto 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 que en la variable anterior. Así, en 2020 los emprendedores potenciales son un 64% del total, cinco puntos menos que en 2019, mientras que los no involucrados son un 60%, tres puntos menos que el año anterior (Gráfico 2.7). Los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) se quedan en un 57%, con un descenso de seis puntos con relación al ejercicio anterior.

En cuanto a la presencia del emprendimiento en los medios de comunicación, los porcentajes de respuestas afirmativas difieren aún menos entre los tres grupos y se mantienen en niveles similares a los de 2019. En concreto, vemos que en 2020 un 62% de los emprendedores actuales perciben positivamente la difusión del

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

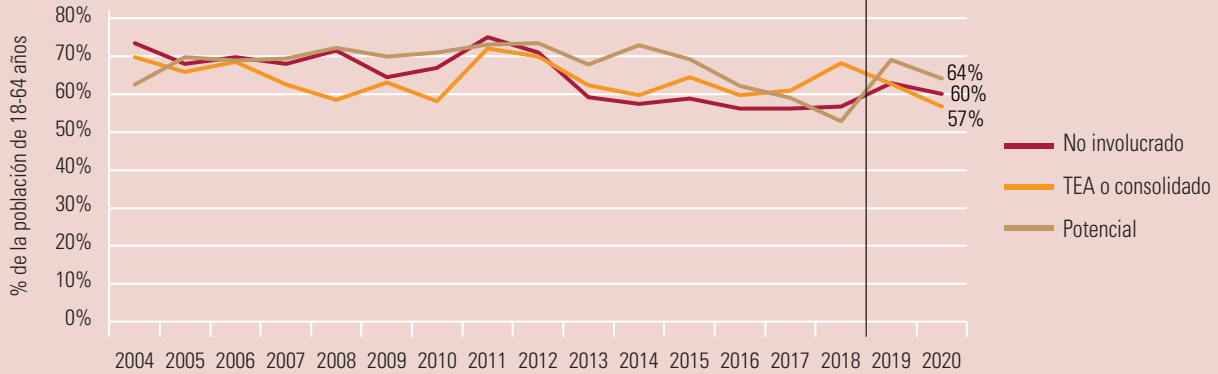
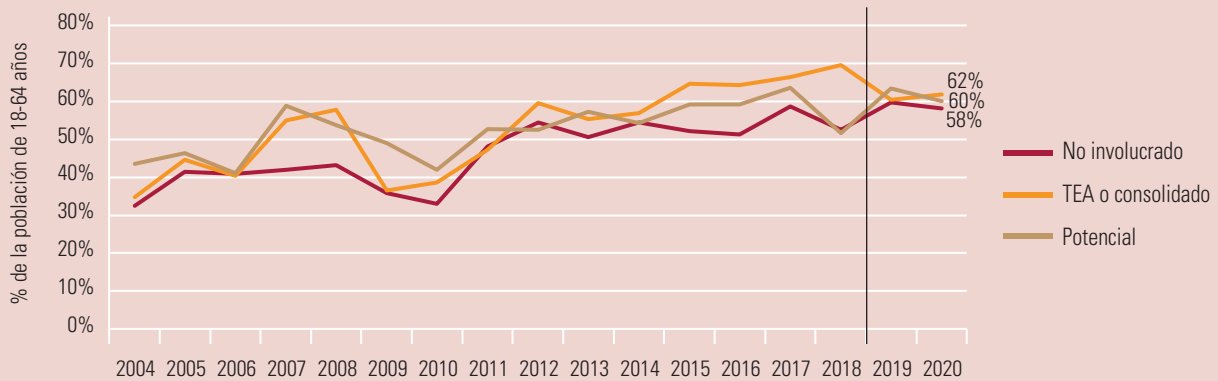


Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



emprendimiento en los medios de comunicación, siendo este porcentaje del 60% en los potenciales y de un 58% en los no involucrados (Gráfico 2.8). Por lo tanto, parece que la valoración de la presencia de emprendedores en los medios no difiere excesivamente entre los tres colectivos que tienen distinto grado de involucración en la actividad emprendedora.

En síntesis, los resultados sobre la valoración social del emprendimiento de estos tres colectivos muestran que en 2020 los emprendedores potenciales están por encima de los otros dos grupos en sus valoraciones de dos de las tres variables. Estos resultados están en línea con los del 2019 y difieren de los de años anteriores en los que esta primera posición correspondía a los emprendedores actuales (TEA o consolidados).

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

En este apartado se estudian las percepciones individuales que suelen ser más significativas a la hora de plantearse la decisión de crear una empresa. En el modelo conceptual del proyecto GEM se consideran las siguientes variables perceptuales que se extraen de las respuestas a la encuesta a la población adulta:

- a. La percepción de que existen buenas oportunidades para iniciar una actividad empresarial en los próximos seis meses.

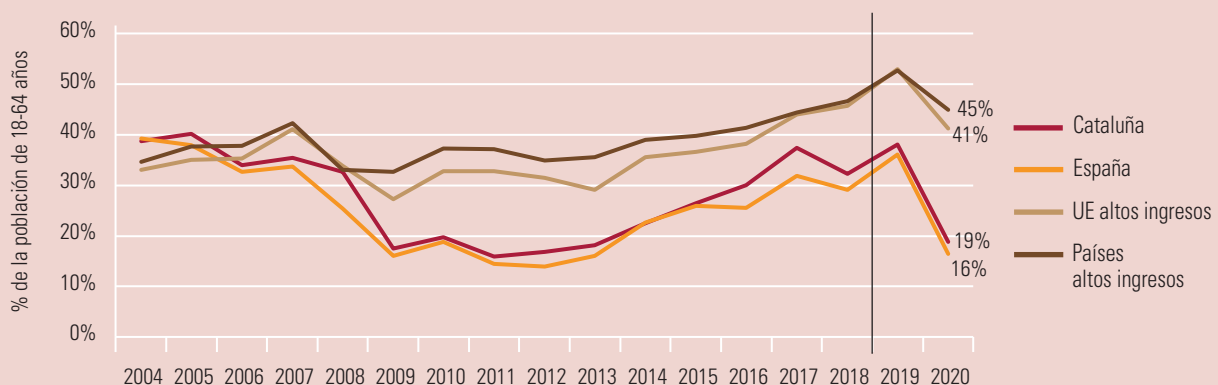
- b. La percepción que uno tiene de poseer las habilidades y conocimientos necesarios para crear y gestionar una empresa.
- c. El miedo al fracaso como freno a la creación de empresas.
- d. El grado de conocimiento que uno tiene de otros empresarios y modelos de referencia.

La identificación de oportunidades en el entorno susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas ha sido considerada tradicionalmente como el punto de partida habitual del proceso emprendedor (Kirzner, 1979). Este primer factor, operacionalizado en el GEM como la percepción de buenas oportunidades, arroja unos resultados en 2020 claramente marcados por la situación de pandemia mundial. Así, los resultados del GEM muestran que el porcentaje de catalanes de 18 a 64 años que en 2020 percibe buenas oportunidades para emprender en los seis meses siguientes es únicamente del 19% (Gráfico 2.9). Este mismo porcentaje es el que se alcanza en la provincia de Barcelona. La media española está tres puntos porcentuales por debajo, es decir, se sitúa en el 16%. Tanto en Barcelona como en Cataluña y España la tendencia de los últimos años con la medición anterior de esta variable era positiva, pero en 2020 se trunca esta tendencia. Las caídas son muy grandes y casi idénticas: 19 puntos porcentuales en Barcelona y Cataluña y 20 puntos en España.

La proporción de población de los países de la UE con altos ingresos que percibe buenas oportunidades en el entorno es del 41%, doce puntos porcentuales menos que en 2019. El porcentaje que se obtiene en el resto de los países del mundo con altos ingresos es del 45%, cayendo en este caso ocho puntos. Así pues, en todos los países se notan los efectos del contexto adverso e incierto de 2020, si bien las caídas son más grandes en nuestro entorno. Así, el diferencial entre la media catalana y la media de la UE es de 22 puntos. La brecha entre la media española y la de la UE es algo superior (25 puntos). En 2020 estas diferencias que ya existían anteriormente se han acrecentado porque las caídas han sido aquí más pronunciadas. Por lo tanto, los resultados muestran que hay un claro margen de mejora con respecto a los países más avanzados con respecto a la percepción de oportunidades.

Como segundo factor antes hemos mencionado la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para emprender. De hecho, 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 al concepto de autoeficacia (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. Los estudios realizados en diversos países ponen de relieve que el crecimiento de las empresas recién creadas depende en gran medida de las habilidades y aptitudes directivas del emprendedor (Capelleras *et al*, 2019; Colombo y Grilli, 2010).

Gráfico 2.9. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses



Los resultados de la encuesta a la población adulta del GEM en 2020 indican que un 56% de los catalanes declara que tiene las habilidades y capacidades necesarias para emprender y desarrollar un negocio (Gráfico 2.10). La media española es inferior en cuatro puntos porcentuales, situándose por tanto en el 52%. En la provincia de Barcelona el valor es más elevado, concretamente del 57%. La media en los países de la UE con altos ingresos es inferior en un punto a la de Cataluña (55%), mientras que el porcentaje alcanzado en los países con altos ingresos es superior en un punto (57%). La tendencia en todos los ámbitos es creciente con pequeños aumentos de uno o dos puntos en España, Europa y el mundo, mientras que en Barcelona y Cataluña este indicador mejora en seis y cuatro puntos, respectivamente. Este resultado es positivo porque una buena percepción de posesión de conocimientos y habilidades facilita que haya más emprendedores potenciales y que estén dispuestos a dar el paso para crear una empresa propia. Sin embargo, la contrapartida es que un exceso de optimismo podría tener ciertos efectos negativos sobre la viabilidad a largo plazo de la nueva empresa.

El proyecto GEM considera como tercera variable de carácter perceptual el miedo al fracaso. Este factor puede afectar negativamente a la decisión de crear una empresa y convertirse en un freno al emprendimiento. 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.

Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender

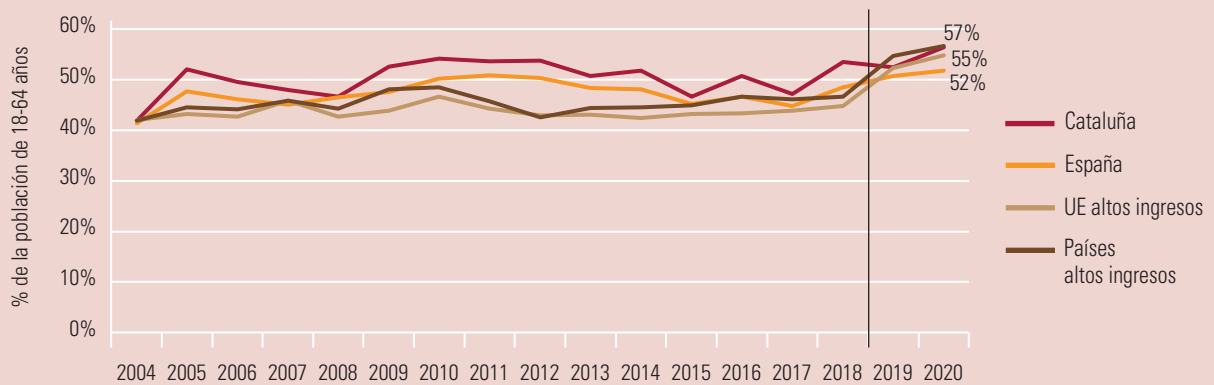
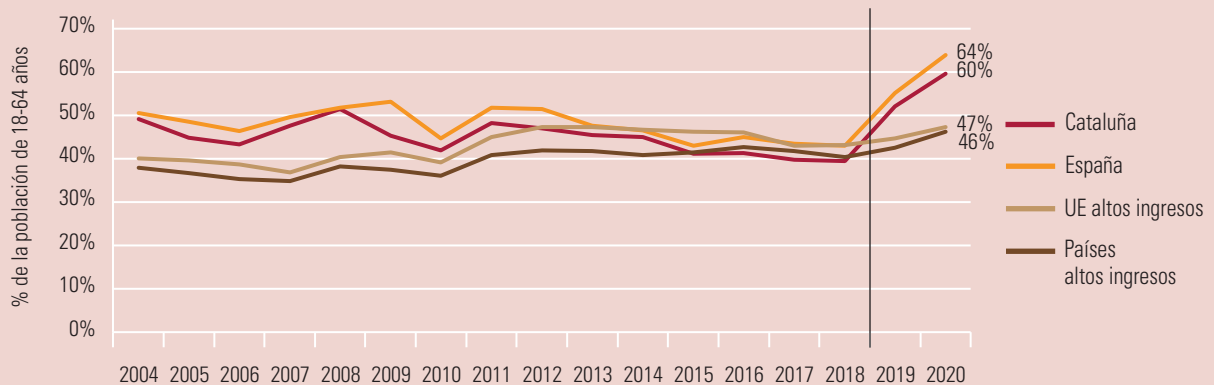


Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender



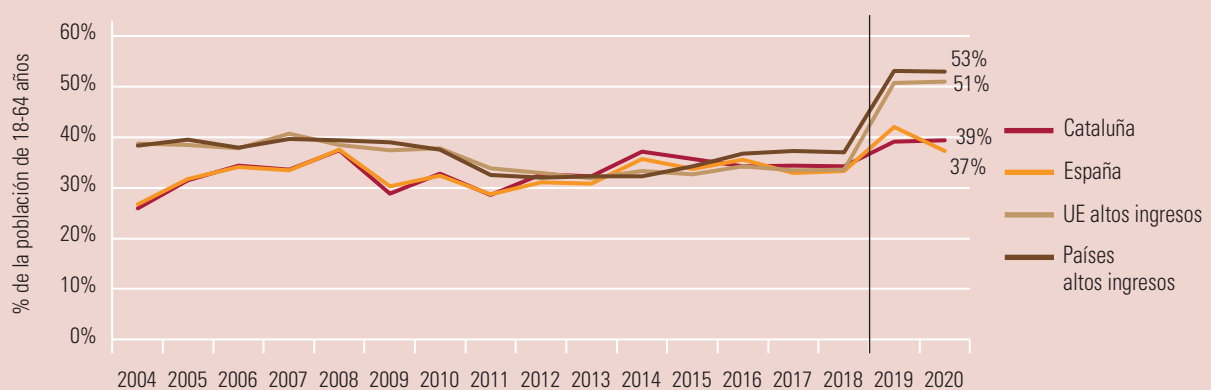
Los resultados de la encuesta del GEM indican que en el año 2020 hay un 60% de la población adulta catalana que manifiesta que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender (Gráfico 2.11). Este porcentaje idéntico en Barcelona. La media española está cuatro puntos porcentuales por encima (64%). Aquí sí existe un diferencial considerable con respecto a los países más avanzados: la media de la UE de altos ingresos es del 47% y la del resto de países del mundo con altos ingresos es del 46%. Estas diferencias se explican por el aumento del miedo al fracaso en 2020, que es de 7, 8 y 9 puntos en Barcelona, Cataluña y España, respectivamente. Los aumentos en la UE y el mundo han sido menores, de 2 y 3 puntos, de ahí que el diferencial que existía en 2019 haya aumentado en 2020. 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 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 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 de emprender y la credibilidad del nuevo proyecto empresarial.

En 2020 observamos que los resultados indican que un 39% de los encuestados en Cataluña declara tener conocimiento de otros emprendedores (Gráfico 2.12). Este porcentaje es el mismo que en 2019 y también es idéntico al alcanzado en la provincia de Barcelona. La media española está dos puntos por debajo, un 37%. En los países de altos ingresos, estos porcentajes superan el 50% de los encuestados. Así, en los países de la UE con altos ingresos está en el 51%, doce puntos porcentuales más que en Cataluña y dieciséis más que en España. En los países de altos ingresos el porcentaje asciende al 53%. A lo largo de la serie histórica de esta variable en Cataluña y España, los valores alcanzados eran similares o superiores a los de los países avanzados, pero en los dos últimos años se ha abierto un diferencial, principalmente porque el indicador en dichos países creció mucho en 2019. Dado que los modelos de referencia refuerzan las percepciones de las personas respecto a la creación de empresas, sería recomendable potenciar acciones de mejora, como por ejemplo el desarrollo de actividades y redes que visualicen más el fenómeno del emprendimiento, a fin de estar de nuevo en niveles similares a los de los países de altos ingresos.

Al igual que hemos hecho en el apartado anterior, para completar el análisis se presentan seguidamente los resultados diferenciando entre los emprendedores potenciales, los que están en fase inicial (TEA) o consolidada

Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia



y los no-involucrados. En primer lugar, cabe señalar que en los tres colectivos hay un descenso considerable en la percepción de buenas oportunidades en el entorno en 2020, que van entre los 18 puntos porcentuales de los no-involucrados, pasando por los 21 puntos de los emprendedores potenciales, hasta los 25 puntos de los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) (Gráfico 2.13). A pesar de estas diferencias, la situación en 2020 es similar a la del 2019 en el sentido que los emprendedores potenciales son los que más perciben oportunidades (32%), claramente por encima de los actuales y de los no-involucrados (ambos grupos están en el 18%).

En segundo lugar, atendiendo a la percepción sobre los propios conocimientos y habilidades requeridas para emprender las diferencias son aún mayores, en este caso entre los involucrados (incluyendo emprendedores potenciales y actuales) y los no-involucrados. Los resultados muestran que la gran mayoría de emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada), un 83% del total, considera que dispone de conocimientos y habilidades para emprender (Gráfico 2.14), lo que supone tres puntos menos que en 2019. Igualmente hay un porcentaje mayoritario de emprendedores potenciales, un 78%, que también lo afirman, cinco puntos más que el año anterior. En cambio, este porcentaje baja al 50% para los no involucrados, a pesar de que el último año ha aumentado cinco puntos.

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

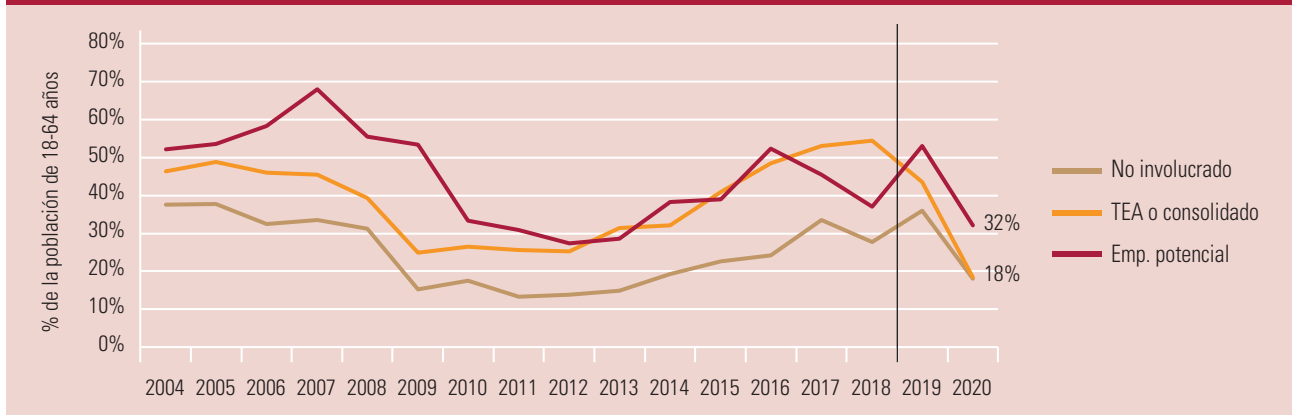


Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora

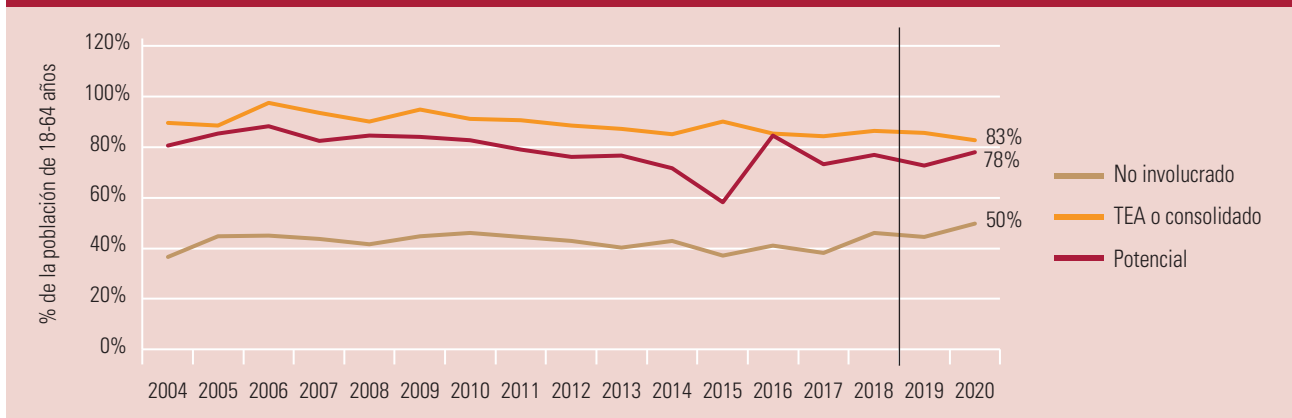
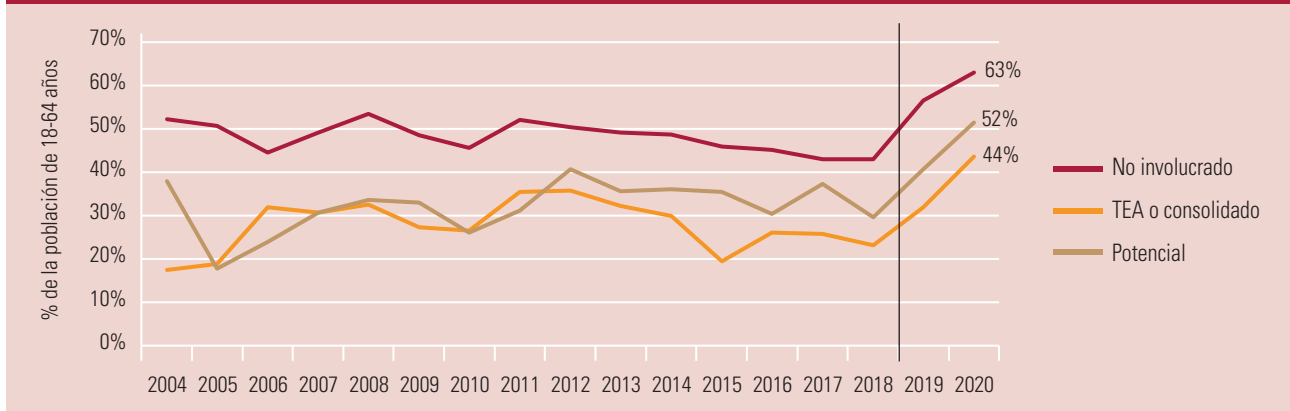


Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



En tercer lugar, consideramos el comportamiento de la variable miedo al fracaso en los tres colectivos. Los resultados muestran que en 2020 las personas que no están involucradas en el proceso emprendedor son las que más temen ser estigmatizadas si un posible nuevo negocio fracasa. El porcentaje se sitúa en un 63% del total, seis puntos más que en 2019 (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 más baja en los que ya son emprendedores (actuales), con un porcentaje del 44% del total, que en los que se plantean la creación de una empresa (potenciales), con un 52%. No obstante, el impacto de la pandemia parece notarse en ambos grupos, puesto que los emprendedores actuales y potenciales declaran mayor miedo al fracaso que el 2019 en doce y once puntos porcentuales más que en 2020, respectivamente.

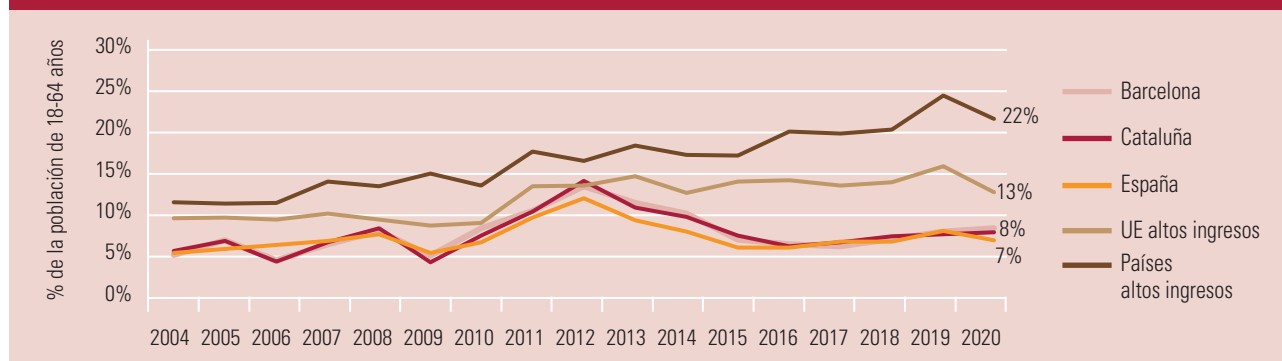
En conjunto, estos resultados apuntan a ciertas diferencias entre las percepciones de los tres colectivos, especialmente entre involucrados y no-involucrados, los cuales tienen más miedo al fracaso y menor autoeficacia. También cabe destacar que la percepción de oportunidades desciende más entre los emprendedores actuales que en los potenciales.

2.3. La intención de emprender

En los dos primeros apartados de este capítulo hemos analizado la valoración social de la actividad emprendedora y la valoración de oportunidades y aptitudes personales. En el modelo conceptual del proyecto GEM (Figuras 1.2 y 1.3) la interacción de estos dos aspectos determina en buena medida la intensidad con la que se manifiesta la intención de crear una empresa. Así, 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 intención de poner en marcha un nuevo negocio en los próximos años. Estas personas son los emprendedores potenciales de la sociedad. De esta manera, la intención de emprender permite identificar el nivel de emprendimiento potencial y se analiza a continuación.

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 2004-2020 (Gráfico 2.16). En Cataluña este porcentaje se sitúa en 2019 en el 7,9%, lo que supone 0,2 puntos porcentuales más que en 2018. En la demarcación de Barcelona el emprendimiento potencial es medio punto superior a la media catalana y alcanza el 8,4%, con lo que crece 0,4 puntos con respecto al año anterior.

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



Así pues, en plena pandemia el volumen de emprendedores que tiene intención de emprender en Barcelona y Cataluña no ha disminuido, sino que ha aumentado ligeramente. En cambio, la intención de emprender en España ha bajado 1,1 puntos, pasando del 8,1% en 2019 al 7,0% en 2020. De esta forma, está casi un punto por debajo de la media catalana.

Adoptando una perspectiva temporal más amplia, vemos que la evolución del emprendimiento potencial es 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 y con el mencionado descenso de poco más de un punto de la media española en 2020.

En los países de la UE con altos ingresos el nivel de emprendimiento potencial ha disminuido más que en España: en 2019 estaba en 15,9% mientras que en 2020 se sitúa en 12,8%. Por lo tanto, la caída es de 3,1 puntos, probablemente por la situación de pandemia. No obstante, podemos observar que la intención de emprender ha sido históricamente mayor en la UE que en Cataluña y España, y aunque el diferencial se reduce en 2020, todavía sigue siendo considerable. En este sentido, en los países de la UE con altos ingresos hay un porcentaje de emprendedores potenciales de casi cinco puntos más que en Cataluña y de casi seis puntos más que en España.

En los países de altos ingresos se observa que este último año la intención de emprender ha bajado del 24,4% al 21,6%. Si comparamos este porcentaje de la intención de emprender en 2020 con nuestro ámbito, vemos que en dichos países el emprendimiento potencial alcanza un nivel claramente más alto. En concreto, hay una diferencia de casi 14 puntos porcentuales con Cataluña. La brecha es de casi 15 puntos con España. Por lo tanto, esta variable continúa teniendo un claro margen de mejora de cara al futuro, especialmente si nos comparamos con los países más avanzados del mundo.

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

Como resumen que integra los resultados descritos previamente en cada una de las variables analizadas en este capítulo, en este apartado final vamos a comparar los resultados del año 2020 en 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 los países de altos ingresos. En la Tabla 2.1 y los Gráficos 2.20 y 2.21 se comparan los valores de Cataluña con los de los países del proyecto GEM.

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

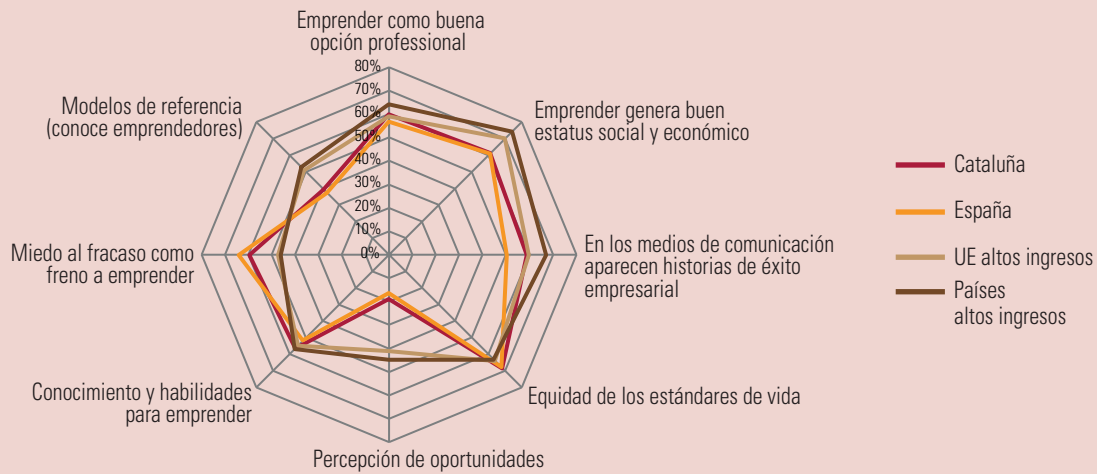
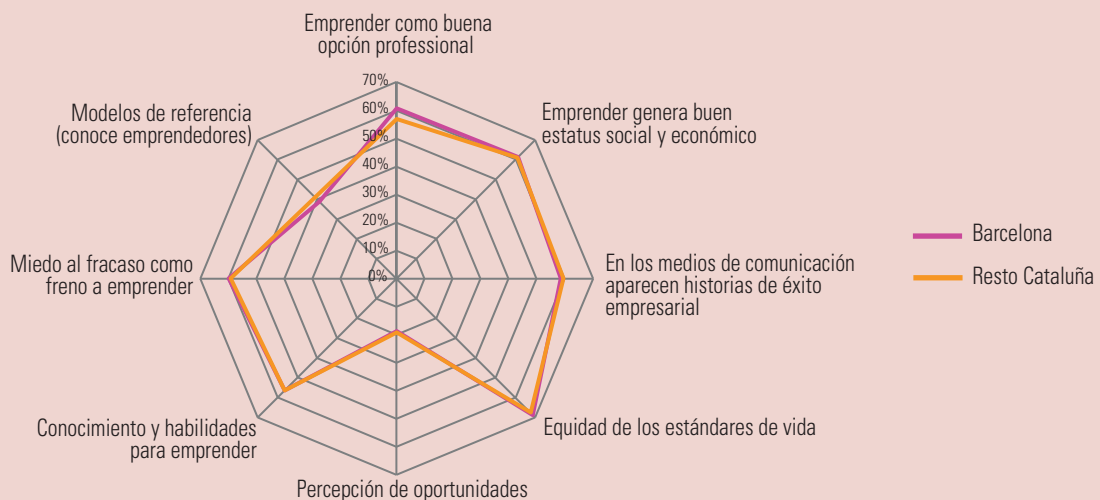
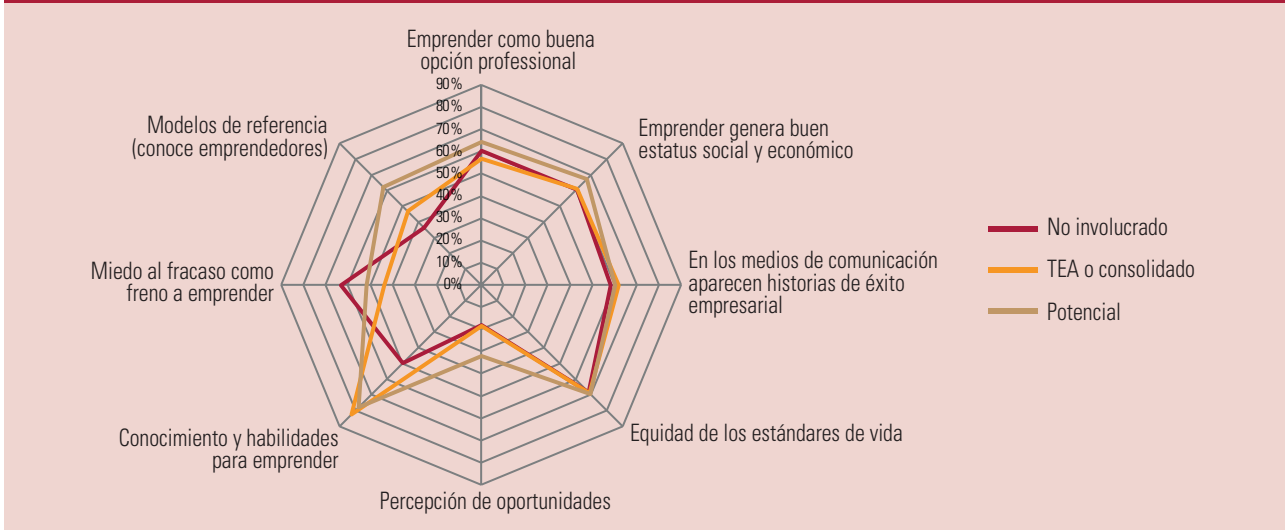


Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña



La comparación de las percepciones, valores y aptitudes en cada ámbito territorial se presenta en el Gráfico 2.17. Los resultados confirman que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional, con un porcentaje superior a la media española y similar a la media de los países de la UE con altos ingresos. También se corrobora que la opinión mayoritaria que hay en Cataluña sobre el hecho de que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial, la cual es igualmente superior a la observada en España y la UE. Sin embargo, Cataluña queda por debajo de los países avanzados de la UE y del mundo en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Un segundo aspecto por mejorar es la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa, cuyo nivel es claramente inferior al que se alcanza en 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 aspectos por mejorar pueden explicar la amplia diferencia en la intención de emprender que, como hemos visto en el apartado anterior, todavía existe con respecto a estos países.

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



A continuación, comparamos los perfiles de la provincia de Barcelona y del resto de Cataluña en el Gráfico 2.18. Se aprecia que ambos perfiles son muy parecidos y que, básicamente, hay dos diferencias a destacar. Por una parte, la percepción de autoeficacia para emprender es algo mayor en los barceloneses. Por otra parte, la media del resto de Cataluña está por encima de la alcanzada en Barcelona en cuanto a la presencia de modelos de referencia (conocer a otros emprendedores).

Seguidamente se presenta en el Gráfico 2.19 el perfil de Cataluña según si la persona está involucrada o no en cualquiera de las fases del proceso emprendedor. Se puede apreciar que los valores medios de la mayoría de los indicadores en el colectivo de emprendedores potenciales están por encima de los que declaran los emprendedores en fase inicial (TEA) o consolidados y a los no involucrados. Así, el porcentaje de potenciales es superior al de los otros dos grupos sobre todo en cuanto a la percepción de oportunidades y al conocimiento de otros emprendedores. También declaran en mayor medida que el emprendimiento es una buena opción profesional y una forma de obtener mayor estatus. En cambio, los emprendedores actuales (sea en fase inicial o avanzada) tienen una percepción de sus conocimientos y habilidades para emprender un poco más alta que los potenciales. Las personas no involucradas en actividades emprendedoras son las que manifiestan un mayor miedo al fracaso.

En los Gráficos 2.20 y 2.21 se muestra el posicionamiento de Cataluña y Barcelona en comparación con otras economías mundiales de altos ingresos y con las comunidades autónomas españolas. Podemos observar que tanto Barcelona como Cataluña están muy bien posicionadas respecto al resto de comunidades en todos los indicadores, especialmente en cuanto a percepción de oportunidades, autoeficacia y miedo al fracaso (ocupa el segundo lugar del ranking de comunidades). En los modelos de referencia Cataluña no está tan bien situada en el ranking (quinto lugar) pero igualmente supera a la media española. En cambio, en comparación con los países más avanzados del mundo, Cataluña se sitúa en posiciones más bajas del ranking. En este sentido, hay mucho margen de mejora en la percepción de buenas oportunidades. También se posiciona en los peores lugares en la variable de miedo al fracaso. Está mejor posicionada en la percepción sobre conocimientos y habilidades para emprender, donde alcanza un valor muy similar a la de los países del mundo con altos ingresos.

Finalmente, las percepciones, valores y actitudes en varios países del mundo clasificados por tipo de economía (ingresos bajos, medios y altos) se presentan en la Tabla 2.1. En general, los resultados corroboran que en Cataluña hay aspectos a mejorar al comparar estos factores perceptuales con las economías de altos ingresos. Sin embargo, Cataluña está en una buena posición en comparación con la media española.

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 2020

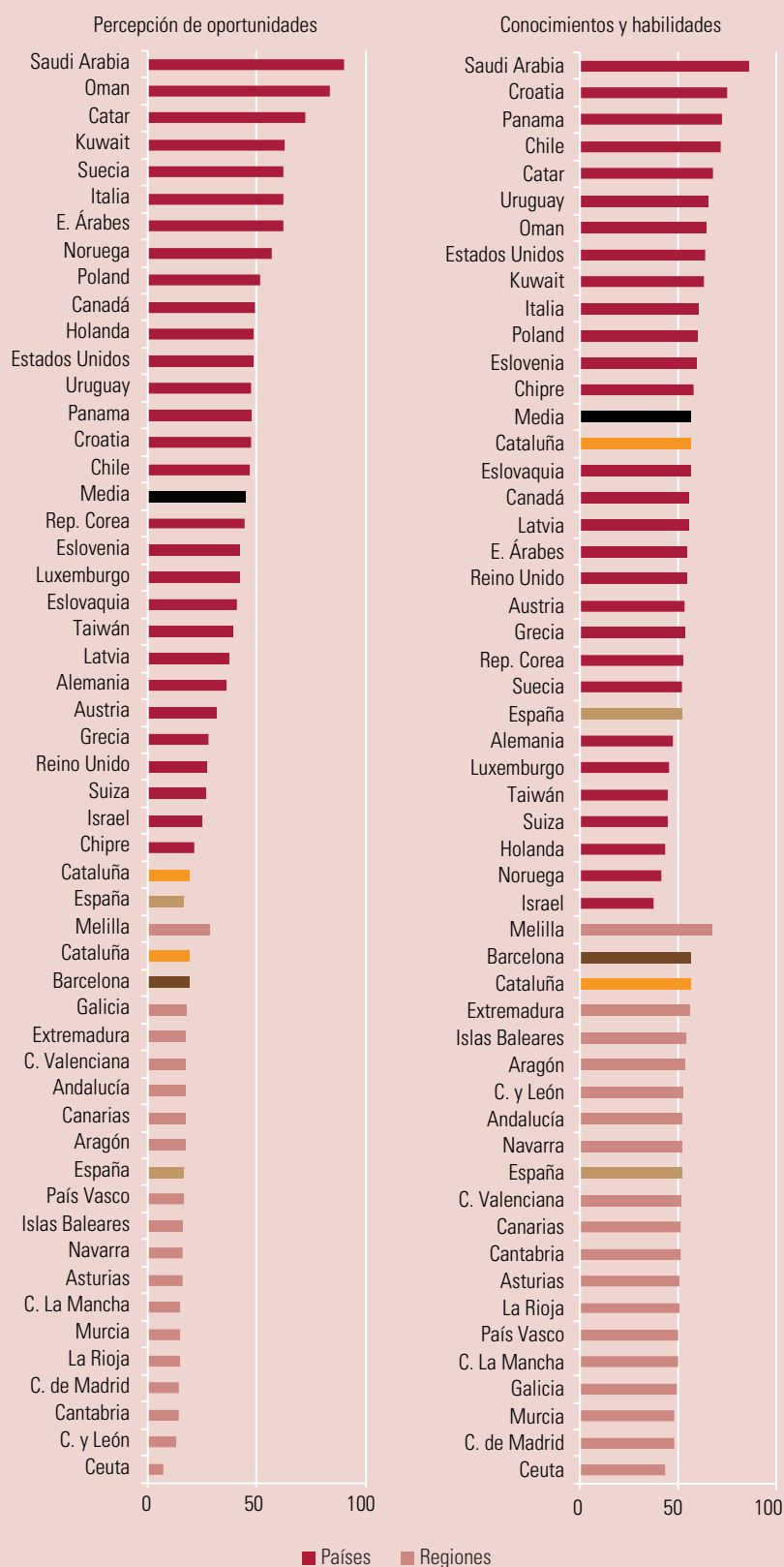


Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en el 2020

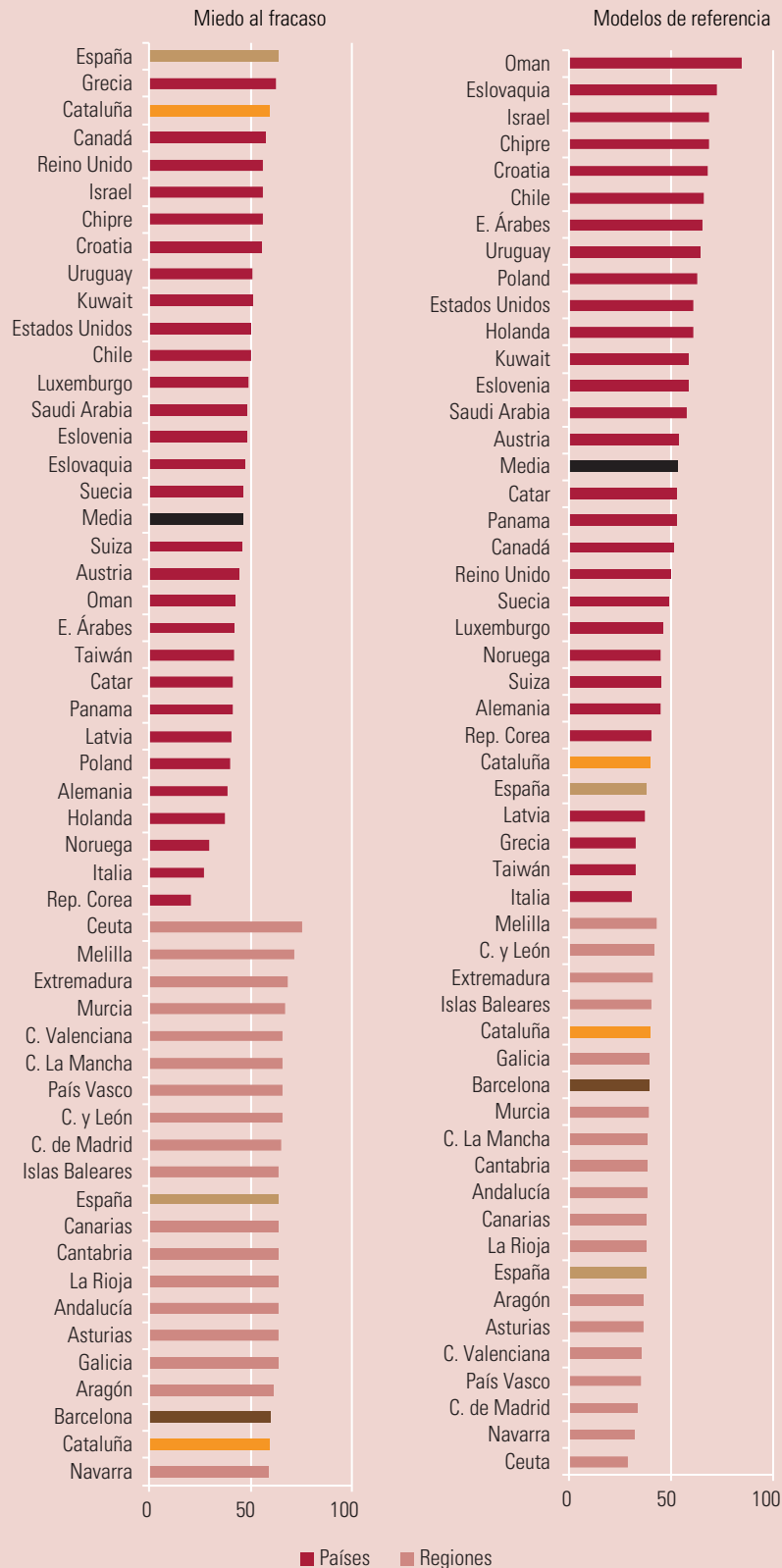


Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2020. Análisis por tipo de economía¹

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	72,5	76,6	41,3	56,5	66,8	79,2	82,5	76,1	61,0
Economías de ingresos bajos	Angola	75,6	82,3	34,7	70,7	66,1	74,2	84,5	71,9	69,8
	Burkina Faso	75,5	84,1	43,4	60,7	62,8	74,7	83,8	78,6	44,0
	Egipto	65,7	56,1	37,5	34,9	73,9	71,5	75,7	71,4	61,6
	India	82,5	81,7	48,8	61,9	81,6	85,2	86,1	80,3	78,5
	Marruecos	57,3	63,4	39,4	42,3	68,6	82,9	74,0	71,3	53,9
	Togo	78,5	91,9	44,0	68,5	48,1	86,9	91,0	83,3	58,5
	Media	49,2	64,9	39,3	65,0	66,8	74,4	78,5	68,2	43,6
Economías de ingresos medios	Brasil	57,3	67,8	47,0	74,2					41,4
	Colombia	47,9	64,8	42,5	66,9	42,9	53,5	58,3	60,4	33,2
	Guatemala	62,6	74,4	41,0	71,4	63,8	94,3	78,6	61,4	48,8
	Indonesia	80,6	79,0	28,5	79,2	58,2	72,8	80,4	90,4	73,4
	Irán	13,3	64,9	39,9	33,8	65,3	47,3	94,3	65,3	21,3
	Kazakstán	44,8	63,7	18,1	84,3	93,6	90,7	91,7	62,5	51,1
Rusia	33,4	34,5	46,9	54,5	71,1	75,3	72,5	61,0	30,6	
	Media	46,6	57,2	46,1	53,7	62,5	64,7	74,5	67,9	55,5
Economías de ingresos altos	Media EU28	40,5	55,2	46,9	51,4	61,9	59,6	68,6	59,3	52,0
	Alemania	36,0	47,6	38,4	44,4	63,2	54,9	81,8	53,7	54,4
	Arabia Saudita	90,5	86,4	48,5	57,3	nd	93,7	95,1	92,9	91,5
	Austria	31,2	53,3	44,5	53,9	60,1	44,5	79,8	70,0	47,5
	Canadá	49,1	55,6	57,5	51,0	76,9	71,8	81,3	77,0	67,7
	Cataluña	18,8	56,5	59,7	39,4	68,5	59,8	61,2	58,8	35,7
	Catar	72,3	68,2	41,4	52,6	68,3	81,3	88,3	82,0	67,9
	Chile	46,7	71,7	50,5	65,8	nd	nd	nd	nd	46,1
	Chipre	21,1	58,1	55,8	68,1	55,6	76,7	70,7	61,8	49,7
	Corea del Sur	44,6	53,0	20,3	39,9	71,0	56,6	87,7	70,6	33,9
	Croacia	47,2	75,0	55,4	67,8	76,4	59,3	53,5	58,4	30,7
	Emiratos	62,1	54,7	42,1	65,5	79,5	75,0	84,1	80,8	69,5
	Eslovaquia	42,0	59,4	48,2	57,9	81,3	68,7	85,1	81,3	62,0
	Eslovenia	40,9	56,4	46,8	71,9	66,7	49,3	62,1	56,3	26,0
	España	16,5	51,9	64,0	37,3	67,7	56,7	61,1	50,2	34,6
	Estados Unidos	48,6	64,0	50,5	60,9	47,6	70,3	78,3	71,8	68,5
	Grecia	27,9	53,2	62,8	32,5	58,0	69,5	70,3	57,2	25,9
	Israel	25,0	37,7	56,1	68,1	40,2	60,7	83,7	53,1	12,3
	Italia	62,2	60,8	27,1	30,6	nd	nd	nd	nd	78,0
	Kuwait	62,6	63,4	50,8	58,2	nd	nd	nd	nd	64,5
	Latvia	37,1	55,3	40,8	36,8	49,1	56,7	61,8	63,5	33,2
	Luxemburgo	41,9	45,7	48,7	45,9	52,2	nd	nd	nd	63,8
	Noruega	57,0	41,6	29,5	44,7	nd	nd	nd	nd	84,1
	Omán	83,8	64,5	42,6	84,2	62,3	81,3	90,2	89,0	67,8
	Países Bajos	48,8	43,6	37,4	60,8	nd	nd	nd	nd	82,8
	Panamá	47,2	72,7	41,3	52,6	52,7	67,0	65,8	72,4	55,9
	Polonia	51,6	60,0	40,3	62,7	51,0	59,9	60,1	41,0	58,9
Reino Unido	27,3	54,5	56,2	49,8	nd	69,6	77,1	69,2	69,8	
Suecia	62,5	52,1	46,4	48,5	nd	nd	nd	nd	80,1	
Suiza	26,7	44,5	45,5	44,6	55,3	49,3	71,9	67,9	55,5	
Taiwán	39,3	44,8	42,0	32,3	77,2	49,8	60,4	79,5	42,5	
Uruguay	47,3	65,6	51,2	63,6	63,8	65,4	64,2	62,4	39,4	

Fuente: GEM Global, APS 2020.

¹ 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>

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, entendiendo 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 2020 según el proyecto GEM.

Cataluña siempre ha destacado por su espíritu emprendedor y en 2020 lideró la actividad emprendedora en España, siendo su TEA del 6,60%. Es decir, cerca de siete personas de cada cien adultas de entre 18 y 64 años se encontraba involucrada en negocios en fase inicial en la segunda mitad de 2020. Por demarcaciones (Gráfico 3.3), la TEA de Barcelona es de 6,86%, Girona de 5,91%, Lleida de 4,38% y Tarragona de 6,65%.

Para la correcta interpretación de los datos anteriores, especialmente de Girona, 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, 9,22% para Lleida y 6,78% para Tarragona. En el caso concreto de la TEA, donde el estimador está comprendido entre 4,38 y

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

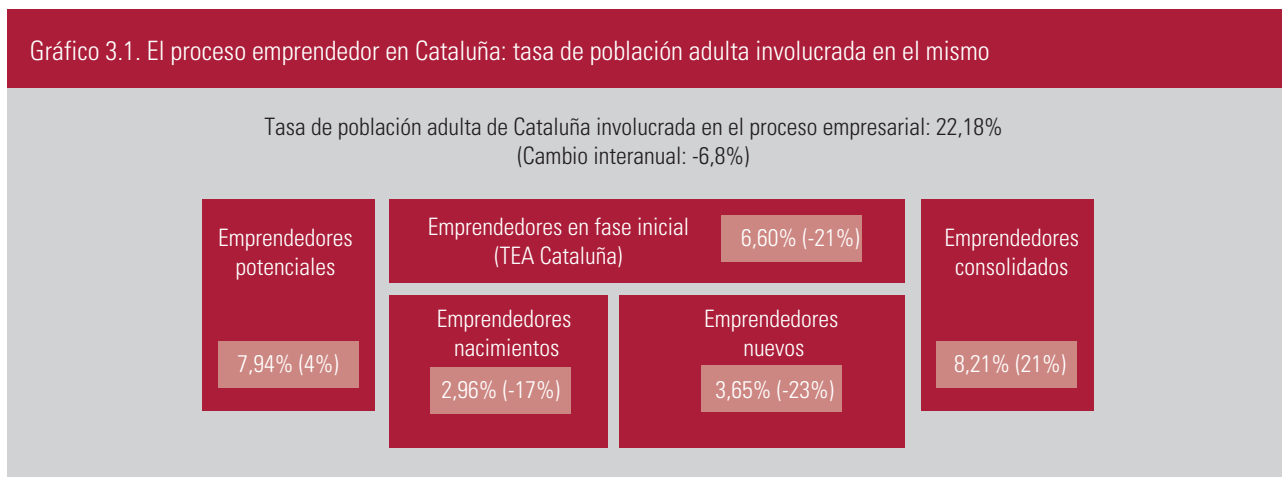
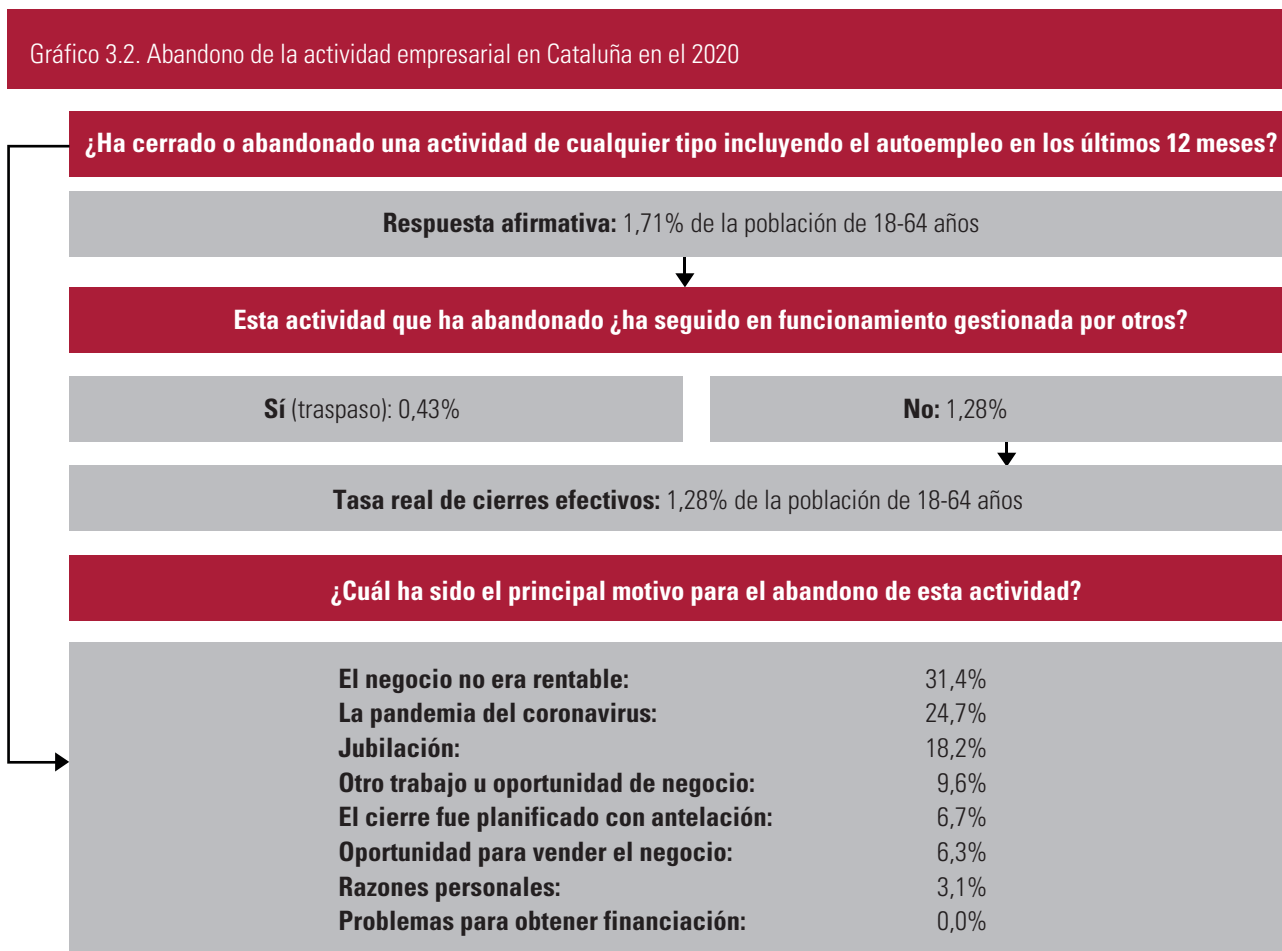


Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2020



6,86%, el error muestral es de 1,09% para Cataluña, 1,29% para Barcelona, 4,33% para Girona, 3,76% para Lleida y 3,37% para Tarragona.

El 55% de esa actividad corresponde a personas emprendedoras que son dueñas y gestoras de negocios nuevos (3,65% de la población adulta), mientras que el 45% corresponde a personas que todavía están tratando de poner en marcha un negocio naciente (2,96%). En consecuencia, la ratio entre el porcentaje de emprendedores nuevos y nacientes es de 1,23, lo que indica que por cada 100 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2019 había 123 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos.

Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020

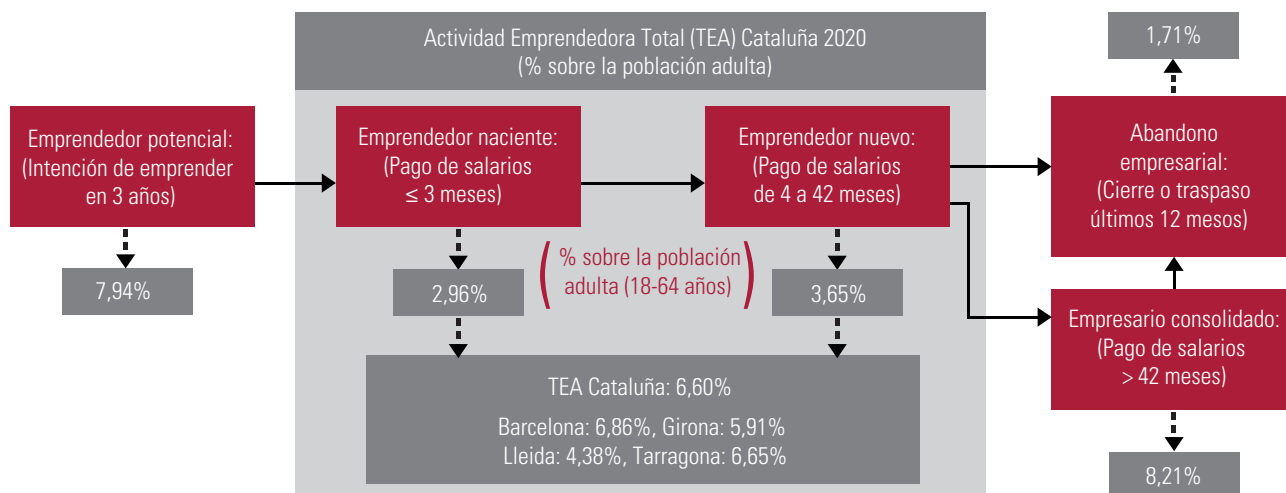
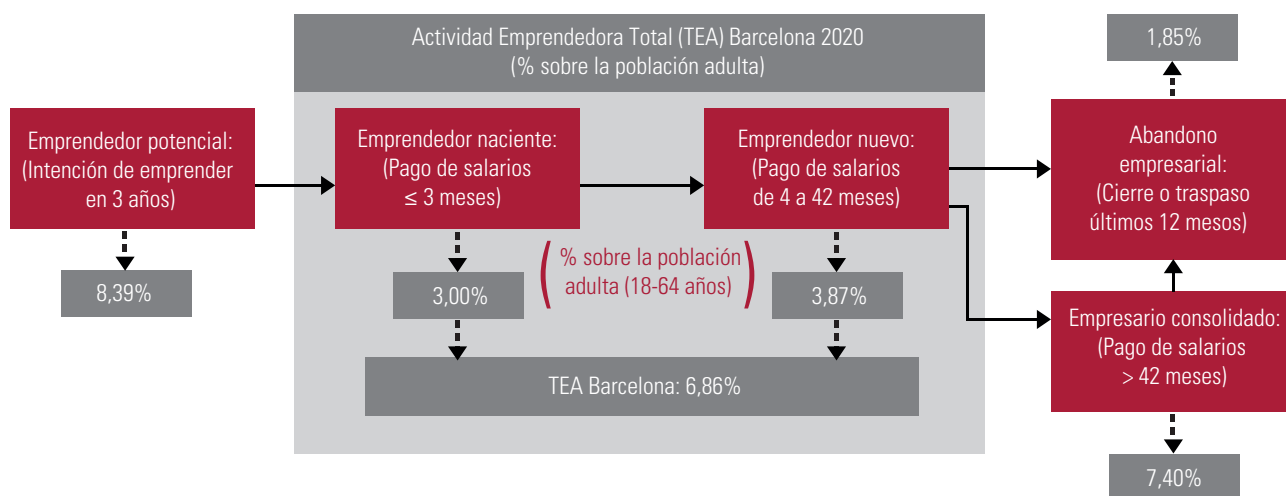


Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020



La TEA de Cataluña ha disminuido 1,71 puntos respecto a la de 2019 (de 8,31 a 6,60%). Es decir, un -21%, mismo porcentaje que los países de Europa de altos ingresos. Y es el resultado de una disminución del 17% de las personas emprendedoras nacientes y de una reducción del 23% de las nuevas. Teniendo en cuenta que la mayor parte de la encuesta se realizó en septiembre de 2020 y la baja percepción de oportunidades para emprender (como se ha visto en el Gráfico 2.9), es destacable que el número de emprendedores nacientes solo haya disminuido una quinta parte respecto a 2019.

A pesar de que la crisis del Covid ha provocado una TEA menor a la de 2019, se ha logrado mantener un valor muy por encima del de los primeros años de la crisis anterior (por ejemplo, de 5,0% en 2010). Además, es esperanzador para el próximo año que los emprendedores potenciales (7,94%), tal y como se ha indicado en el apartado 2.3, no solo se han mantenido, sino que se han incrementado ligeramente respecto a 2019 (+4%).

El resultado es que la TEA catalana es 1,41 puntos superior a la española (5,19%, Gráfico 3.5) y 0,85 inferior a la europea (7,45%, Gráfico 3.6). La TEA de los Países de altos ingresos es de 11,60% (Gráfico 3.7) y la de Estados Unidos de 15,43%.

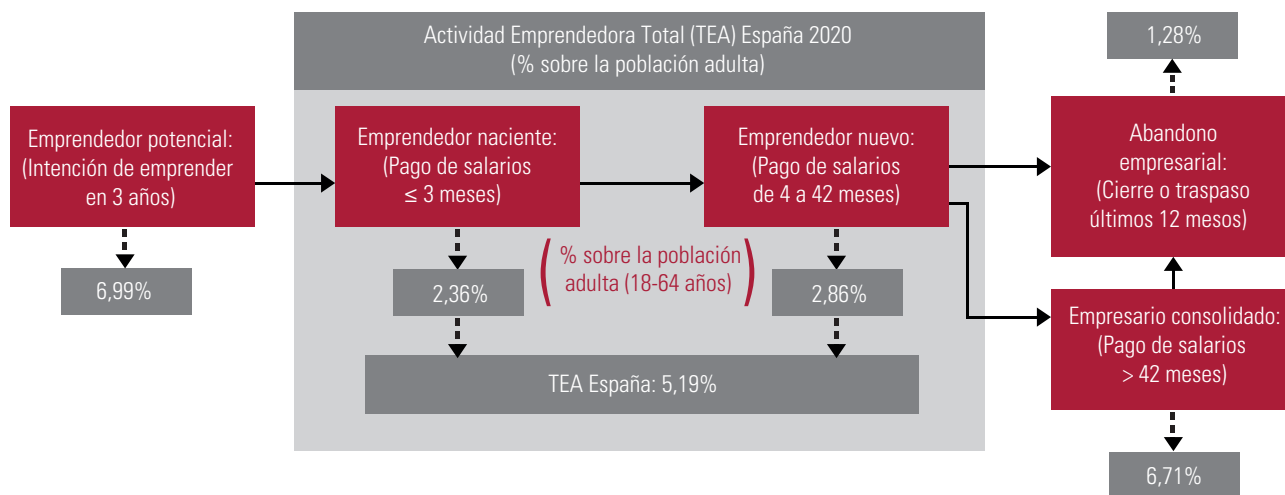
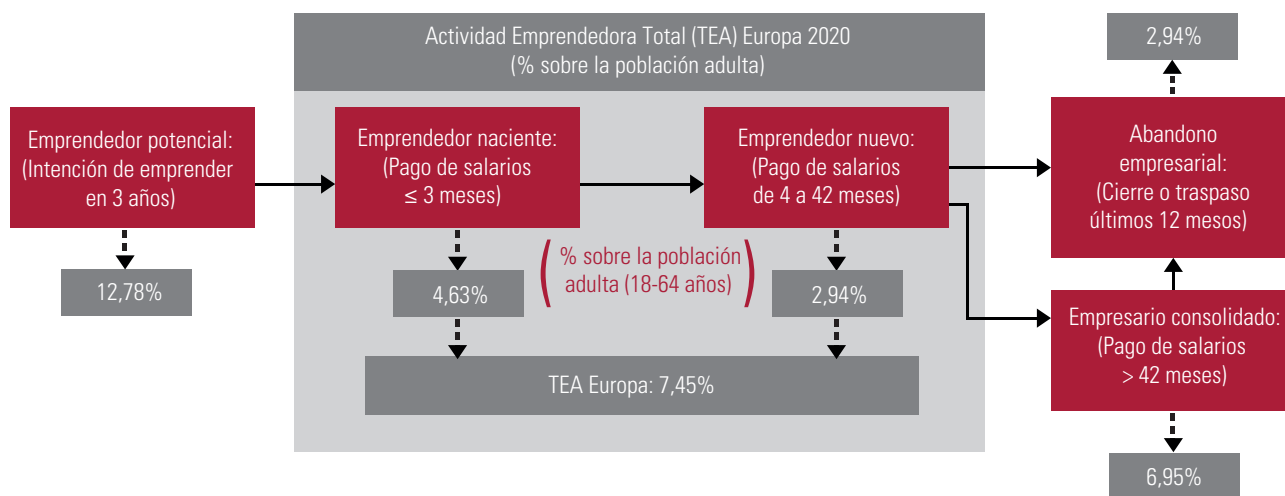
Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2020¹

Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2020



Es remarcable cómo la demarcación de Barcelona ha aguantado la crisis del Covid-19, siendo la primera en España tanto en emprendedores nacientes, nuevos y, por lo tanto, en emprendedores en fase inicial (Gráficos 3.25 y 3.26). La TEA de Barcelona (6,86%, Gráfico 3.4 y 3.9) ha disminuido 0,28 pp respecto a 2019, quedando su valor cercano a su media del periodo 2004-20 (7,08%). Esta reducida disminución (-4%) se debe al buen comportamiento de los emprendedores nuevos que, en un contexto de fuertes caídas (Cataluña: -23,5%; España: -25,2%; Europa: -20,0%), se han incrementado un 6,2% (0,2 pp). La tasa de emprendedores nuevos (3,87%) se ha situado por encima de su media de 2004-20 (3,62%).

¹En los gráficos 3.5, 3.6 y 3.7 la suma de emprendedores nuevos + nacientes no es exactamente igual que la TEA, sino algo superior, debido a que algunas de las personas encuestadas han sido simultáneamente emprendedores nacientes y nuevos, pero a la hora de calcular la TEA solo están contabilizados como uno. Este hecho también provoca que en los gráficos 3.10, 3.11 y 3.12 la suma de emprendedores nacientes + total de empresarios no sea exactamente igual a la tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo.

Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2020

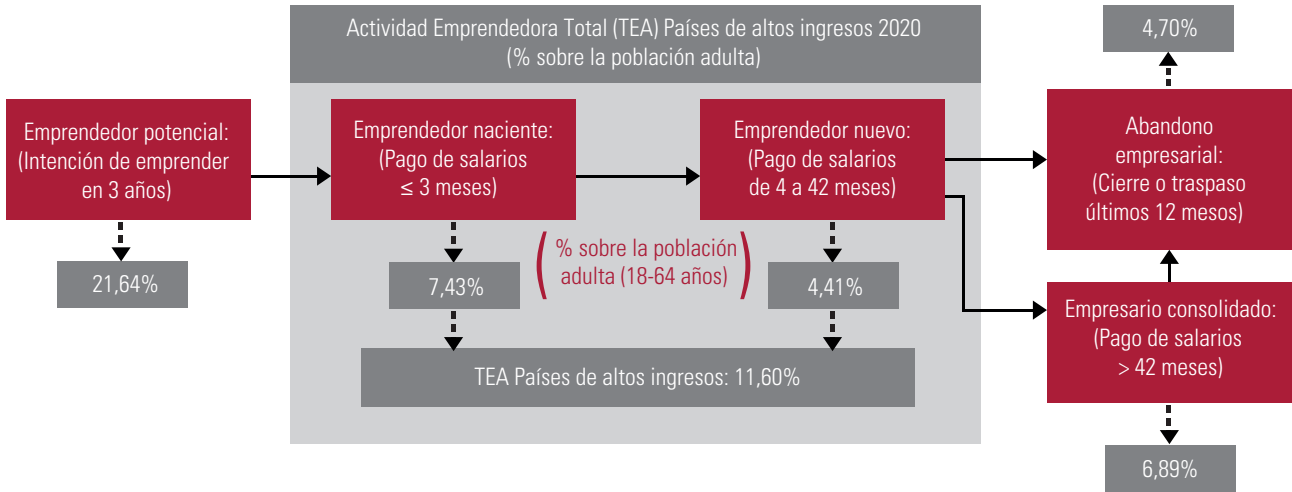
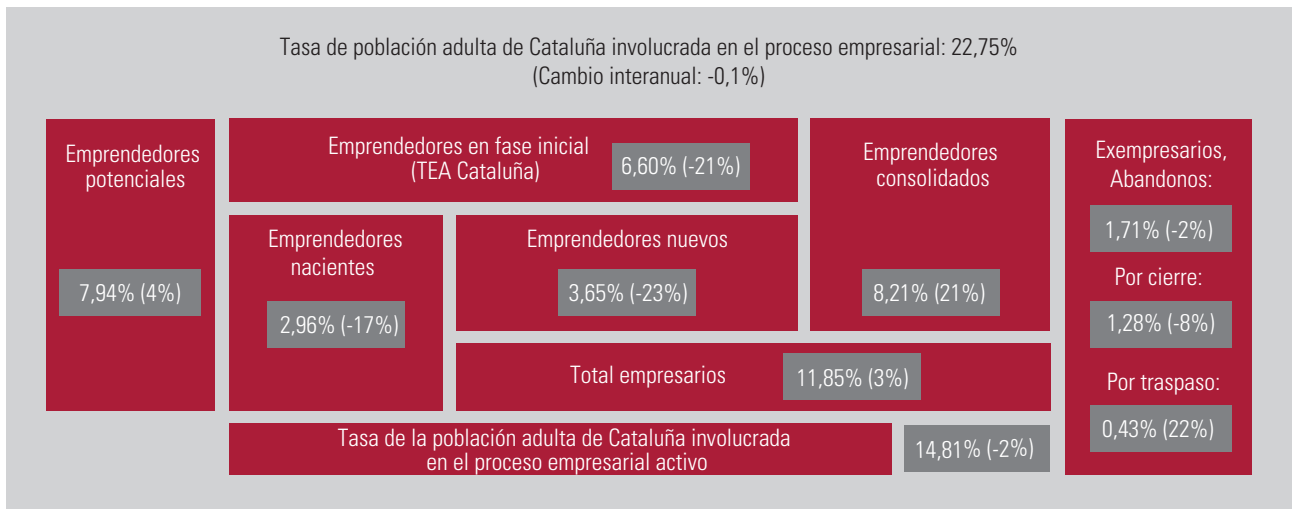


Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales



Cataluña también lidera en España la tasa de emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años). Éstos representan el 8,21% de la población adulta de Cataluña (Gráfico 3.15), incrementando 1,41 pp respecto al año anterior (6,79%) y acercándose a la media de la serie 2004-20 (8,45%). Continúan con un valor superior a España (6,71%) y, a diferencia de los dos años anteriores, también superior al de Europa (6,95%), que era lo habitual.

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, que en 2020 ha sido de 22,75%, cifra idéntica a la de 2019 (22,76%). La tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo, suma de los emprendedores en fase inicial más los consolidados, ha sido de 14,81% (15,10% en 2019).

El porcentaje de personas que abandonaron su actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,71%) ha sido similar a 2019 (1,74%). Si se compara con la tasa de abandono europea (2,94%) o con la de países de altos ingresos (4,70%), este porcentaje de personas involucradas en abandonos empresariales es bajo.

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

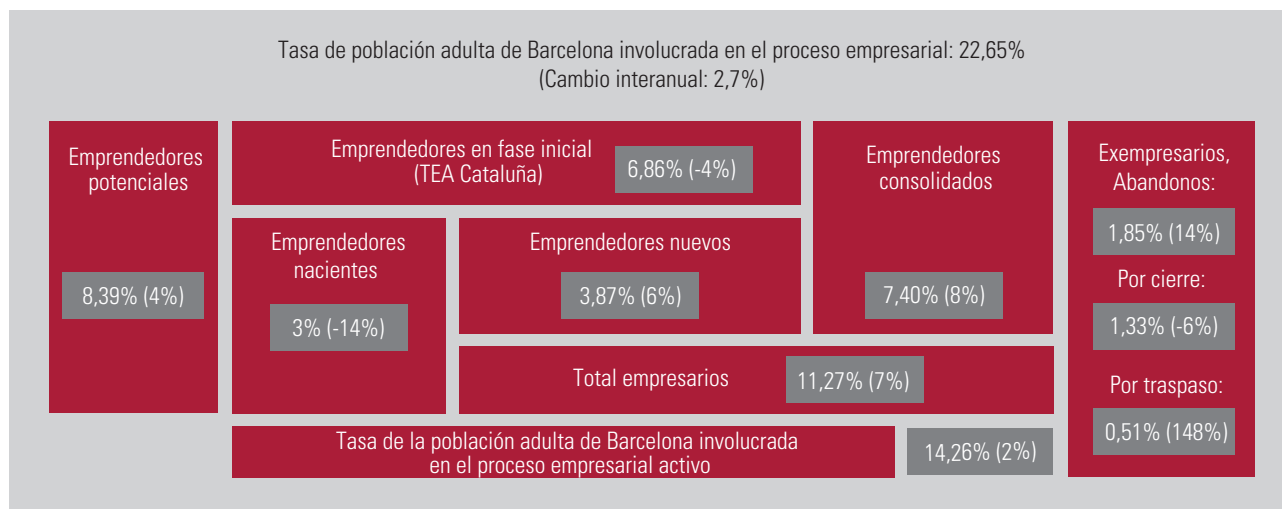
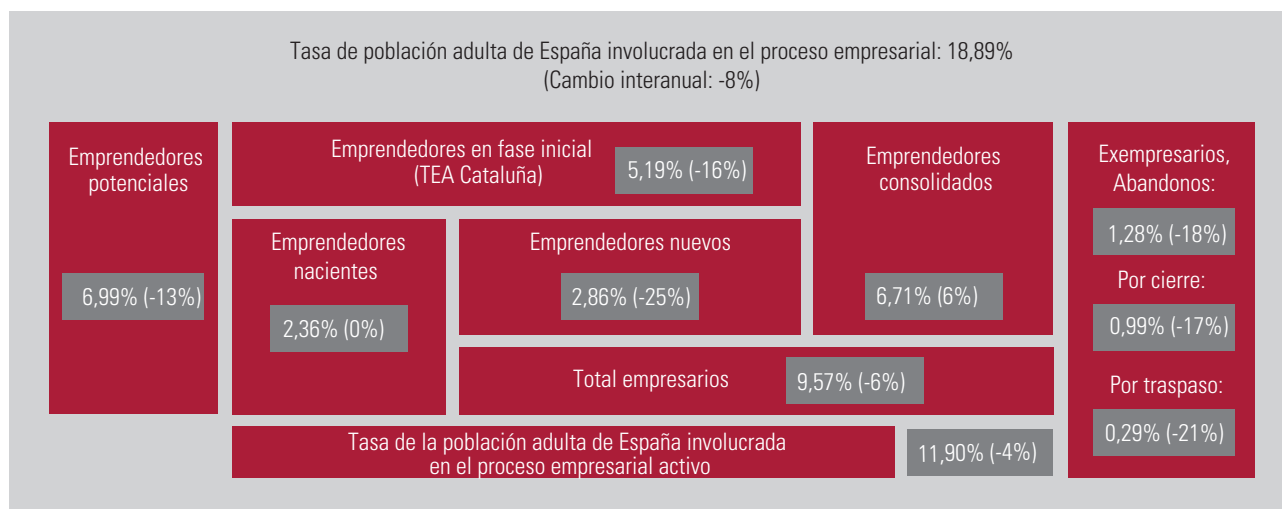


Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales



Si se desglosa el tipo de abandono de la actividad (1,71%): la venta o traspaso es 0,43%, que ha disminuido 0,08 pp respecto a 2019; y el cierre es 1,28%, que ha disminuido 0,10 pp (Gráfico 3.17). La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,43%) es superior a la española (0,29%) e inferior que la de Europa (0,88%) y que la de los países GEM de altos ingresos (1,39%) (Gráfico 3.18). La cifra de cierres de Cataluña (1,28%) es superior a la española (0,99%) e inferior a la europea (2,06%) y la de países GEM de altos ingresos (3,31%) (Gráfico 3.19)

De las personas que abandonan una actividad empresarial en Cataluña en los últimos 12 meses (Gráfico 3.20), el 75% corresponden a cierres, cifra similar a la de España (78%) y ligeramente superior a la de Europa (70%) y a la de países GEM de altos ingresos (70%).

Detrás de los abandonos empresariales existen distintos motivos. La principal razón (Gráfico 3.2) ha sido la falta de rentabilidad del negocio (31,4%), aunque con un peso menor que en años anteriores (2019: 37,0%, 2018:

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

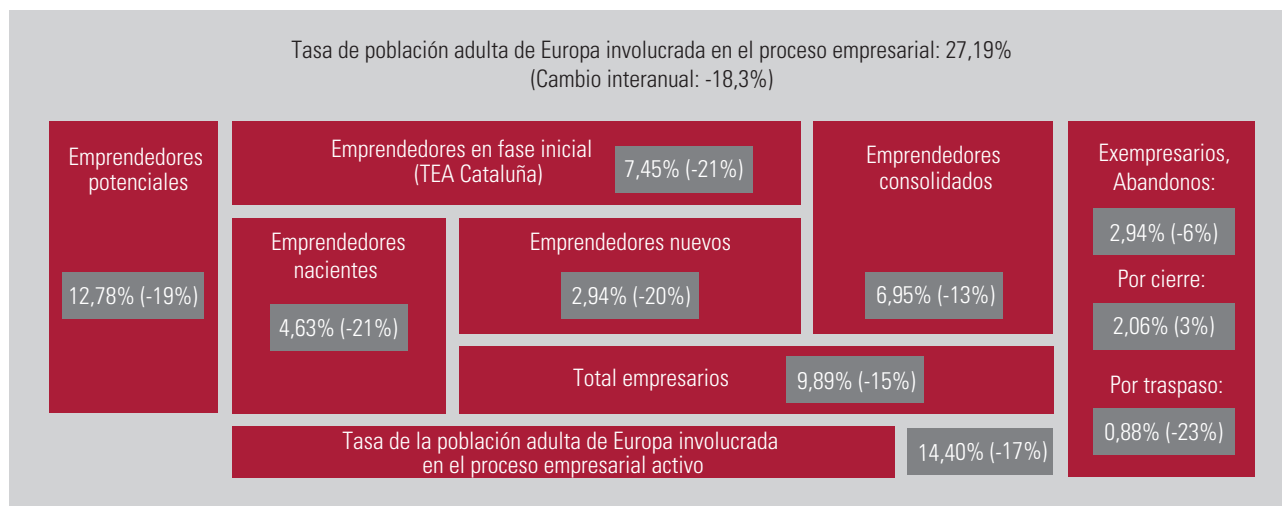
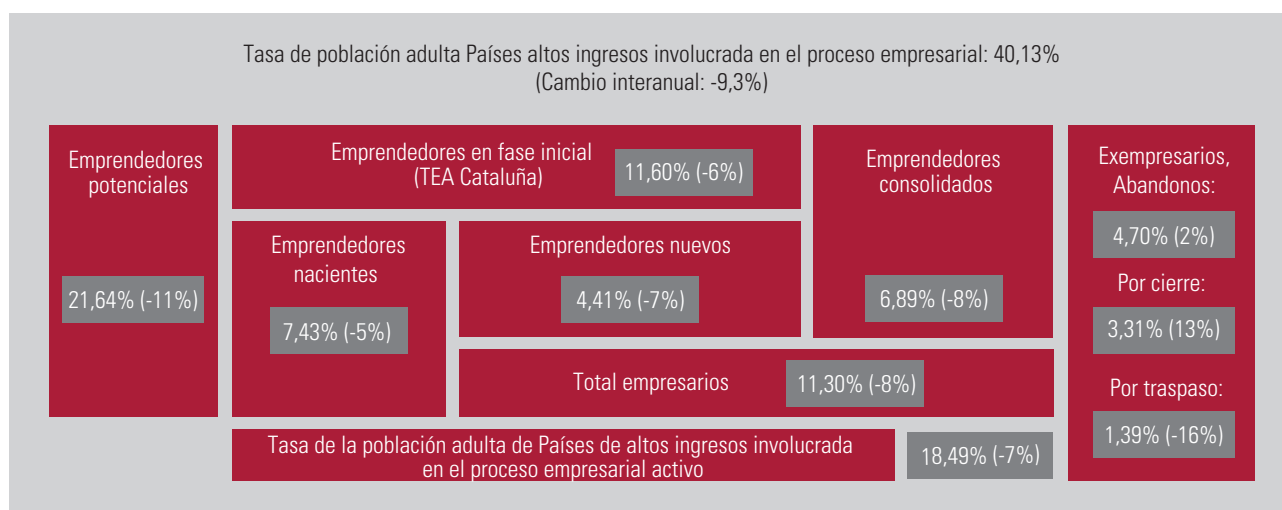


Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales



51,7% y 2017: 43,4%). Seguramente debido a la introducción en esta edición de una nueva causa, Covid-19, que también recoge la falta de rentabilidad.

El Covid-19 ha afectado al 24,7% de los cierres del año. La pandemia del coronavirus ha ocasionado que una cuarta parte de los negocios hayan dejado de ser rentables (cifra que se podría sumar al 31,4% de la primera causa) y que otros motivos hayan pasado a ser menos relevantes (por ejemplo, las razones personales representaban un 23,4% en 2019 y en 2020 solo un 3,1%). O que, ante un futuro incierto y negativo, se hayan, posiblemente, activado jubilaciones, siendo el tercer motivo con un 18,2% (frente a un 6,4% en 2019).

Dos de los siguientes motivos, que ha encontrado otro trabajo u oportunidad de negocio más atractiva (9,6%) y oportunidad para vender el negocio (6,3%), pueden ser consideradas como salidas exitosas. Por otro lado, la obtención de financiación no ha sido un problema para el abandono de la actividad (0,0%).

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.

3.2. Dinámica de la actividad emprendedora

En este apartado se presentará y analizará la dinámica emprendedora en estos últimos diecisiete años (2004-2020), desglosando los resultados para Barcelona, Cataluña, España, países GEM de Europa con economías de altos ingresos y países GEM con economías de altos ingresos.

Tal y como se ha indicado, Cataluña lideró en el 2020 la actividad emprendedora en España, siendo su TEA del 6,60%, superando a la de España en 1,41 pp y siendo 0,85 pp inferior que la de Europa. Si se analiza la evolución de la TEA, la de Cataluña y Barcelona se ha mantenido siempre por encima de la de España. En la serie 2004-20 la media de Cataluña ha sido de 7,11%, similar a la de Barcelona (7,08%) y Europa (6,84%) y ampliamente superior a la de España (5,83%).

La TEA catalana, tras el descenso de 1,1 puntos en 2015, recuperó 1,9 pp en los cuatro siguientes años y en 2020, tras perder 1,7 pp, ha vuelto a los valores de la pasada crisis, cuya media fue de 6,71% (2009-14). En Barcelona ha pasado algo similar, aunque el valor de 2020 (6,86%) es ligeramente superior a la media de 2009-14 (6,63%).

La disminución de la TEA de Cataluña (-1,70 pp) es fruto de la bajada de los emprendedores nacientes (-0,59 pp) y de los nuevos (-1,12 pp). Si se observa 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 los descensos de 2019 (3,5%) y 2020 (3,0%), se sigue manteniendo la distancia con Europa (4,6%), aunque siguen siendo superiores a España (2,4%).

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 de *start up* que realiza Steve Blank en su libro *The Startup Owner's Manual* o con la de Eric Ries en *El método Lean Startup*, en la que una

Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2020

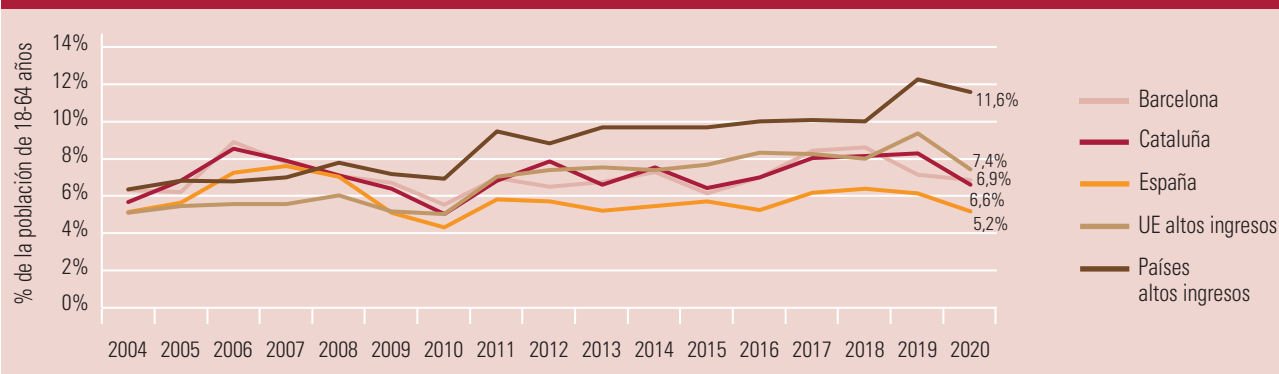
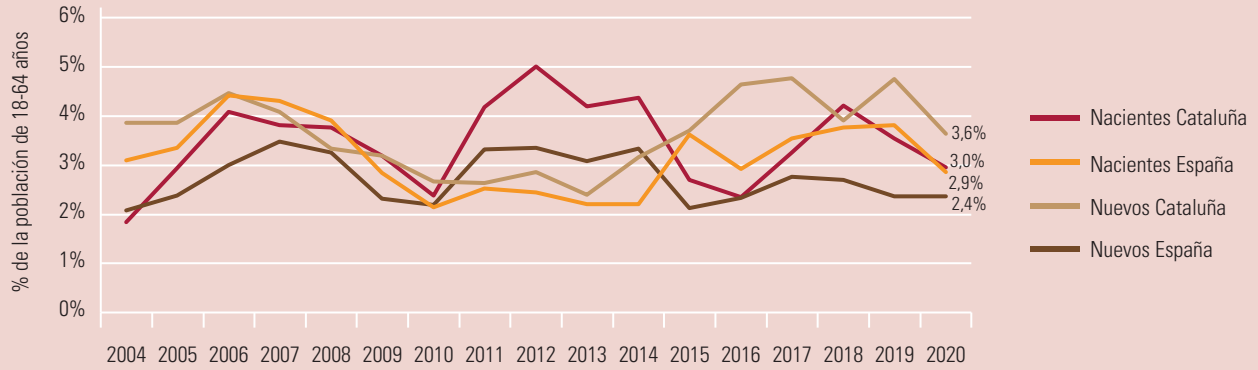


Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España

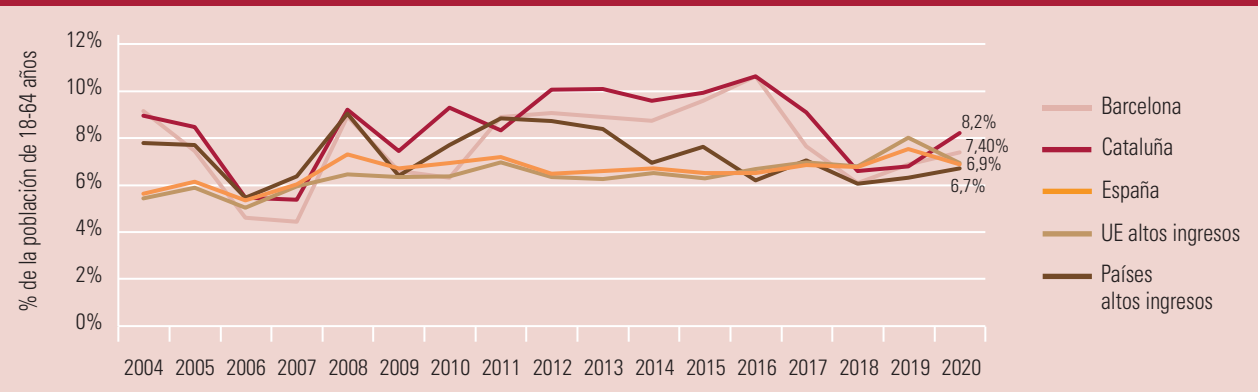


start up deja de serlo en el momento que logra establecer un modelo de negocio sostenible, rentable y escalable. Son pocas las que lo logran, las que se convierten en empresas rentables y exitosas. Por ese motivo, es muy importante que el número de emprendedores nacientes sea elevado, que haya una potente cantera de futuras empresas exitosas, como sucede en Europa (4,6%), en los países GEM de altos ingresos (7,4%) o en Estados Unidos (10,7%). Así como de las personas que tienen intención de emprender, los emprendedores potenciales (Gráfico 2.16), que se han incrementado del 7,7% hasta el 7,9% (valor máximo de los últimos seis años), pero todavía lejano de los valores de Europa (12,8%) o de los países GEM de altos ingresos (21,6%).

Por lo tanto, tal y como indicamos estos últimos años, 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. Y se puede afirmar que en 2020, dadas las circunstancias, se ha logrado: se han incrementado los potenciales y la disminución de los nacientes solo ha sido de una sexta parte.

El porcentaje de personas emprendedoras consolidadas en Cataluña (8,2%, con un incremento de 1,4 pp respecto al año anterior) es superior al de España (6,7%) y Europa (7,0%) (Gráfico 3.15). La media de empen-

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 2004-2020



dedores consolidados en Cataluña durante el periodo 2004-2020 ha sido de 8,4%, la de España 7,3%, la de Europa 6,4% y la de los países GEM de altos ingresos 6,6%. Por tanto, el valor de Cataluña en 2020 es similar al de la media de la serie, tras dos años (2018: 6,6% y 2019: 6,8%) de comportamiento anormal con unas tasas menores e, incluso, inferiores a las europeas (de los diecisiete años de la serie, solo ha pasado en 2007, 2018 y 2019). Las tasas mayores de Cataluña respecto a Europa 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.

En primer lugar, destacar que, en un año de crisis por la pandemia, en septiembre de 2020 los encuestados que indican que han abandonado el negocio en los últimos 12 meses (1,71%) son prácticamente el mismo

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

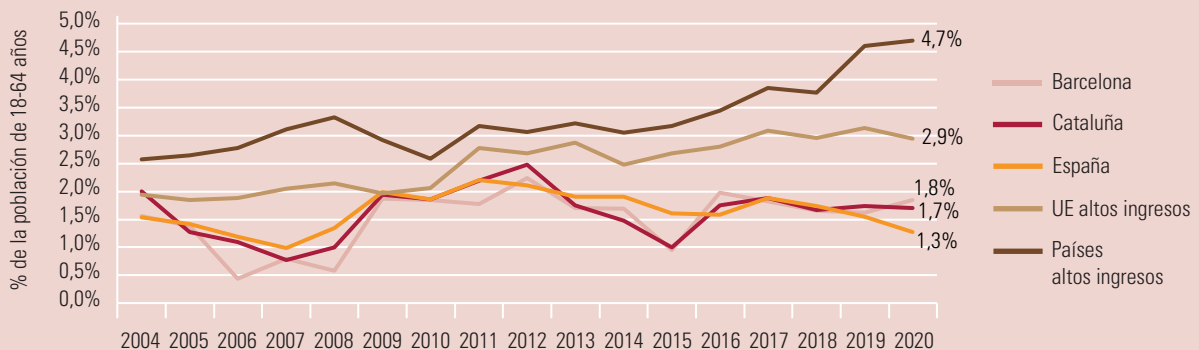


Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2020, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra

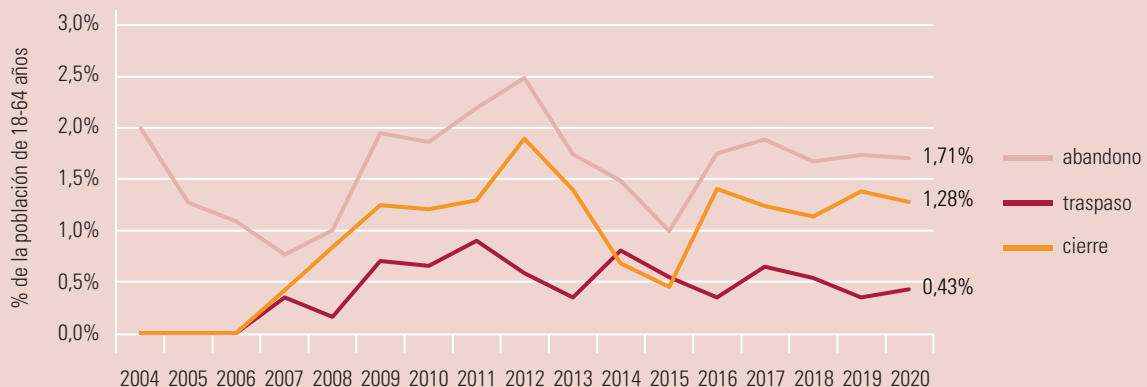


Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2020

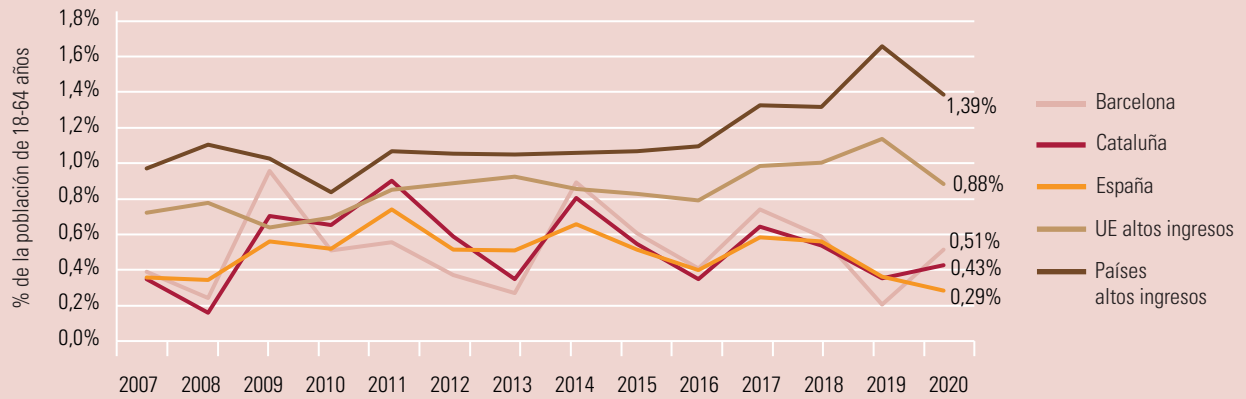


Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2020

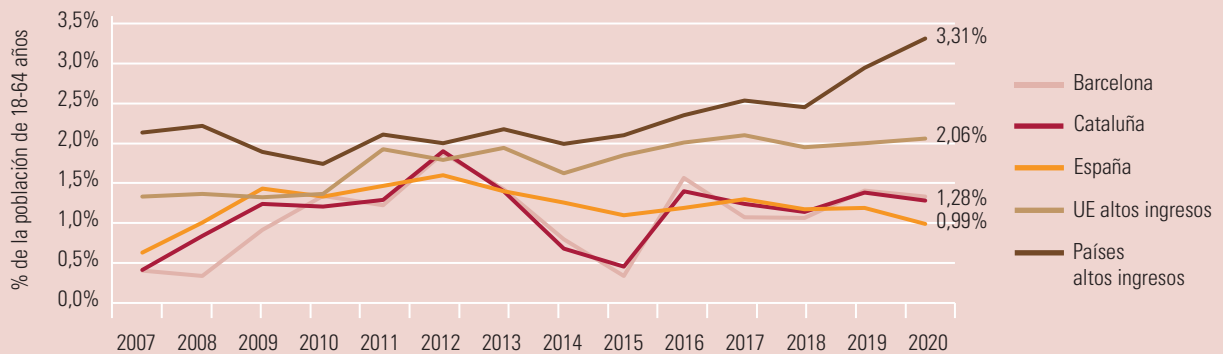
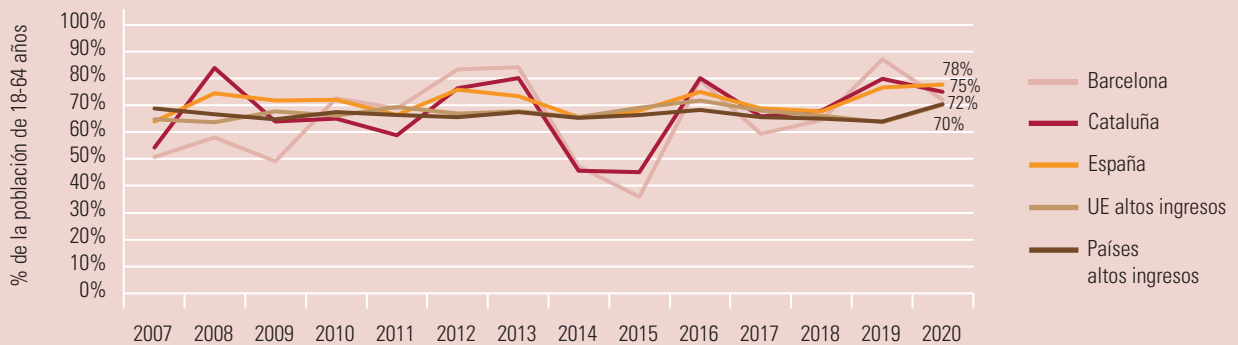


Gráfico 3.20. Evolución del porcentaje de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2020



porcentaje que en 2019 (1,74%). Valor menor que Europa (2,94%) y que los países de altos ingresos (4,70%). La media de la serie histórica de Cataluña 2004-20 (1,62%) es muy inferior a la de Europa (2,49%) y a las de los países GEM de altos ingresos (3,29%). 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 dicho año hasta el 2015 (1,0%), el porcentaje de personas que han abandonado no había dejado de disminuir, tendencia que se rompe en 2016 (1,75%), con valores desde entonces similares al anterior (Gráfico 3.16).

Y, en segundo lugar, que los cierres también han sido menos que en 2019. Los cierres en Barcelona (1,33%) y Cataluña (1,28%) son menores que en Europa (2,06%) y en países de altos ingresos (3,31%) (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 cinco años (2016-20) ha sido de 1,29%, inferior a la europea (2,02%) y a la de países de altos ingresos (2,72%).

El Gráfico 3.20 presenta el tanto por ciento de los abandonos que cierran el negocio, siendo en Cataluña (75%) similar a España (78%) y ligeramente superior a Europa (70%). Destaca que mientras en España (+0,9 pp) y Europa (6,3pp) crecen dichos porcentajes respecto a 2019, en Cataluña disminuye (-4,8 pp), al igual que en Barcelona (-15,1 pp).

Los traspasos en Cataluña (0,43%) han sido muy superiores a los de España (0,29%), aunque la mitad de los de Europa (0,88%) y un tercio de los de los países de altos ingresos (1,39%). La diferencia de Cataluña respecto a estos dos últimos puede explicarse con diversas razones, 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 mantener programas similares a Reempresa.

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 o de los países GEM de altos ingresos, más altas que las de Cataluña y España, 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. Aunque en 2020 no parece que éste haya sido el caso, la percepción de oportunidades de los emprendedores (TEA o consolidados) ha sido muy baja, tal y como se ha visto en el Gráfico 2.13.

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 seis 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 2019-20

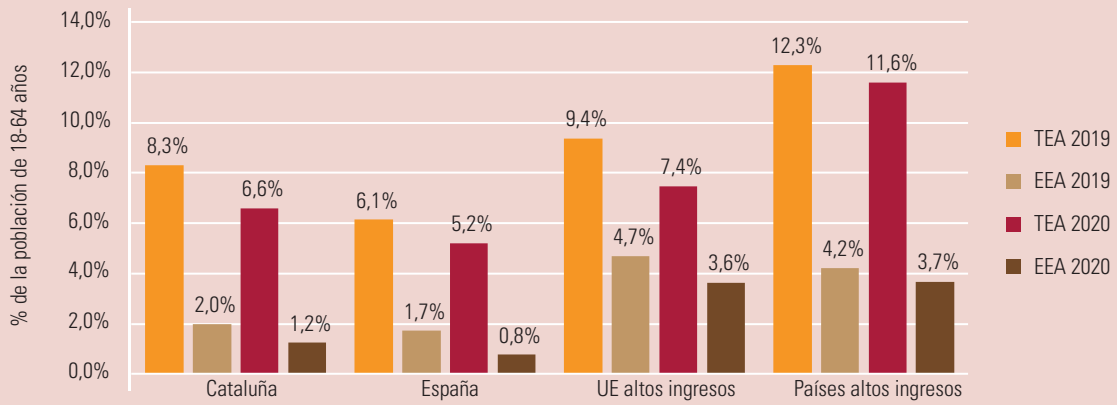
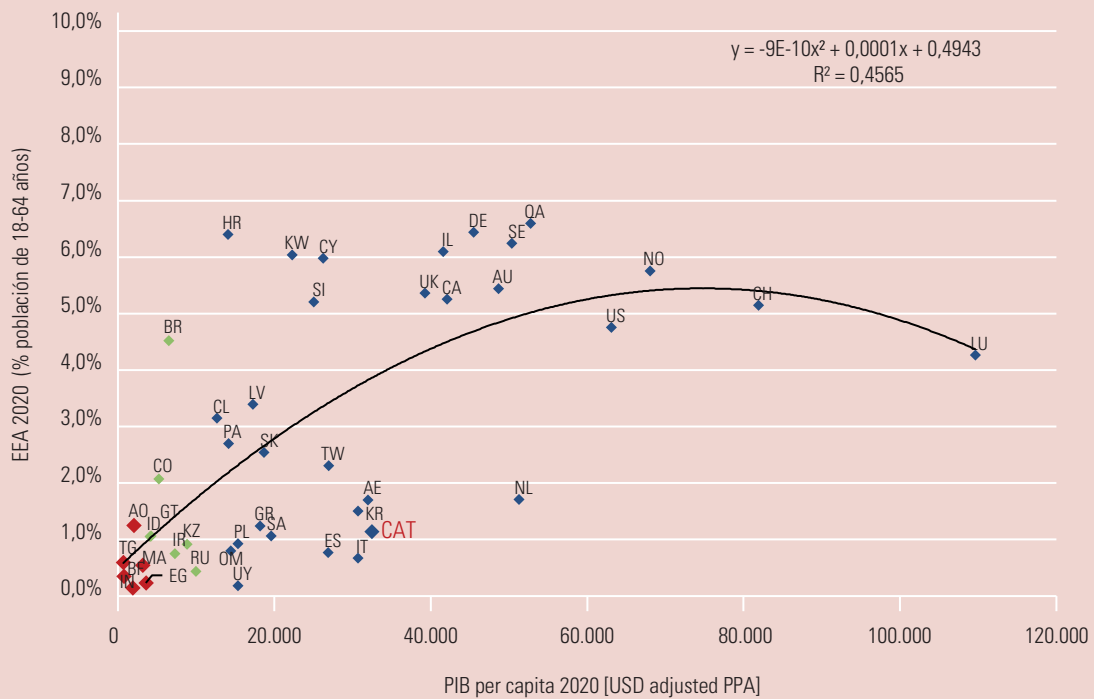


Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2020) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2020)

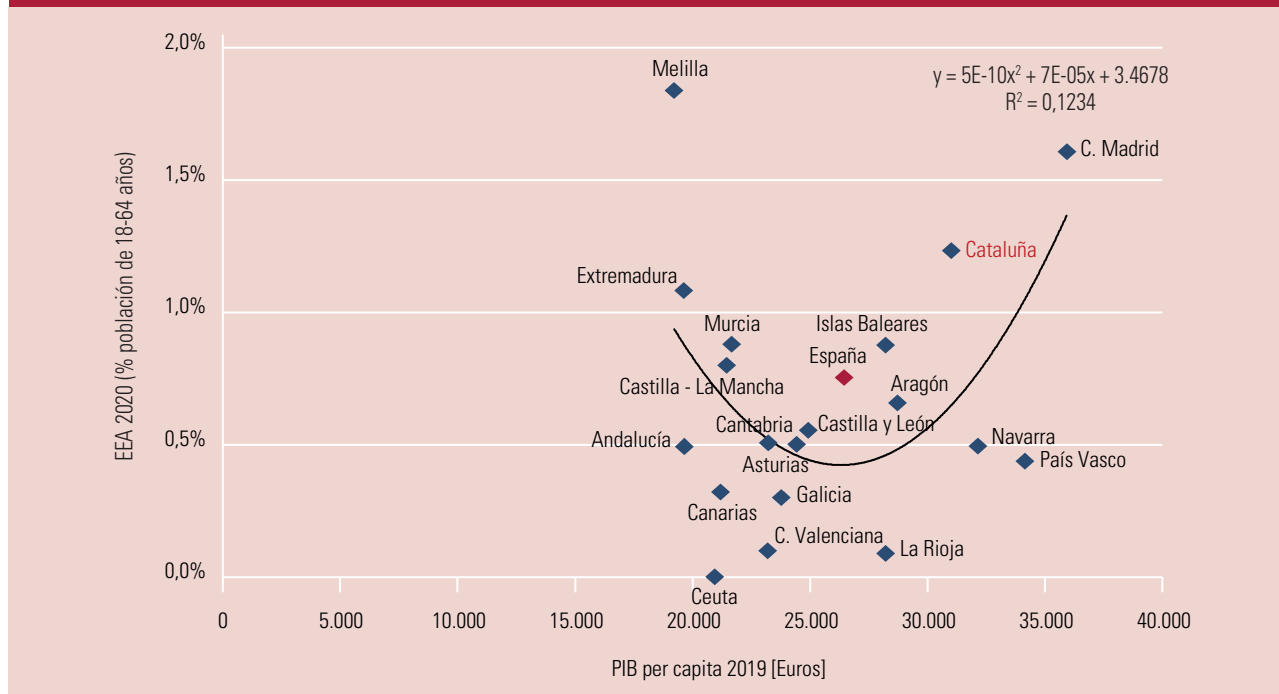


Fuente: GEM España (APS 2020) y Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook 2020).

Este año se produce una disminución en el porcentaje de empleados emprendedores tanto a nivel nacional como internacional. 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 1,2% de la población catalana ha sido intraemprendedora, 0,7 pp menos que en 2019. A pesar de ser superior a la española (0,8%), sigue lejos de la europea (3,65).

En tanto por ciento, la caída en Cataluña de la EEA (-37%) ha sido muy superior a la de la TEA (-20%). Aunque menor que la disminución de la EEA en España (-56%).

Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2020) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019)



Fuente: GEM España (APS 2020) e INE 2019.

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.

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 por arriba Catar (6,6%), Alemania (6,4%), Suecia (6,2%), Israel (6,1%), Noruega (5,8%), y Reino Unido (5,4%).

El Gráfico 3.23 presenta la EEA de las diferentes comunidades autónomas, que tiene forma de "U" no invertida por vez primera, de tal manera que las comunidades con mayores tasas de intraemprendimiento son las que poseen un PIB per cápita más alto. La Comunidad de Madrid (1,6%) y Cataluña (1,2%) destacan, seguramente por el dinamismo de sus ecosistemas. Por otro lado, las comunidades que reflejan los porcentajes más bajos de actividad intraemprendedora son la Comunidad Valenciana (0,1%) y La Rioja (0,1%).

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

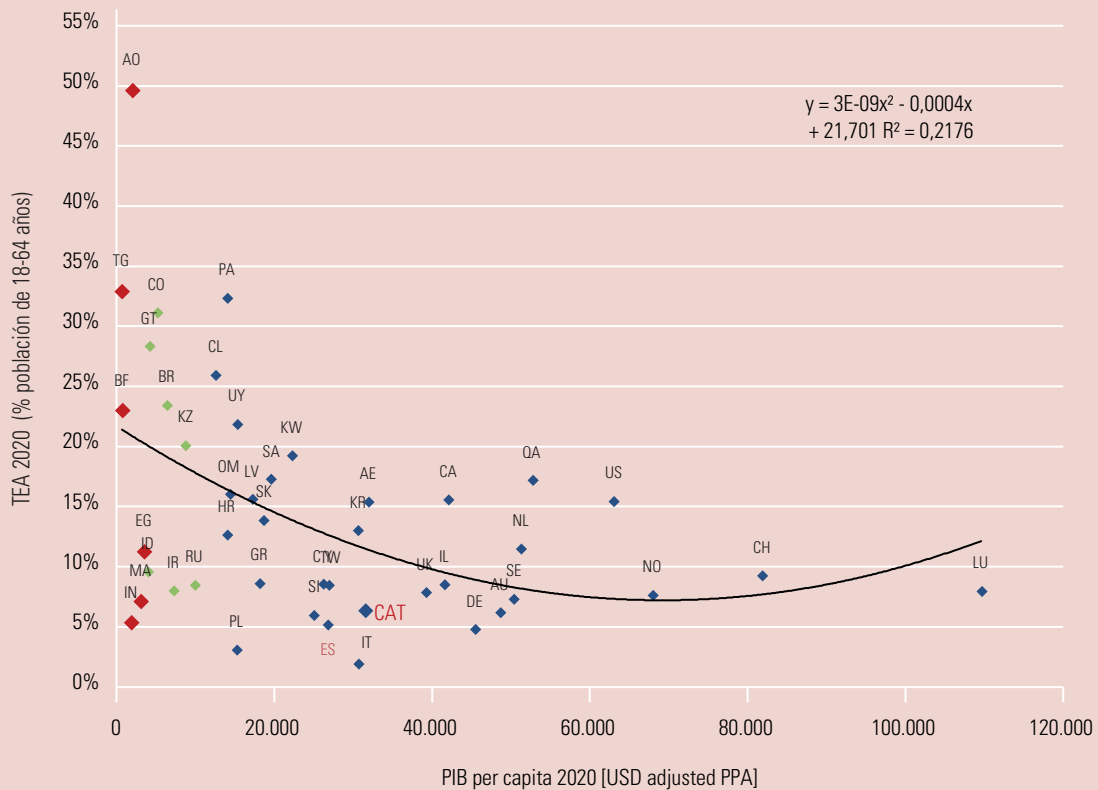
Cataluña en este apartado se presentarán los resultados detallados del proceso emprendedor en los países GEM en función de su nivel de ingresos y de las comunidades autónomas del Estado español.

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 clara forma de "U" (en 2019 esta "U" era muy plana). Tal como viene sucediendo en años pasados, la relación entre la TEA de Cataluña y su nivel de desarrollo se encuentra por debajo de lo que le correspondería en la curva ajustada, al igual que le sucede a España.

En las economías de altos ingresos destacan por encima del 15% las tasas Panamá (32,4%), Chile (25,9%), Uruguay (21,9%), Kuwait (19,2%), Arabia Saudita (17,3%), Catar (17,2%), Omán (16,0%), Letonia (15,6%), Canadá (15,6%), Estados Unidos (15,4%) y Emiratos (15,4%). Y en la parte baja, con tasas inferiores al 6%, España (5,2%), Alemania (4,8%), Polonia (3,1%) e Italia (1,9%). España se encuentra muy por debajo de la línea que marca la media de su nivel de desarrollo, así como Cataluña, aunque algo menos.

En la comparación autonómica, Cataluña aparecen en los primeros puestos en personas emprendedoras nacientes (1º), nuevas (2º) y en fase inicial (1º); y en las consolidadas y cierres por encima de la media (Gráficos 3.25 y 3.26). En potenciales, tercero. No obstante, en la comparación internacional con los países GEM de altos ingresos Cataluña aparece en los últimos puestos en personas emprendedoras potenciales, nacientes y en fase inicial.

Gráfico 3.24. Relación cuadrática entre el indicador TEA (2020) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2020)



Fuente: GEM España (APS 2020) y Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook October 2020).

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 (0,85 pp mayor la europea, 7,45% vs 6,60%), la media de Europa casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (12,78% vs 7,94%), es muy superior en nacientes (4,63% vs 2,96%), inferior en nuevos (2,94% vs 3,65%), inferior en consolidados (6,95% vs 8,21%) y casi la duplica en abandonos (2,94% vs 1,71%) y triplica en intraemprendedores (3,63% vs 1,23%). 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 2020 clasificados por nivel de ingresos

Economías	Países	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial	Cierres efectivos	Negocios que continúan
	Media	52,9	16,4	10,2	21,5	9,5	12,3	9,8	2,6
Economías de ingresos bajos	Angola	83,3	46,1	24,3	49,6	9,2	38,7	29,8	8,9
	Burkina Faso	52,9	15,2	12,0	23,0	12,4	4,2	3,1	1,0
	Egipto	56,9	7,2	6,7	11,3	5,2	11,2	8,8	2,4
	India	22,4	4,0	2,3	5,3	5,9	4,7	3,7	1,0
	Marruecos	48,0	3,4	4,1	7,1	6,8	6,0	5,6	0,4
	Togo	54,0	22,6	11,7	32,9	17,8	9,3	7,7	1,6
	Media	38,8	13,9	9,4	18,7	8,6	7,9	6,3	1,6
Economías de ingresos medios	Brasil	50,6	13,8	13,4	23,4	8,7	11,5	9,4	2,1
	Colombia	43,3	29,5	14,0	31,1	5,5	8,7	5,8	2,9
	Guatemala	50,0	12,9	16,4	28,3	12,3	8,0	6,8	1,2
	Indonesia	27,6	8,9	7,1	9,6	11,4	4,5	3,7	0,8
	Irán	24,5	6,5	3,8	8,0	14,5	4,1	3,2	1,0
	Kazakstán	62,6	10,9	8,5	20,1	4,3	16,7	15,4	1,3
	Rusia	11,4	6,7	4,6	8,5	4,7	3,3	2,2	1,2
	Media	24,3	10,0	4,6	12,1	6,9	5,1	3,6	1,5
Economías de ingresos altos	Media UE	14,4	6,2	3,2	8,1	7,3	3,0	2,0	0,9
	Alemania	12,7	3,6	1,8	4,8	6,2	2,0	1,4	0,7
	Arabia Saudita	33,0	13,9	6,7	17,3	5,1	9,2	5,5	3,7
	Austria	7,0	5,1	2,2	6,2	7,8	2,7	2,1	0,6
	Canadá	17,7	14,2	7,5	15,6	7,3	8,6	5,6	3,0
	Cataluña	7,9	3,0	3,6	6,6	8,2	1,7	1,3	0,4
	Catar	52,4	14,1	6,6	17,2	6,1	7,7	6,3	1,4
	Chile	51,9	22,1	7,2	25,9	6,0	8,7	7,8	0,8
	Chipre	22,6	5,9	3,6	8,5	7,3	3,1	2,2	1,0
	Corea del Sur	34,3	10,1	5,0	13,0	16,1	3,7	2,3	1,3
	Croacia	30,5	13,6	3,7	12,7	4,2	4,5	2,9	1,6
	Emiratos	36,2	12,6	8,8	15,4	2,5	9,6	4,6	5,0
	Eslovaquia	13,3	2,9	3,0	6,0	7,0	1,6	1,1	0,5
	Eslovenia	19,9	11,6	3,8	13,8	6,5	5,7	3,1	2,6
	España	7,0	2,4	2,9	5,2	6,7	1,3	1,0	0,3
	Estados Unidos	18,6	13,3	4,9	15,4	9,9	6,1	4,4	1,7
	Grecia	12,6	4,4	5,5	8,6	14,6	3,1	2,2	0,9
	Israel	22,9	7,2	3,6	8,5	4,2	4,1	3,0	1,1
	Italia	4,6	1,1	1,0	1,9	2,2	0,5	0,3	0,2
	Kuwait	62,1	15,2	8,6	19,2	5,9	12,4	9,2	3,2
	Latvia	22,6	12,6	5,8	15,6	11,1	3,0	1,9	1,2
	Luxemburgo	14,5	6,2	2,4	8,0	3,6	2,5	1,9	0,7
	Noruega	7,1	3,0	2,9	7,6	4,1	2,0	1,3	0,7
	Omán	60,6	17,9	5,9	16,0	2,5	10,8	8,1	2,7
	Países Bajos	17,1	9,3	4,9	11,5	7,0	5,1	3,5	1,6
	Panamá	56,6	32,2	9,8	32,4	4,1	12,9	10,6	2,4
	Polonia	6,1	1,7	1,5	3,1	12,2	3,3	2,8	0,6
	Reino Unido	10,4	5,7	2,7	7,8	6,5	2,7	2,3	0,4
	Suecia	10,6	6,1	3,0	7,3	6,0	3,1	2,3	0,9
Suiza	10,1	6,0	3,1	9,2	6,7	1,5	1,2	0,2	
Taiwán	17,4	4,6	5,0	8,4	11,1	3,0	1,4	1,6	
Uruguay	37,3	21,1	6,1	21,9	5,1	8,4	6,3	2,1	

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 2020

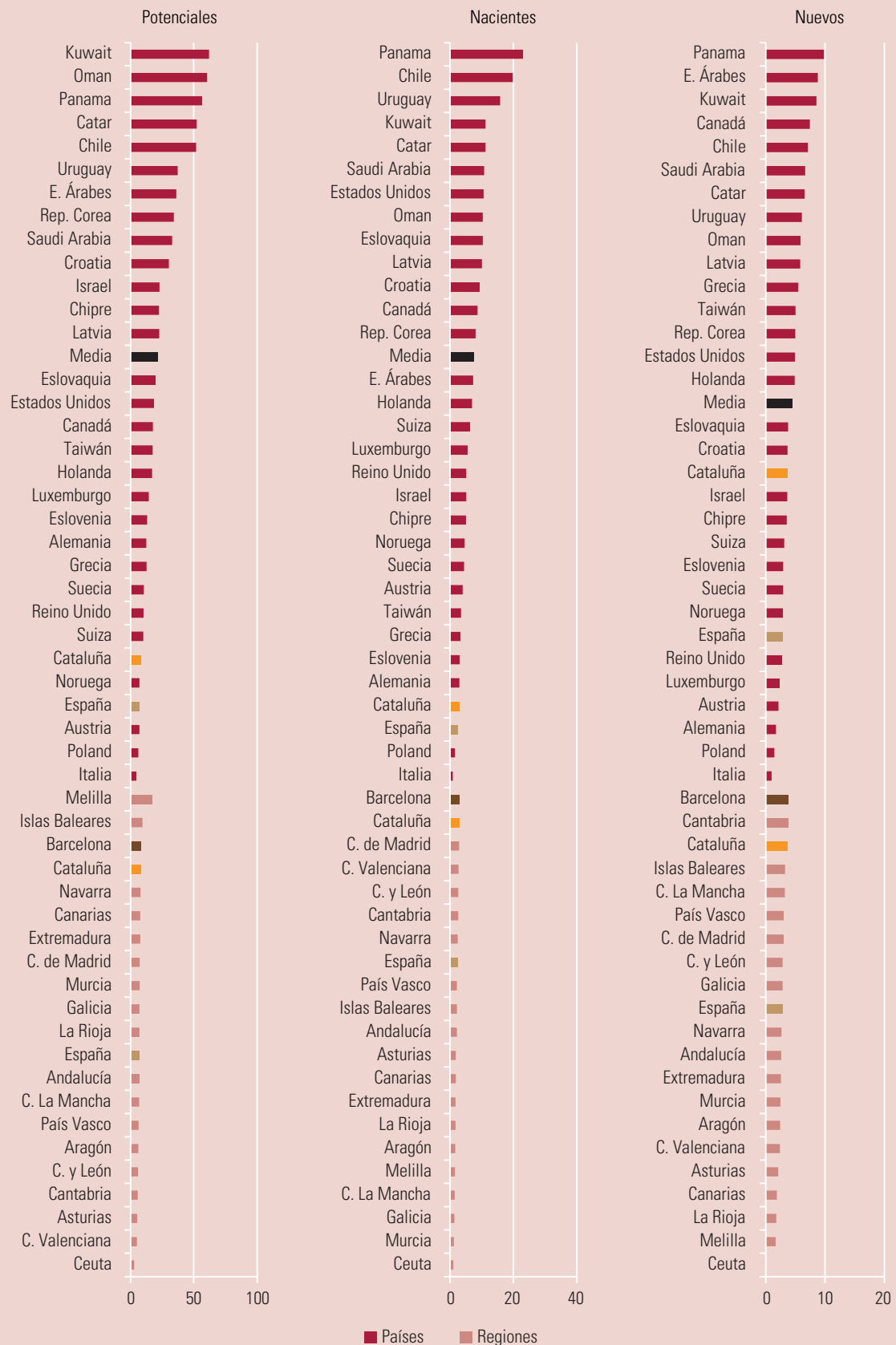
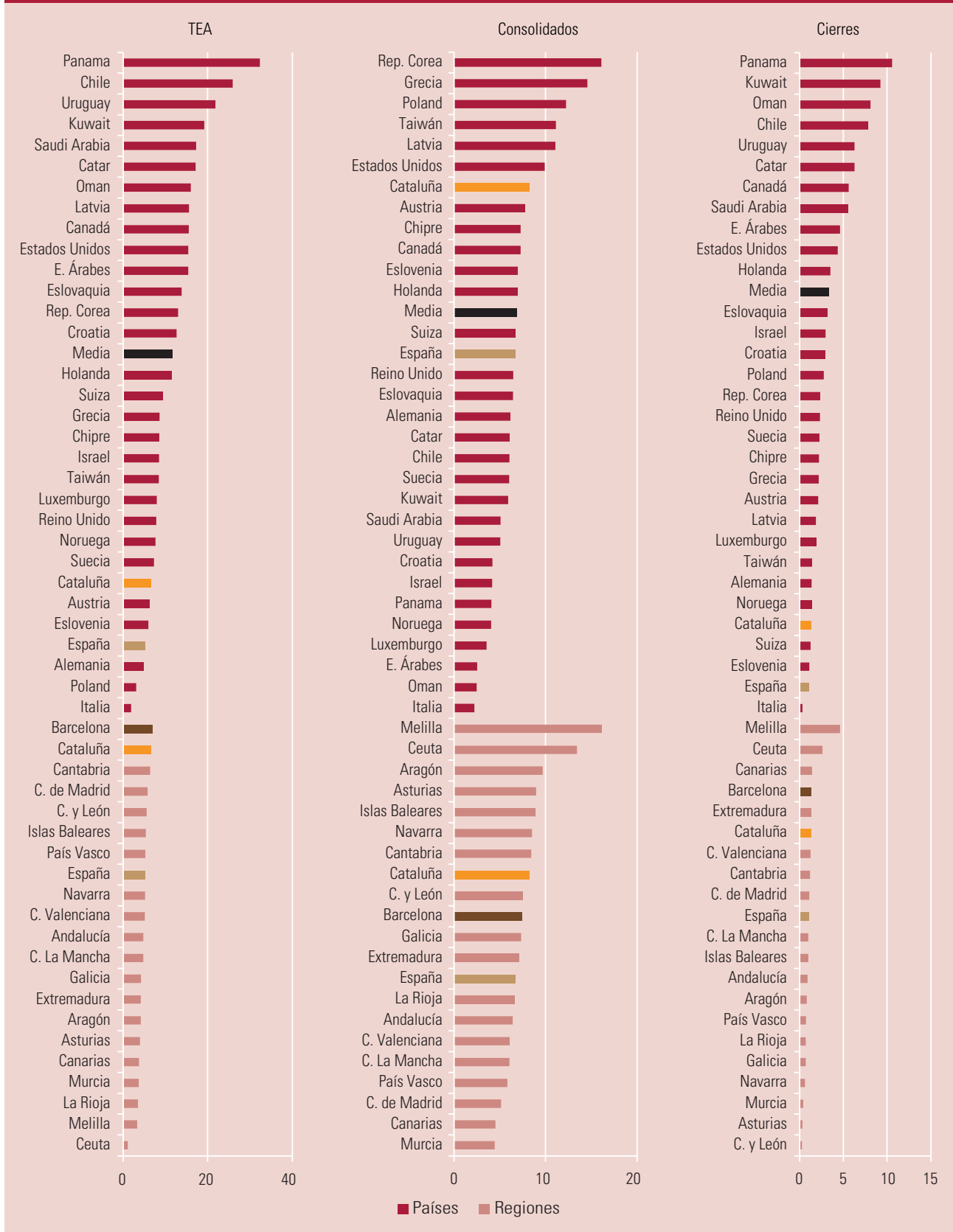


Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas en el 2020



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

Los dos primeros apartados de este capítulo desarrollan 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 y su nivel de formación porque en la mayor parte de las investigaciones que tratan esta cuestión 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 análogas conclusiones.

El modelo conceptual de este capítulo es, de forma resumida, que la calidad del emprendimiento, es decir, de la empresa recién creada es función, entre otras variables, del perfil motivacional del emprendedor y de su nivel de formación. Por ello una vez estudiadas estas dos variables (que podríamos denominar independientes) se analizan, en el apartado 4.3., las características principales de las empresas creadas en Cataluña (lo que en el modelo conceptual propuesto constituirían las variables dependientes). En concreto, las características estudiadas de las empresas creadas 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, los cuales en último término determinan el potencial que tienen los nuevos negocios en Cataluña para crear empleo, innovar e internacionalizarse.

4.1. Motivación para emprender

En el cuestionario GEM 2019 se introdujeron importantes cambios en la medición de este aspecto. En los cuestionarios anteriores las posibilidades de respuesta relativas 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, provenía de la falta de oportunidades de empleo (motivación por necesidad). En los cuestionarios del 2019 y 2020 se dan cuatro opciones 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).

Pudiendo marcar más de una opción (multirrespuesta). Estos importantes cambios de formato y contenido del cuestionario GEM 2019 y 2020 respecto de los anteriores obligan a interrumpir en este caso la continuidad de las series históricas.

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 2020.

Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el motivo para emprender

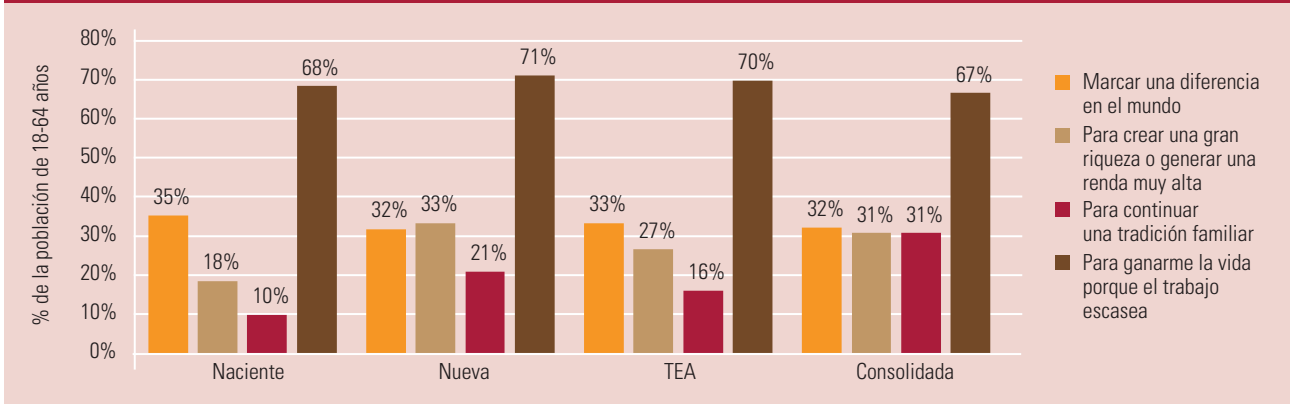
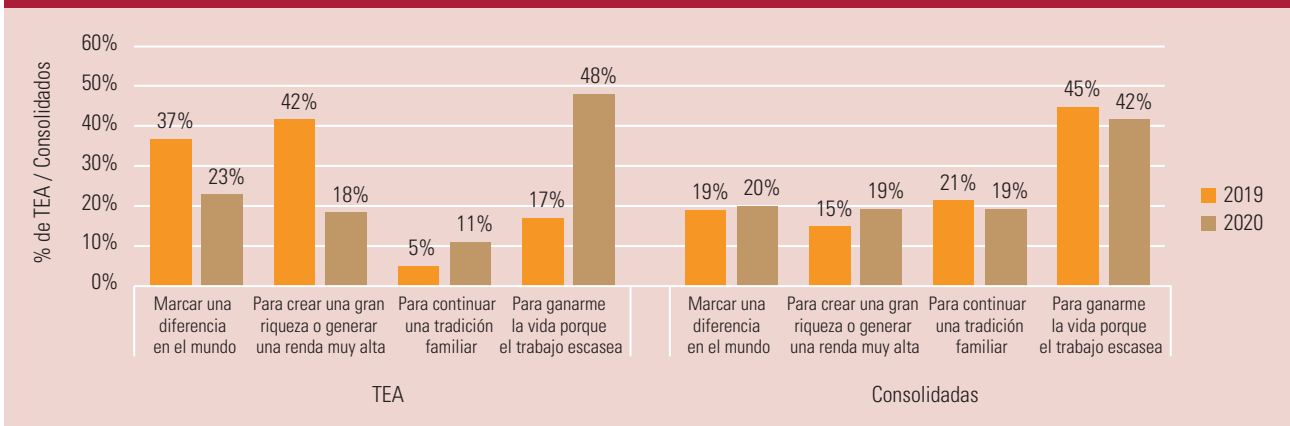


Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 y 2020 según el motivo para emprender (base 100)



Tanto en el caso de empresas de reciente creación (TEA), nacientes o nuevas, como en las consolidadas (creadas hace más de 3,5 años) predominan los motivos reactivos o “push” (se crea la empresa porque el trabajo escasea) frente a los proactivos o “pull” (marcar una diferencia en el mundo o bien crear una gran riqueza). Tal como antes hemos indicado ello podría influir en el nivel de calidad del emprendimiento que estudiaremos en el próximo apartado 4.3.

En este gráfico la suma de respuestas correspondientes a cada grupo es mayor del 100% debido a la antes mencionada posibilidad de multirrespuesta. Para facilitar la comparación de los dos últimos ejercicios en el Gráfico 4.2. se hace un ajuste proporcional de forma que la suma de respuestas correspondientes a cada año para cada grupo sea igual a 100.

En este gráfico observamos que en el caso de los nuevos emprendedores (TEA) en 2020 la motivación reactiva o “push” aumenta fuertemente: en términos comparables (base suma 100) pasa del 17% el 2019 al 48% el 2020. La causa es, sin duda, la excepcional situación vivida el último año debido a la pandemia provocada por el coronavirus. Obviamente, en el caso de los emprendedores de empresas de una antigüedad superior a los 3,5 años los valores relativos a motivación son más estables.

En los Gráficos 4.3 y 4.4 pueden verse los resultados relativos a la motivación para emprender para Barcelona. En el caso de las empresas de nueva creación (TEA), se observa una ligera diferencia en favor de motivos

Gráfico 4.3. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el motivo para emprender

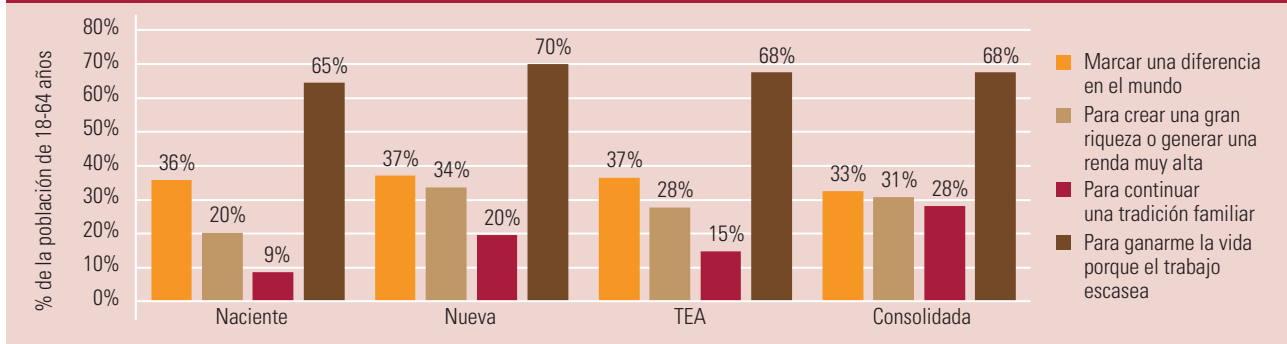
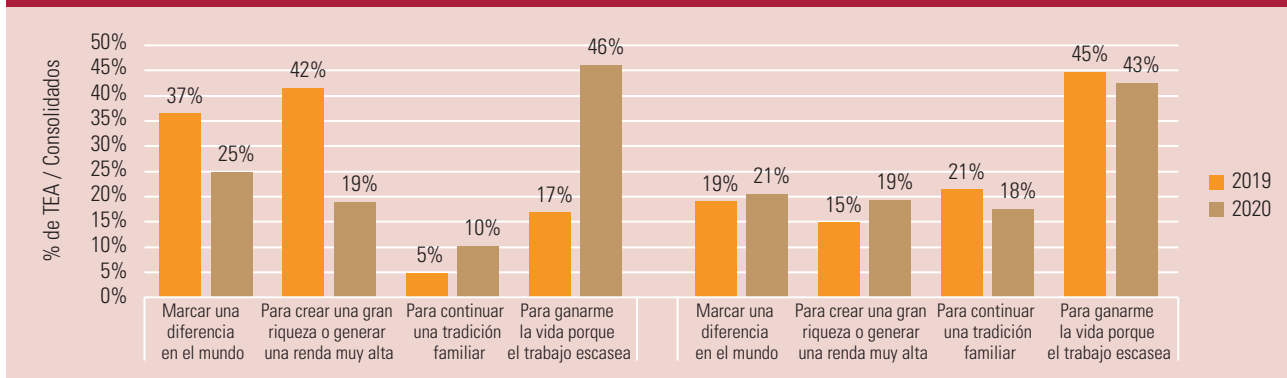


Gráfico 4.4. El proceso emprendedor en Barcelona en 2019 y 2020 según el motivo para emprender



proactivos en Barcelona. No obstante, las diferencias entre Barcelona y el total de Cataluña son, como puede observarse, negligibles siendo por tanto válidas las mismas conclusiones antes apuntadas.

En el Gráfico 4.5 se compara el perfil motivacional de los empresarios recientes (TEA) de Catalunya con el correspondiente a España, Europa y países GEM de altos ingresos. Observamos, en primer lugar, el mayor peso que tanto en los demás países de Europa como en el conjunto de los de altos ingresos tiene el motivo “para continuar una tradición familiar”: en el conjunto de países de altos ingresos este motivo tiene un peso cinco puntos superior a Cataluña. Este mayor peso de la tradición familiar puede redundar en la potenciación de redes relacionales y en la transmisión de experiencias que, en último término, son susceptibles de reflejarse en la calidad del emprendimiento.

Contrariamente, la motivación reactiva (crear una empresa por falta de alternativas de empleo) es mucho mayor en Cataluña que en los países de altos ingresos (dieciséis puntos porcentuales). Correlativamente, la motivación proactiva (crear la empresa para marcar una diferencia en el mundo o para generar una renta muy alta) es doce puntos porcentuales inferior en Cataluña que en el conjunto de países GEM de altos ingresos.

El Gráfico 4.6 detalla estos mismos aspectos para las empresas consolidadas o establecidas, es decir, aquellas que fueron creadas hace más de 3,5 años. En este segmento se observa que en Cataluña la motivación reactiva es cinco puntos inferior a España y nueve puntos superior al conjunto de países de altos ingresos. Correlativamente, la motivación proactiva es seis puntos superior a España y ocho puntos inferior a los países de altos ingresos.

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) 2020

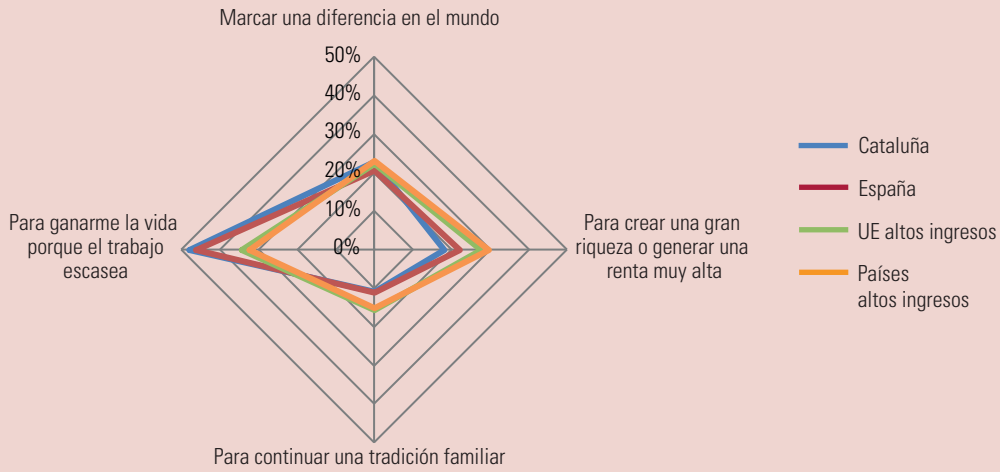
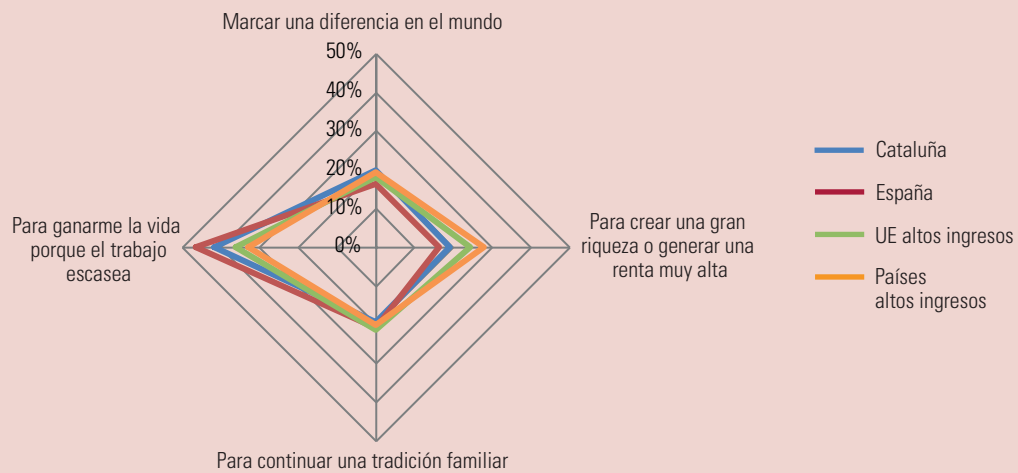


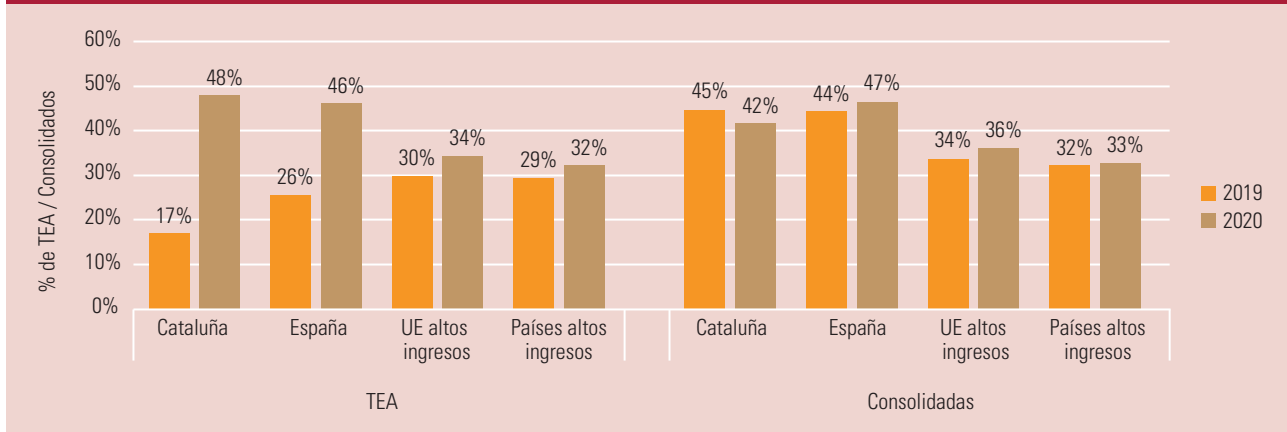
Gráfico 4.6. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo para emprender en emprendedores consolidados



Finalmente, en el Gráfico 4.7. se compara el peso que el motivo “para ganarme la vida porque el trabajo escasea” tiene en Cataluña respecto de España, Europa y el conjunto de países GEM de altos ingresos para los colectivos TEA y Consolidados y los ejercicios 2019 y 2020. Este gráfico, además de corroborar las conclusiones antes comentadas, permite establecer una conclusión adicional: el impacto que el Covid ha tenido en el cambio de perfil motivacional de las empresas de reciente creación (TEA) ha sido, en opinión de los encuestados, muy superior en Cataluña y España que en el conjunto de países de altos ingresos.

Las diferencias en el perfil motivacional de las empresas consolidadas y, especialmente, en las de reciente creación, puestas en evidencia en este apartado se reflejarán probablemente en la calidad del emprendimiento, las expectativas de crecimiento y la capacidad de supervivencia de las empresas recién creadas (TEA).

Gráfico 4.7. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo "porque el trabajo escasea". 2019 y 2020

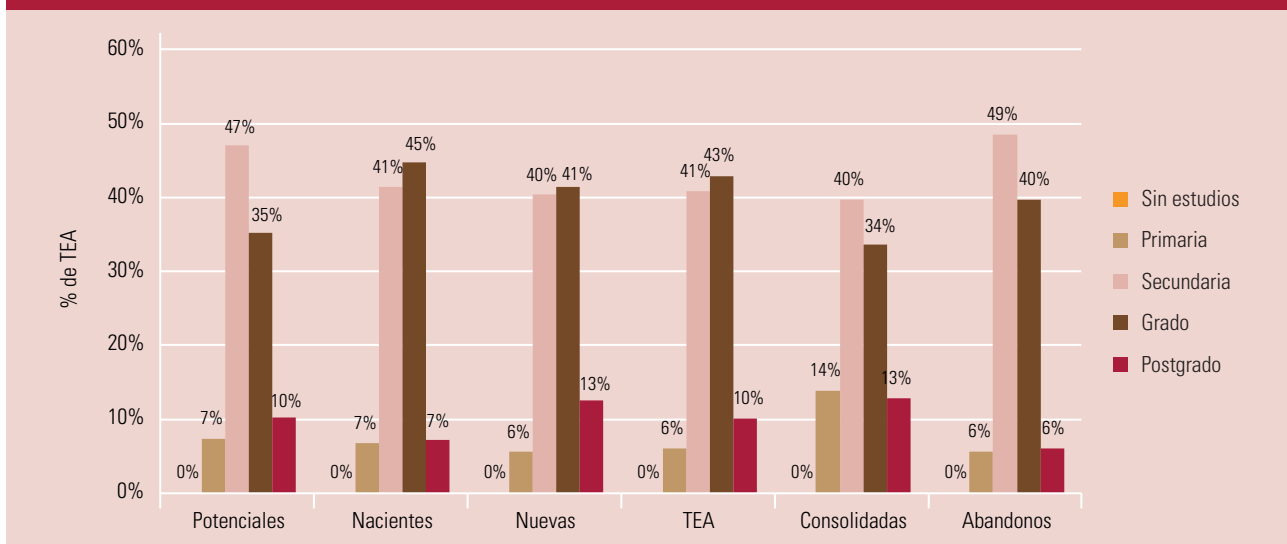


4.2. Nivel de formación del emprendedor

El capital humano del emprendedor que, en una buena medida, viene dado por su nivel de educación formal incide fuertemente en su capacidad de identificar oportunidades de negocio, en el grado de acierto al tomar la decisión de crear una empresa propia, en la orientación de ésta a la innovación y al crecimiento y en la implementación de la estrategia elegida. En suma, el capital humano del emprendedor es uno de los factores determinantes clave de la calidad del emprendimiento y, por ende, de la empresa creada. Las investigaciones señalan que, en entornos con información incompleta e incertidumbre, como suele darse al crear una nueva empresa, el nivel de estudios tiene un valor importante como señal de habilidad productiva y de acierto en la toma de decisiones. En suma, el conocimiento previo adquirido desempeña un papel muy relevante en el desarrollo y calidad del proyecto del emprendedor y de la empresa creada.

En el Gráfico 4.8. se puede ver cómo se distribuyen los distintos grupos de personas emprendedoras catalanas según su nivel de educación. En 2020 el 94% de los empresarios en fase inicial tienen estudios secun-

Gráfico 4.8. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2020



darios o superiores y un 53% estudios de grado o de postgrado. En el caso de los empresarios establecidos, potenciales y abandonos este último porcentaje es siete puntos porcentuales inferior al de los TEA.

Los resultados obtenidos en la demarcación de Barcelona son similares a los del conjunto de Cataluña (Gráfico 4.9). La diferencia más relevante es el mayor peso que en Barcelona tienen los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados con estudios superiores (cinco puntos porcentuales superior al conjunto de Cataluña). Contrariamente, el peso de los empresarios establecidos con estudios primarios es superior en Barcelona.

El Gráfico 4.10. nos permite analizar las variaciones que en Cataluña se han producido en estos porcentajes en el último año. Lo más destacable es, sin duda, el aumento de peso en 2020 del segmento de empresarios en fase inicial (TEA) con estudios superiores. Parece como si la situación excepcional que se ha vivido hubiera intensificado la orientación hacia la creación de una empresa propia de personas con estudios superiores. En el segmento de los Consolidados destaca la disminución de peso de los empresarios con estudios Primarios.

Gráfico 4.9. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2020

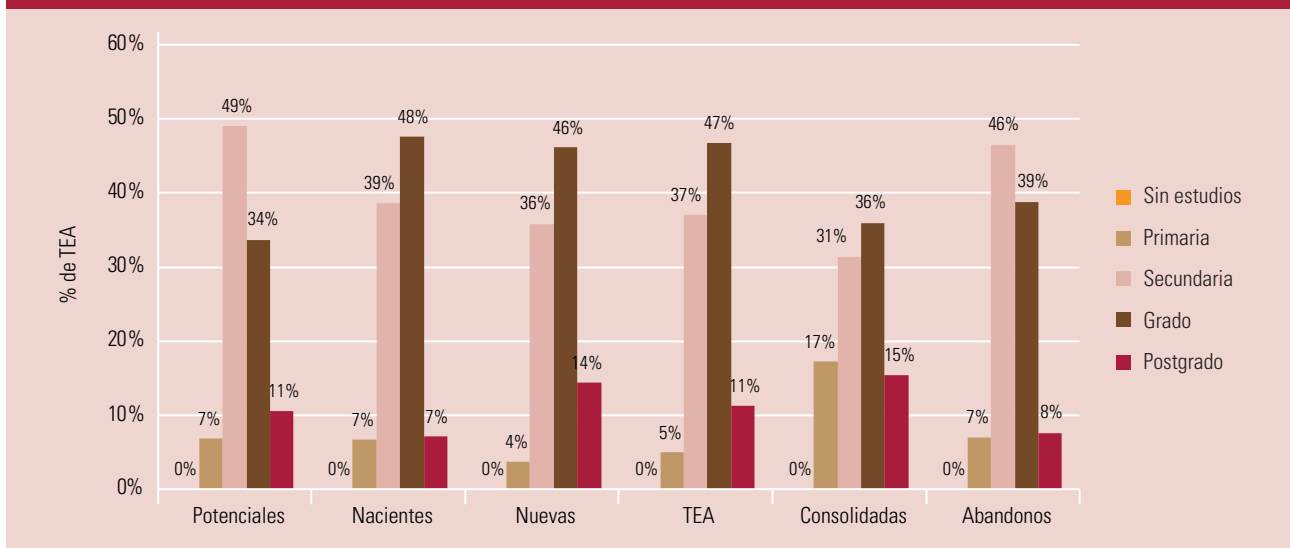
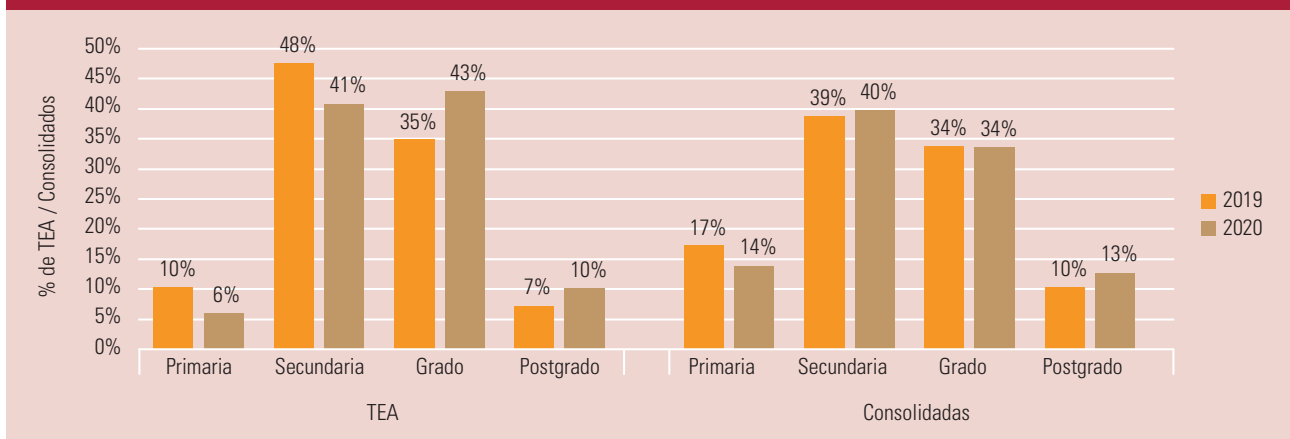


Gráfico 4.10. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en 2019 y 2020



Complementariamente a lo anterior, en el Gráfico 4.11. 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). El aumento que se ha producido en 2020 de la proporción de empresarios en fase inicial con estudios superiores deja este indicador a solo cuatro puntos por debajo del correspondiente al conjunto de países de altos ingresos.

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 4.12 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), dándose ello aun con mayor intensidad en Barcelona (Gráfico 4.13)

Complementariamente a este análisis de los índices TEA según nivel de formación en los Gráficos 4.14 y 4.15 se compara la evolución de éstos con España y países de altos ingresos, para los dos niveles de educación superior. En el caso del Grado se observa (Gráfico 4.14) que, análogamente al año anterior, este indicador queda cinco puntos por debajo del correspondiente al conjunto de países de altos ingresos y casi dos puntos por encima de España. En el caso del Postgrado (Gráfico 4.15) el indicador queda cuatro puntos por debajo del correspondiente al de los países de altos ingresos de la UE y casi un punto por debajo de España.

Gráfico 4.11 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 2006-2020

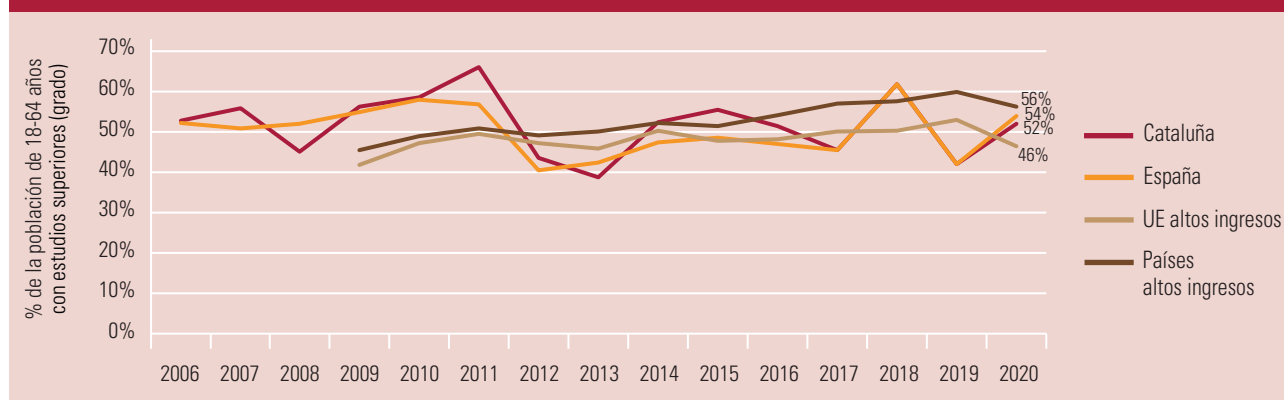


Gráfico 4.12. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2020

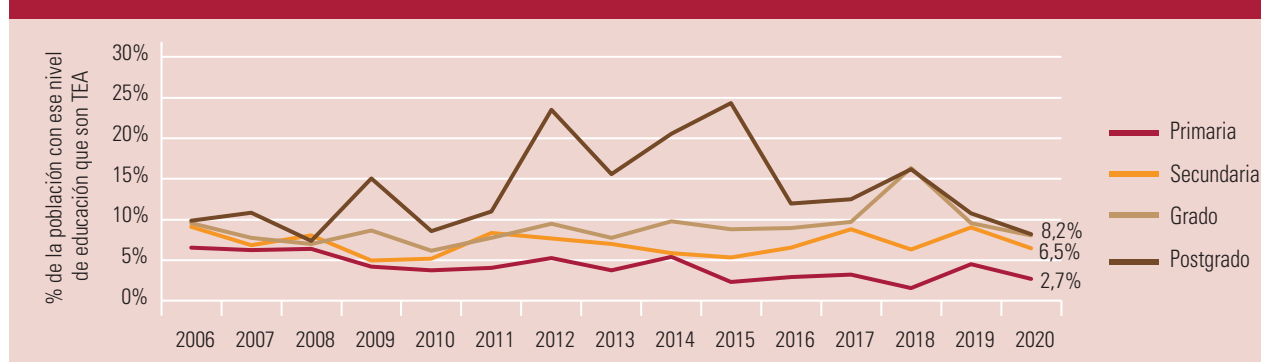


Gráfico 4.13. Evolución índice TEA por nivel de educación en Barcelona durante el periodo 2006-2020

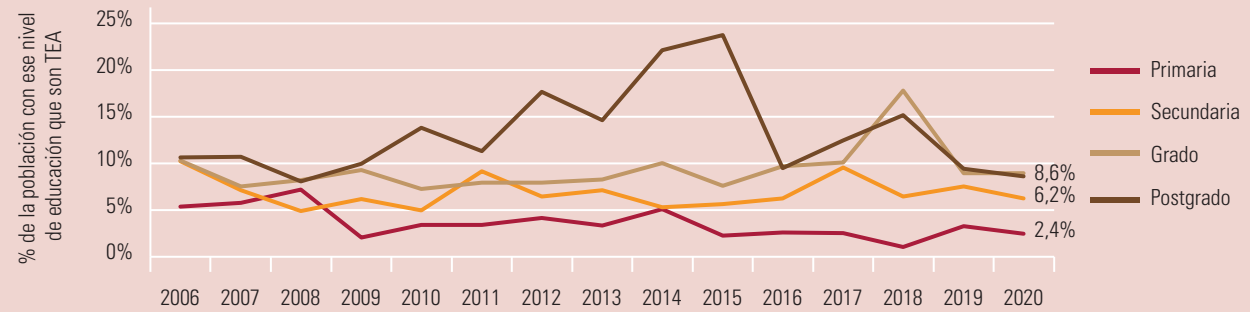


Gráfico 4.14. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020

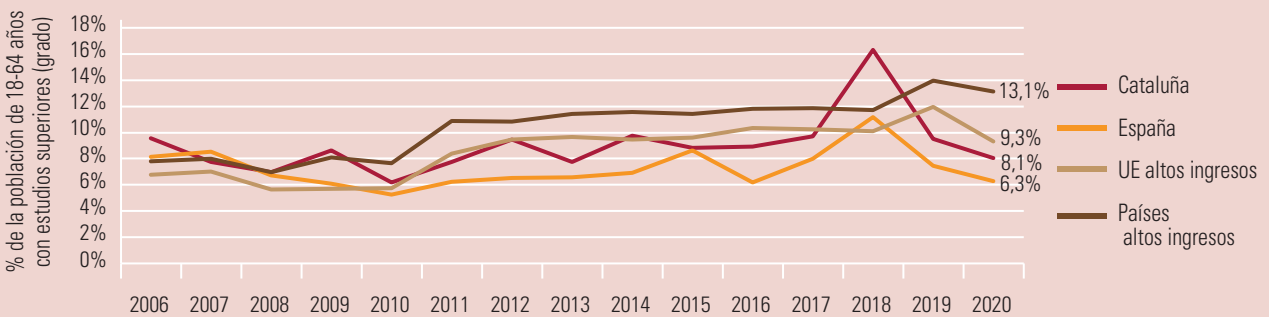
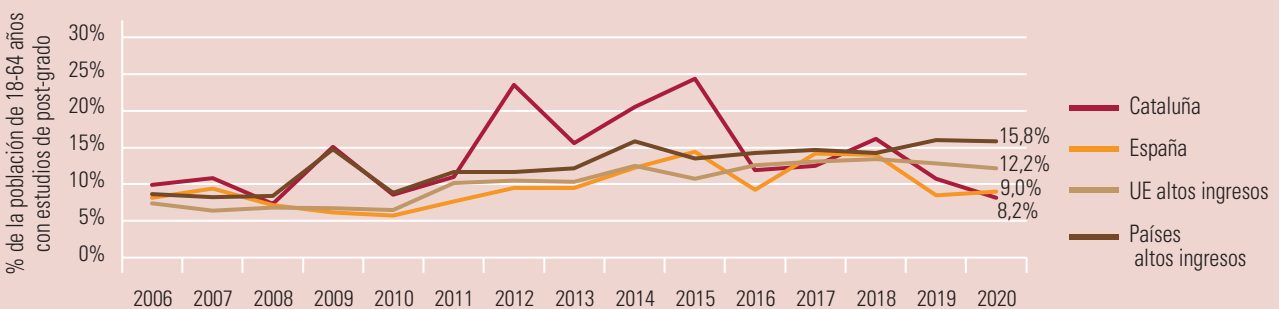
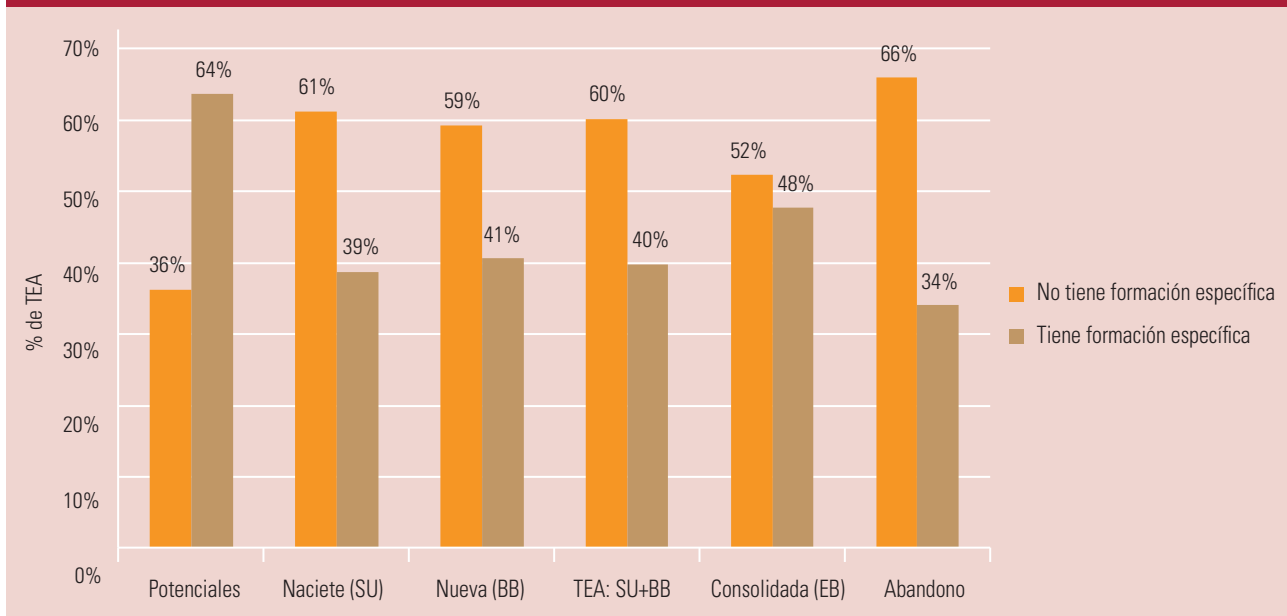


Gráfico 4.15. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Postgrado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020



A continuación 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 4.16.). El colectivo que declara estar mejor formado en temas de emprendimiento son los emprendedores potenciales (64%) y los consolidados (48%) y los abandonos son los que muestran un indicador menor (34%). En la provincia de Barcelona se observan proporciones similares a las de Cataluña.

Gráfico 4.16. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020, según si cuenta con educación específica para emprender



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

4.3.1. Sector de actividad

En este capítulo se ha analizado hasta aquí 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 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.

En el gráfico 4.17. puede verse la evolución de la distribución sectorial de las empresas creadas por los nuevos emprendedores (TEA). A partir de 2011 y hasta 2018 se observa una tendencia al aumento del peso de los sectores transformador y de servicios a las empresas y la correlativa disminución de la participación de empresas del sector de servicios al consumidor. En 2019 se estabilizan, con ligera tendencia a la baja, estos porcentajes y en 2020 disminuye fuertemente el peso de los servicios a las empresas (-9 puntos porcentuales) y aumenta también de forma considerable el peso del sector de servicios al consumo (+6 puntos). A pesar de estos cambios, el 72% de las nuevas empresas nacen en sectores de servicios a empresas, comercio y otros servicios al consumidor, que suelen requerir menores inversiones al inicio de la actividad y, ante el posible fracaso del negocio, las cantidades no recuperables son inferiores. El cambio de tendencia que se produce en 2020 determina que el peso de los servicios a empresas vuelva a ser inferior que el de servicios al consumo (30% vs. 42%). Las actividades transformadoras se mantienen en un notorio 24%. En lo relativo a los emprendedores consolidadas (Gráfico 4.18) se producen en 2020 cambios similares: aumento de peso del sector de servicios al consumo (pasa del 30% al 37%), disminución del de servicios a empresas (del 33% al 30%) y, a diferencia de lo que sucede en el caso de los nuevos emprendedores, el peso de las transformadoras disminuye casi tres puntos.

Gráfico 4.17. Evolución de los emprendedores fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020

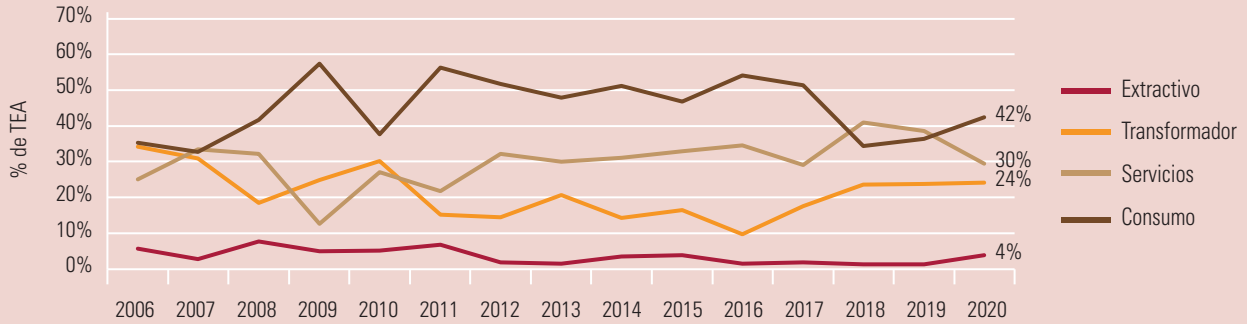


Gráfico 4.18. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020

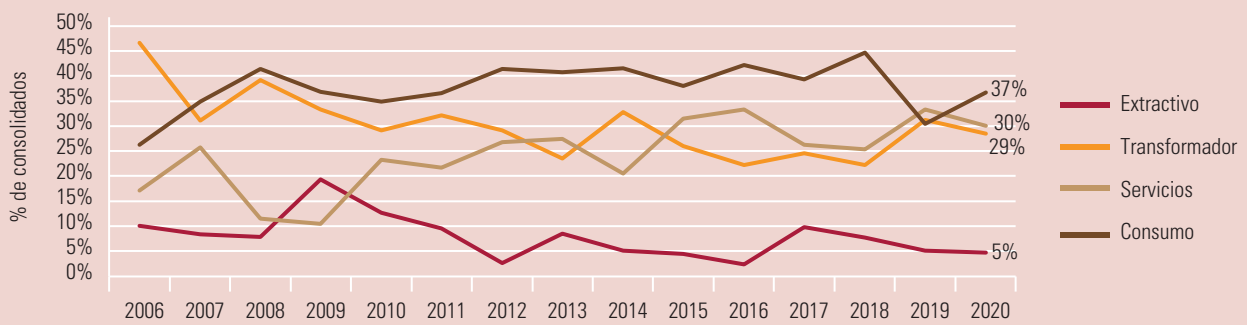
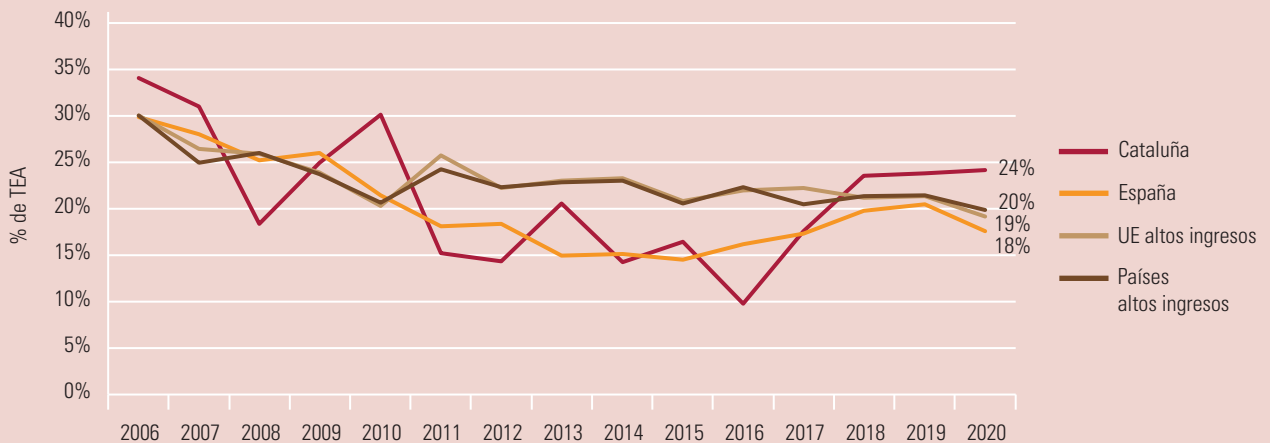


Gráfico 4.19. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020



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 4.19 podemos ver que 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 (24%) es superior a los países

de altos ingresos (20%) y a España (18%). Este es un dato muy relevante ya que las empresas industriales suelen, en general, tener mayor potencial de crecimiento, de innovación y de internacionalización. En 2020 cae fuertemente en Cataluña (y también, aunque con menor intensidad, en España) la participación del sector de servicios a empresas (Gráfico 4.20) lo cual determina que Cataluña quede en este aspecto un punto por debajo del conjunto de países de la UE de altos ingresos.

Por último, observamos en el Gráfico 4.21 el fuerte aumento que en 2020 y en menor medida en 2019 se ha producido, tanto en Cataluña como en España, del porcentaje que representa el sector de servicios al consumidor. Ello, no obstante, el peso de este sector sigue siendo inferior en Cataluña (42%) que en España (47%) y que en el conjunto de países de la UE de altos ingresos (44%). Ello es relevante, por 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, por el contrario, en el transformador y de servicios a las empresas acostumbra a observarse un emprendimiento de mayor calidad.

Gráfico 4.20. 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 2006-2020

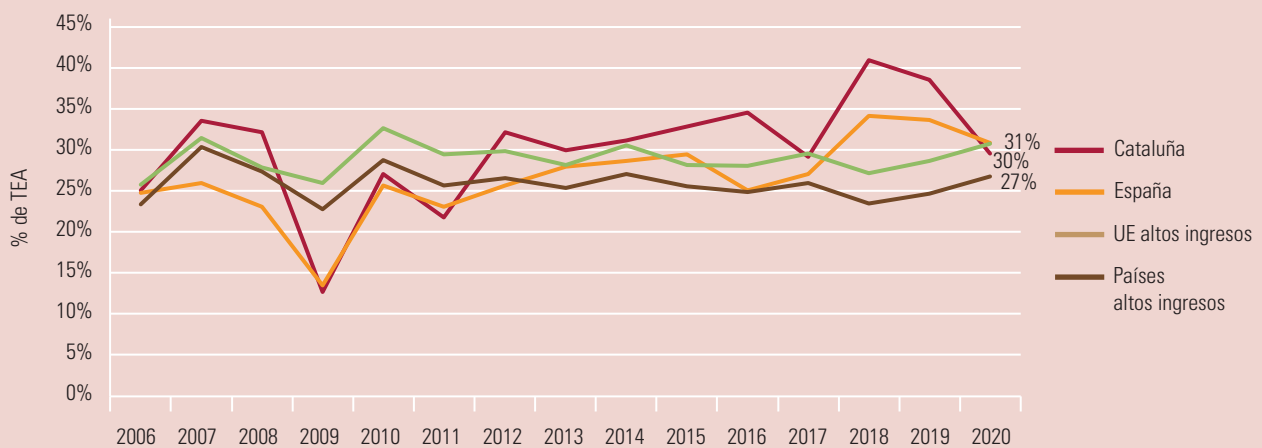
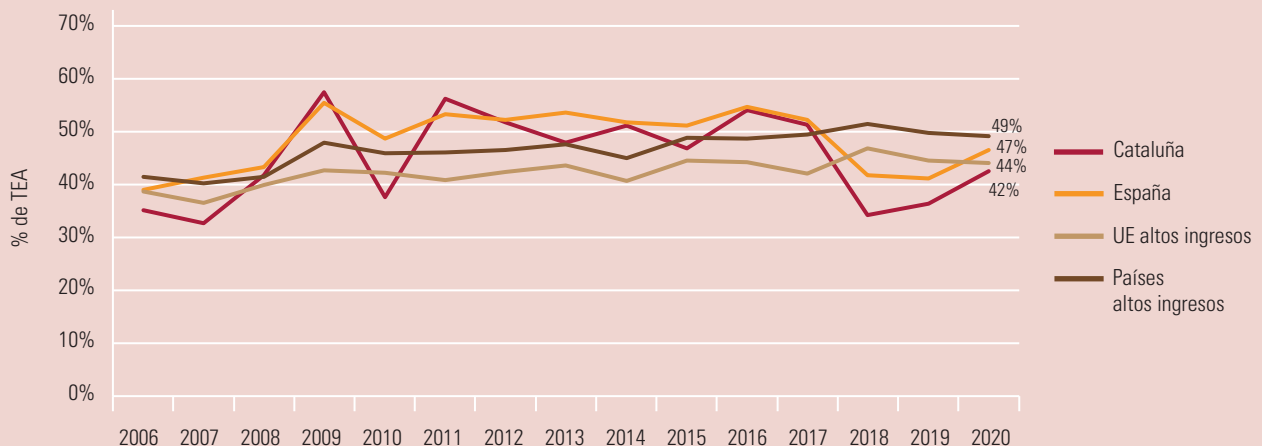


Gráfico 4.21. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios al Consumidor en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020



4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años

En términos generales, el tamaño de una empresa en el momento de su creación, es decir, el tamaño inicial suele ser más elevado en las empresas industriales que en las de servicios. El tamaño inicial de las nuevas empresas, en términos de número de trabajadores, es un indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores (Audretsch *et al*, 1999; Falck, 2007), condiciona su supervivencia y su potencial. En relación con el tamaño de los nuevos negocios y de los consolidados, el proyecto GEM recoge información sobre el número de trabajadores en el momento de la entrevista y también sobre los trabajadores que se espera que la empresa tenga dentro de cinco años.

En el Gráfico 4.22 puede observarse que, en el 2020, probablemente debido a la excepcional situación vivida, revierte la tendencia al crecimiento del tamaño de las nuevas empresas (TEA) que veníamos observando en los últimos años. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 39% en 2019 al 44% en 2020 y las de 1 a 5 trabajadores del 46% al 40%. Es de suponer que en los próximos años se volverá a la senda de crecimiento del tamaño inicial de las empresas catalanas ya que, como más adelante veremos, a nivel internacional seguimos estando en cuanto a dimensión en la banda baja.

Las empresas consolidadas muestran en 2020 un comportamiento similar (Gráfico 4.23): aumento en el 2020 de 3,5 puntos porcentuales del peso del segmento sin trabajadores y disminución de 2,5 puntos del segmento de 1 a 5 trabajadores.

La orientación al 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 baja, 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 fuerte orientación hacia el crecimiento tienen especial interés para políticos y académicos. El cuestionario del proyecto GEM incluye algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años, lo cual permite cuantificar las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores nuevos y consolidados.

En el Gráfico 4.24 pueden verse los resultados relativos a la dimensión esperada dentro de cinco años por parte de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA). También en este aspecto se observa en 2020 una

Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020

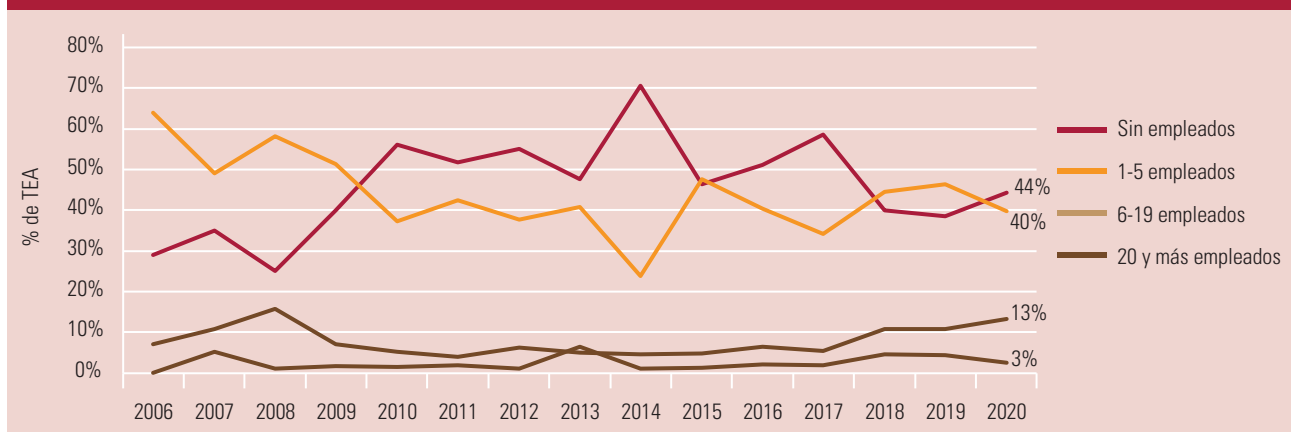


Gráfico 4.23. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020

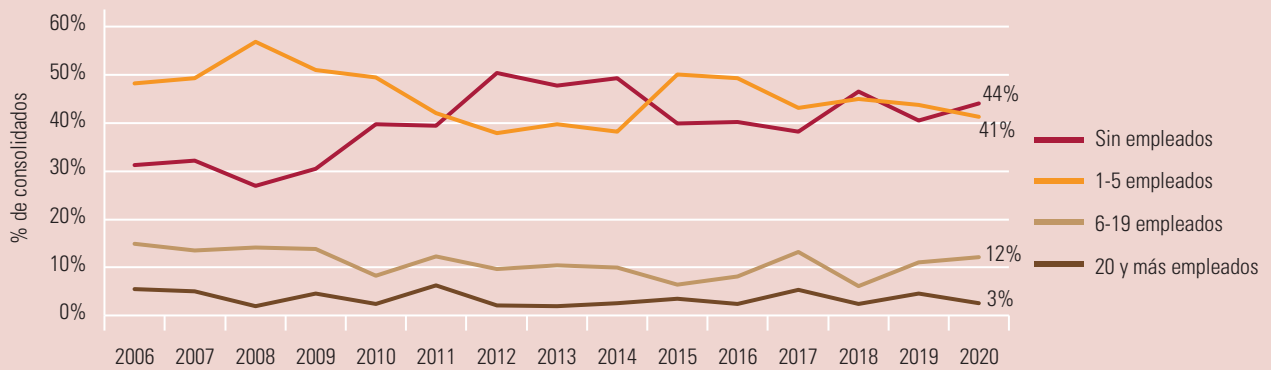
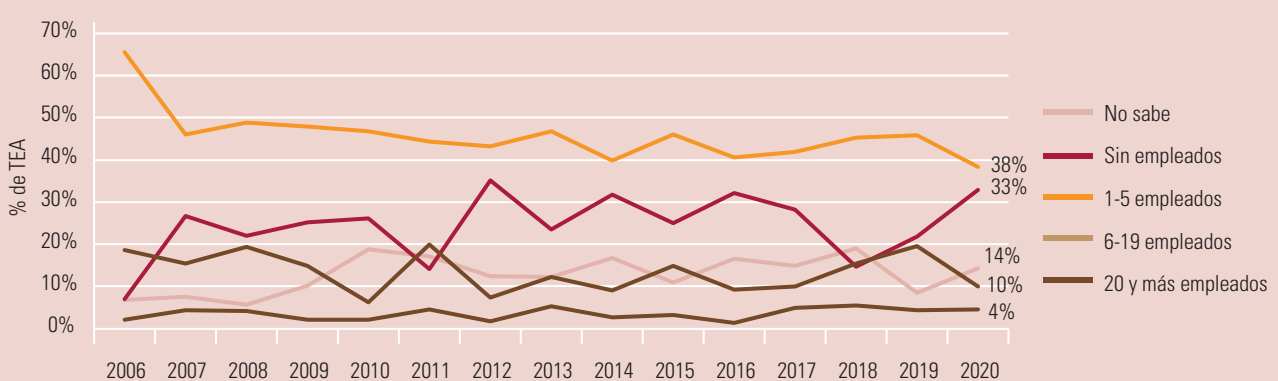


Gráfico 4.24. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2020



fuerte caída de las expectativas: el segmento de empresas que no se espera que dentro de cinco años tengan empleados pasa del 21,8% el 2019 al 32,9% el 2020; respecto al segmento de 1 a 5 trabajadores se pasa de 45,9% a 38,3% y para el de 6 a 19 empleos de 19,6% a 10%. En lo que respecta a las expectativas de los emprendedores consolidados (Gráfico 4.25) se observa también en 2020 un cierto deterioro si bien no con la intensidad de los emprendedores TEA: +4,7 puntos porcentuales en el segmento sin empleo y -10,6 puntos en el de 1 a 5 trabajadores.

Se calcula finalmente la dimensión media actual y esperada en número de trabajadores, tanto para las empresas nuevas como para las consolidadas (Gráficos 4.26 y 4.27, respectivamente). En estos dos gráficos constatamos y cuantificamos el deterioro que en 2020 se ha producido en cuanto a la dimensión de las empresas catalanas tanto en lo que a las de reciente creación se refiere como a las consolidadas (más de 3,5 años de antigüedad): en las primeras la dimensión actual pasa de 4,04 trabajadores el 2019 a 3,64 trabajadores el 2020 y en las segundas de 4,08 a 3,52. En cuanto al empleo esperado se pasa de 5,58 a 4,37 en TEA y de 4,51 a 3,60 en Consolidados.

Contextualizamos, finalmente, 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

Gráfico 4.25. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2020

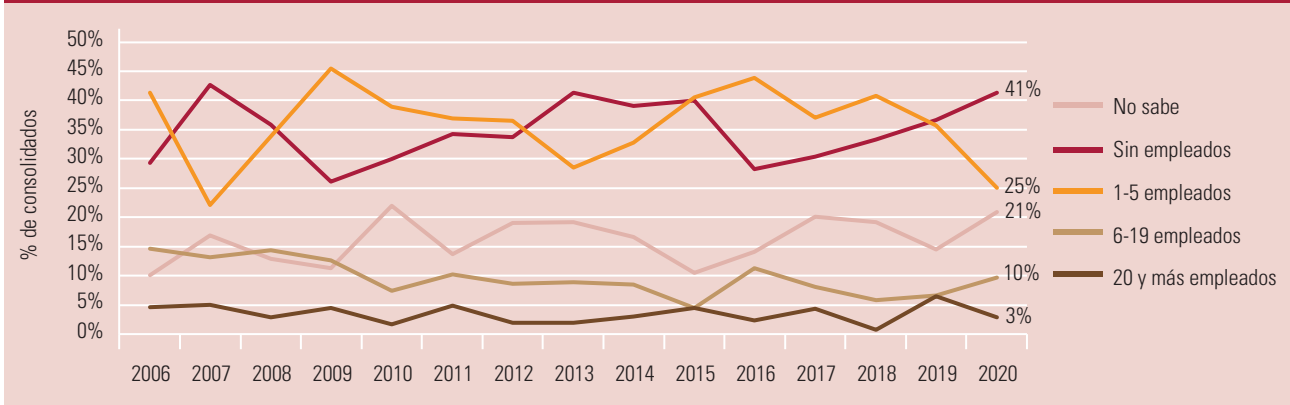


Gráfico 4.26. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2020

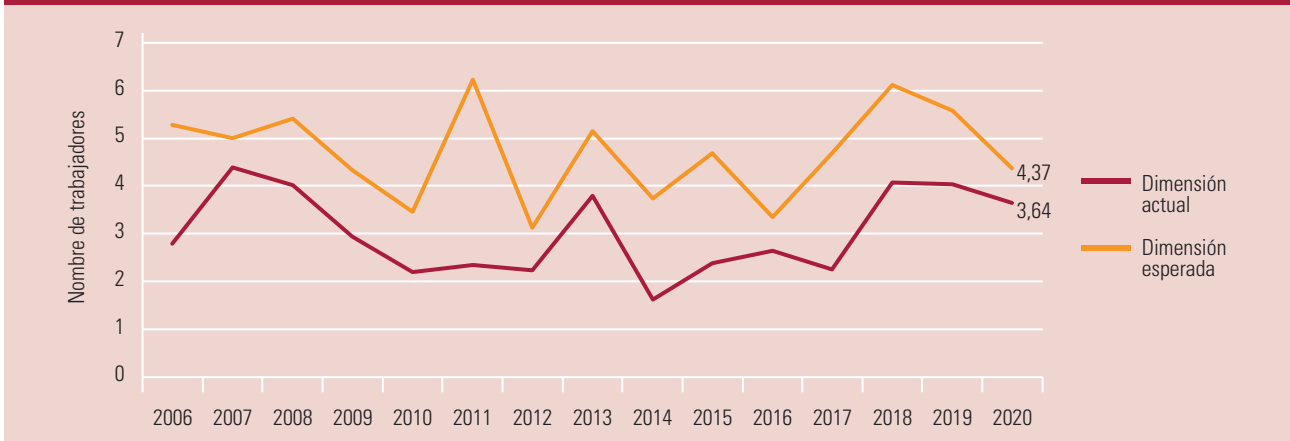
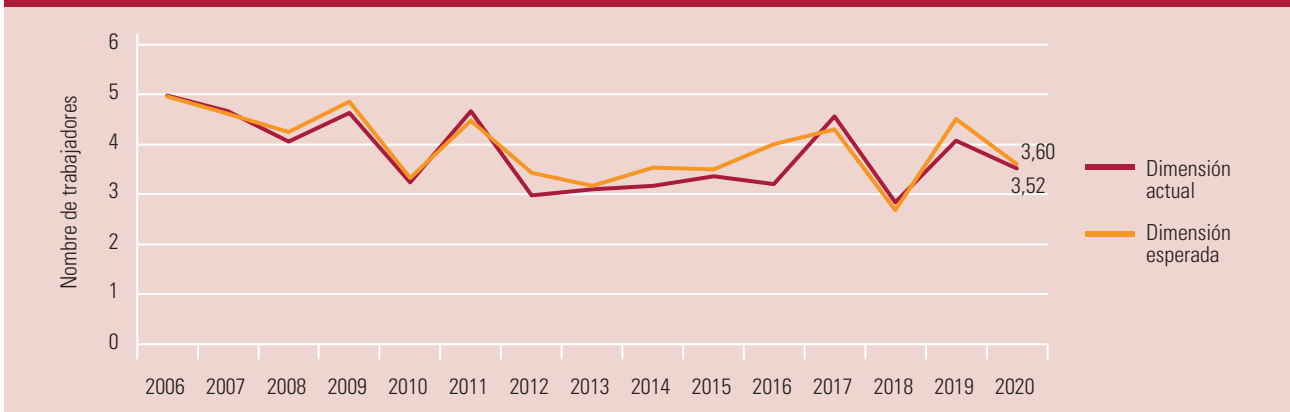


Gráfico 4.27. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2020



de empresas de reciente creación (TEA) que bien sea ahora bien sea dentro de cinco años tienen o esperan tener algún trabajador (Gráfico 4.28). La caída, que se produce en 2020 en todos los ámbitos geográficos, es especialmente acusada en Cataluña. Por ello, el diferencial con los países de la UE vuelve a ser de ocho puntos porcentuales y con el conjunto de países de altos ingresos 20 pp.

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 4.29). El patrón de comportamiento es muy análogo al anterior. El diferencial histórico y la caída en 2020 especialmente acusada aquí determina que el valor de este indicador en Cataluña quede a menos de la mitad del correspondiente a los países de altos ingresos (14,5% y 31,5%).

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 4.30). 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%. Por ello, a pesar del mayor deterioro que en cuanto a este indicador se produce en 2020 en todos los ámbitos geográficos, Cataluña sigue estando diez puntos por debajo de los países de altos ingresos. De nuevo aquí se pone de manifiesto uno de los problemas importantes del tejido empresarial catalán y pone en evidencia la necesidad de que las empresas

Gráfico 4.28. 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. 2011-2020

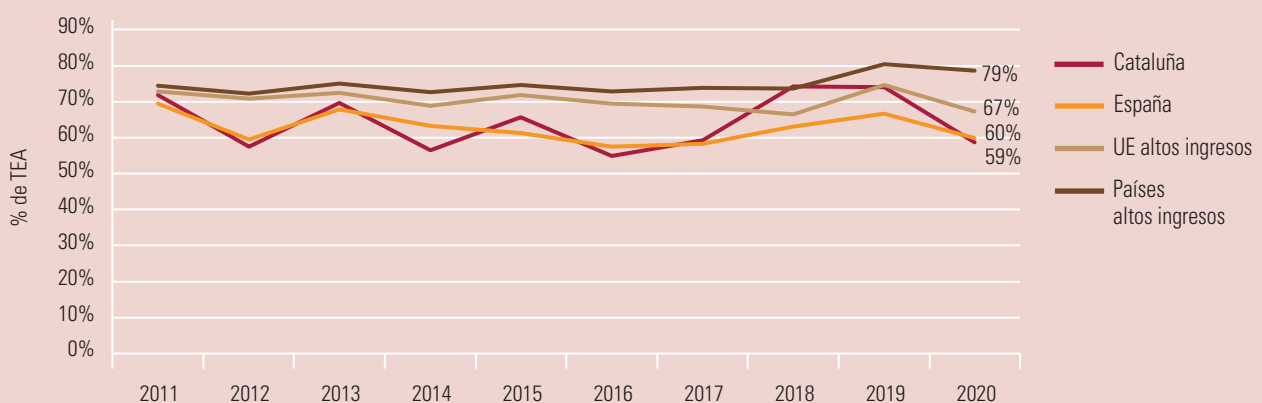


Gráfico 4.29. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2020

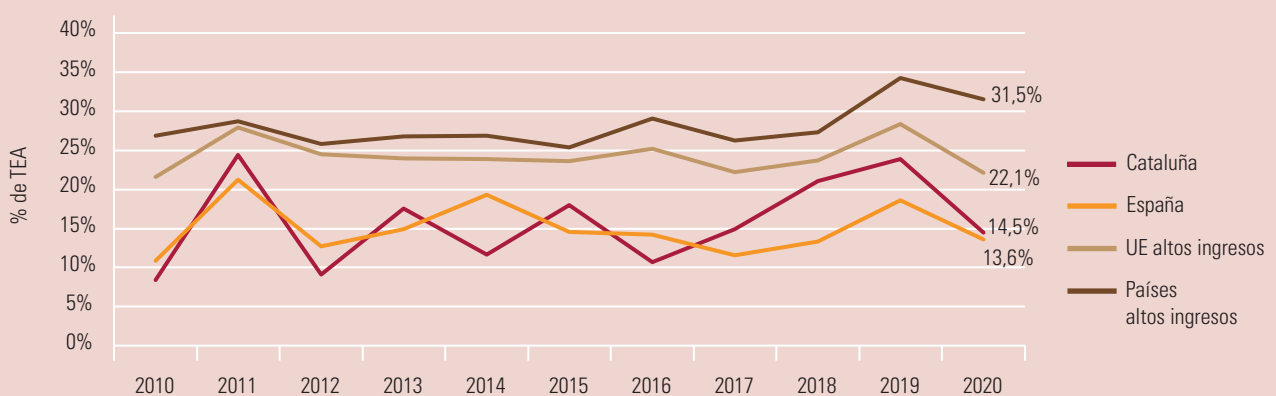


Gráfico 4.30. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2020

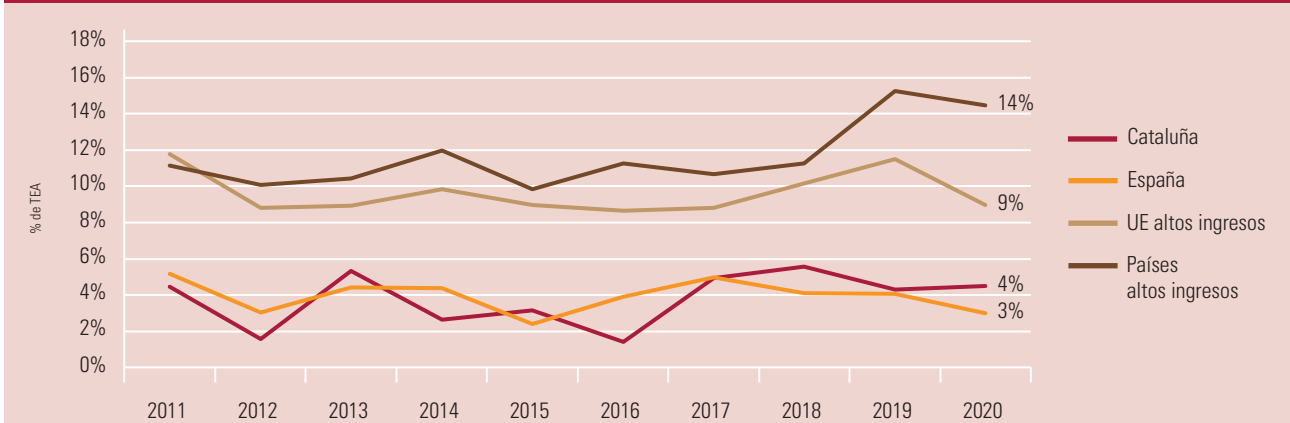
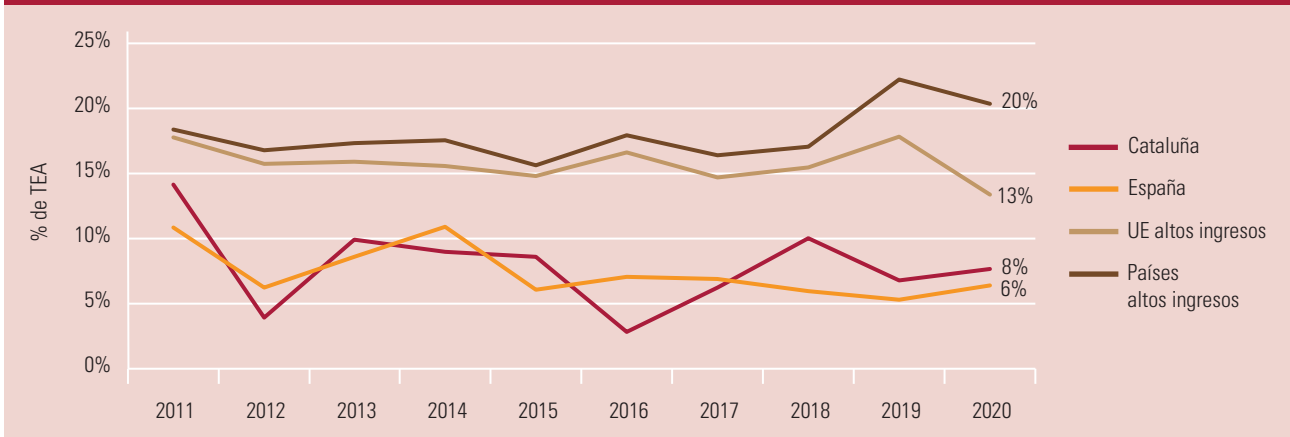


Gráfico 4.31. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2011-2020

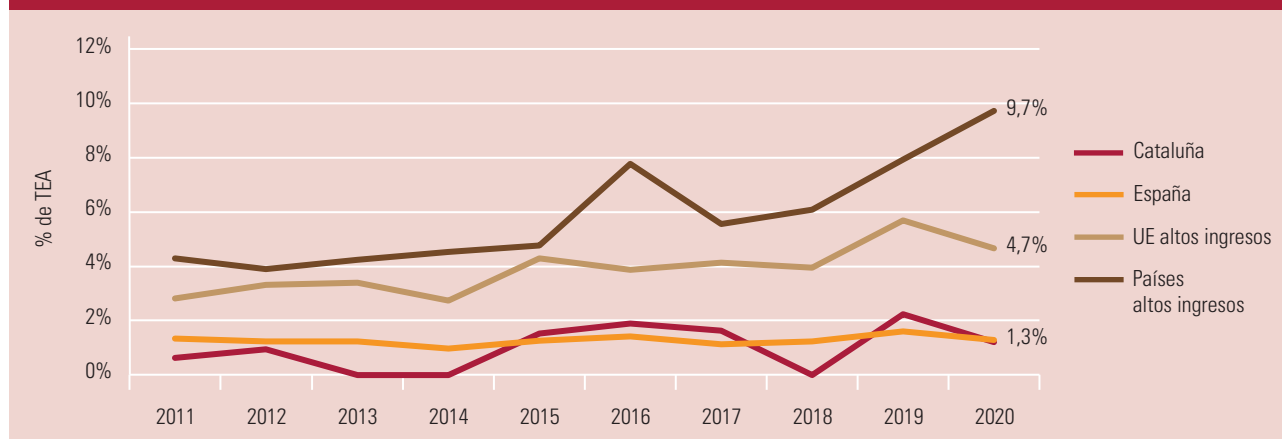


alcancen un tamaño suficiente que les permita tener masa crítica para afrontar la innovación, la internacionalización y la mejora de la productividad.

El cuarto indicador es el porcentaje de los emprendedores en fase inicial (Gráfico 4.31) y de los consolidados (Gráfico 4.32) que en los próximos cinco años esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y que ello suponga más de un 50% de aumento. Este sería una buena aproximación de la variable "aspiraciones de crecimiento". En el caso de los emprendedores en fase inicial y para el conjunto de países de altos ingresos se produce en 2020 una importante disminución de este indicador. No obstante, si bien el nivel de Cataluña está dos puntos por encima del de España, queda aún a 12 puntos porcentuales por debajo de los países de altos ingresos (8% vs. 20%). En el caso de los emprendedores consolidados, la distancia respecto a los otros países de altos ingresos es aún mayor (1,2% Catalunya, 4,7% UE altos ingresos y 9,7% países de altos ingresos).

En este apartado se ha puesto en evidencia un problema importante cual es la significativa distancia en dimensión y expectativas de crecimiento de las empresas catalanas respecto de las de los países de altos ingresos. El camino para seguir mejorando en 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 empresas, sean nuevas o consolidadas.

Gráfico 4.32. 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. 2011-2020



4.3.3. Orientación innovadora de productos y servicios

En el cuestionario del 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 en procesos, procedimientos y productos.

El cuestionario GEM 2019 incorporó en los aspectos relativos a la orientación innovadora de productos/servicios y tecnologías/procesos, importantes novedades respecto de los cuestionarios anteriores lo que comporta que se pierda la posibilidad de continuar las series históricas. En el GEM 2019-2020 y 2020-2021 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 4.33 puede verse para 2020 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. En este gráfico se observa un grado de innovación menor en las consolidadas que en las TEA (un 85,5% de las consolidadas afirma no tener productos nuevos frente a un 66,8% de las TEA). También observamos que cuando se da innovación de productos, ésta es mayormente de ámbito local.

El Gráfico 4.34. permite comparar la evolución en los dos últimos años de esta variable. Aumenta ligeramente tanto en TEA como en consolidados el peso de las empresas sin productos nuevos (en TEA pasa del 65% al 67% y en consolidados del 79% al 85%). En empresas de reciente creación (TEA) se observa también en 2020 un importante aumento de la proporción de empresas con innovaciones de producto de ámbito local junto con una disminución prácticamente equivalente de la de ámbito nacional. A nuestro parecer ello es, en buena medida, debido a un problema de comprensión que se dio al administrar el cuestionario de 2019 sobre qué debía entenderse por ámbito local y qué por ámbito nacional y que determinó una sobrevaloración del segundo.

En los Gráficos 4.35 y 4.36 figuran los mismos indicadores para Barcelona donde se observan unos resultados similares a Cataluña.

Gráfico 4.33. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios

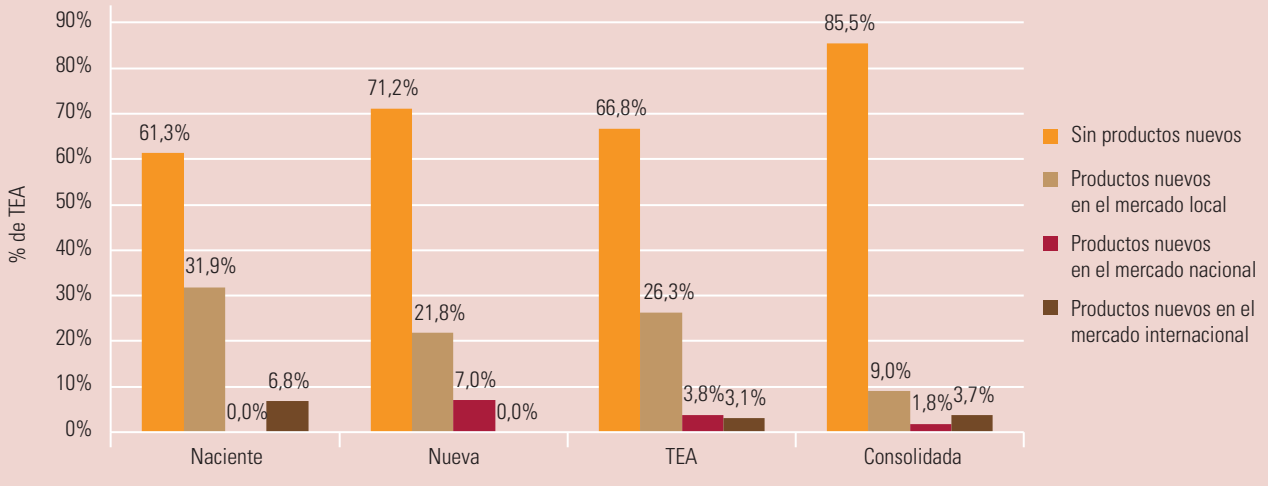


Gráfico 4.34. El proceso emprendedor en Cataluña según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios en 2019 y 2020

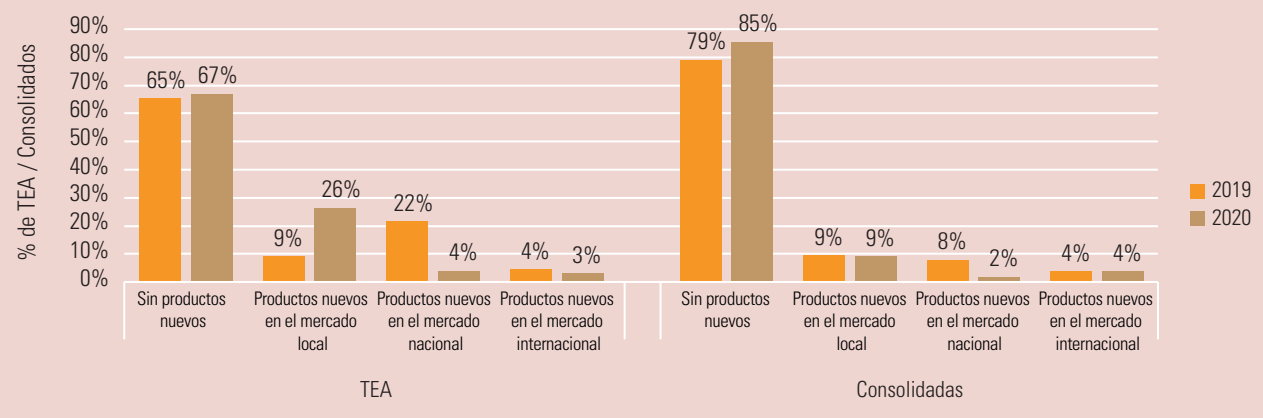


Gráfico 4.35. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios

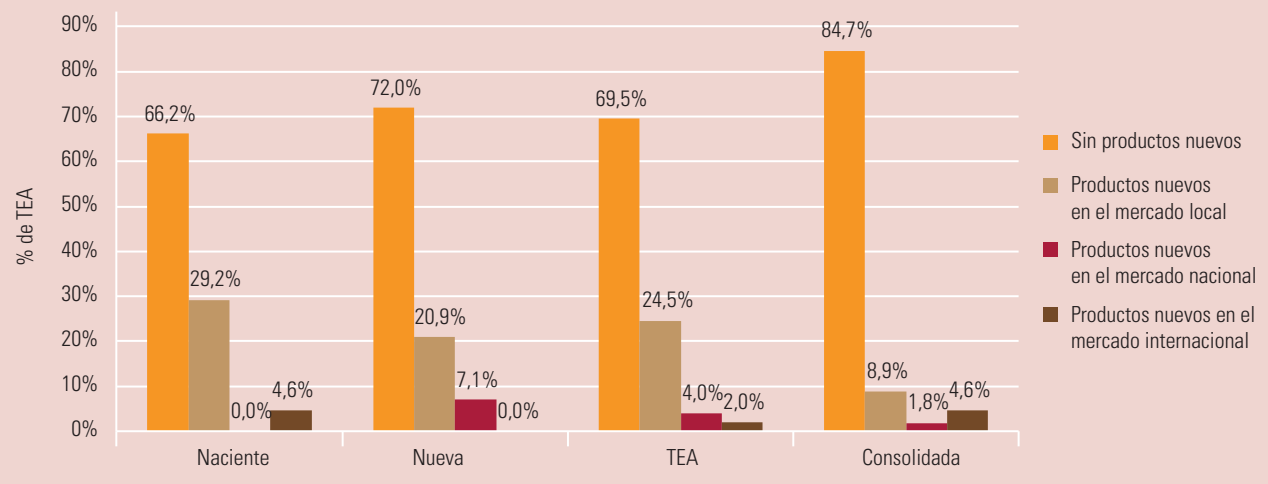


Gráfico 4.36. El proceso emprendedor en Barcelona según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios en 2019 y 2020

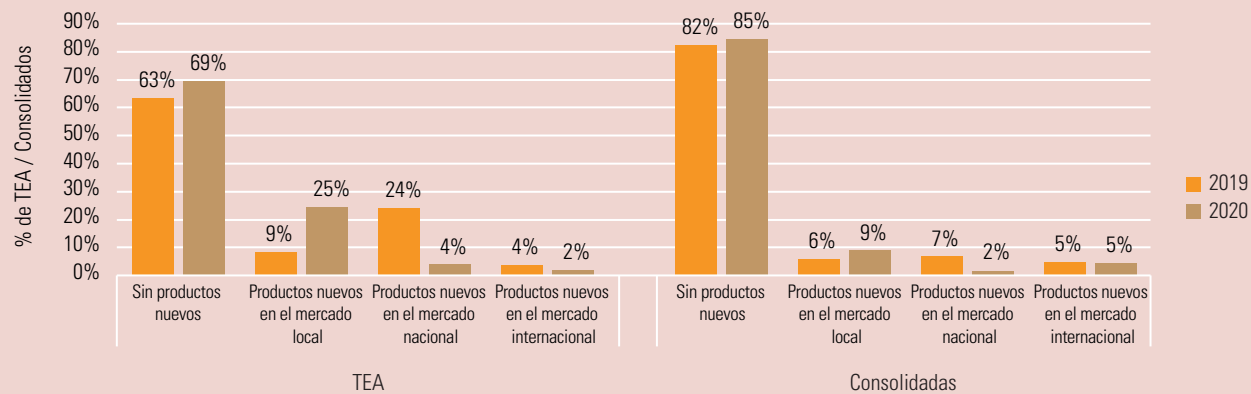


Gráfico 4.37. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Sin productos nuevos

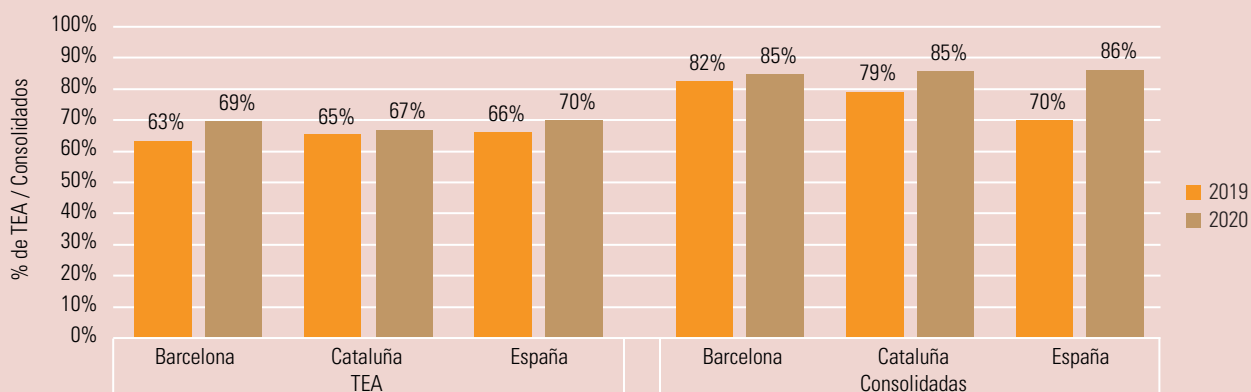
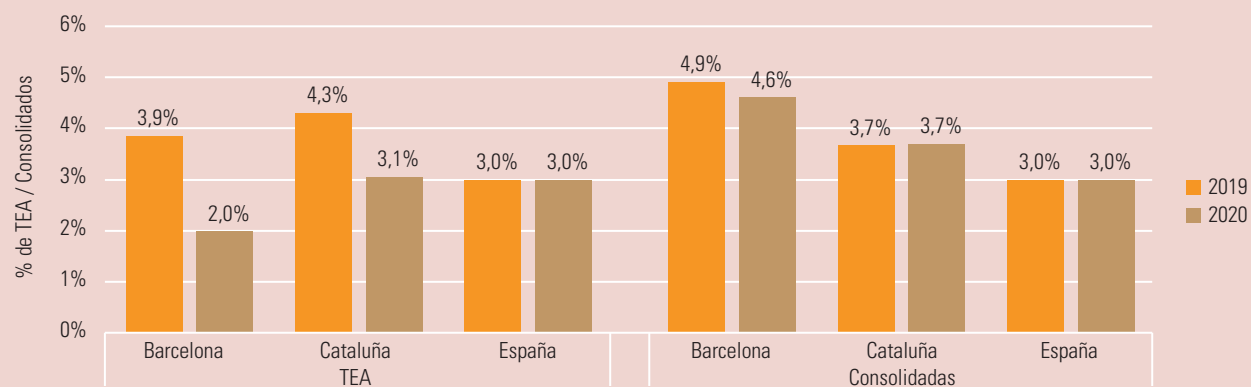


Gráfico 4.38. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Novedad de productos de ámbito internacional



En el Gráfico 4.37 se puede ver para las empresas de reciente creación (TEA) y para las Consolidadas la variación de 2019 a 2020 del porcentaje que dentro de cada categoría supone en Barcelona, Cataluña y España la respuesta “sin productos nuevos”. Observamos que en todos los ámbitos geográficos considerados y tanto para TEA como para Consolidados en 2020 ha aumentado la proporción de emprendedores que contestan “No ofrezco ningún producto o servicio que sea nuevo”. La mayor diferencia respecto el 2019 se da en Consolidados España (16 puntos) y la menor en TEA Cataluña. 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.

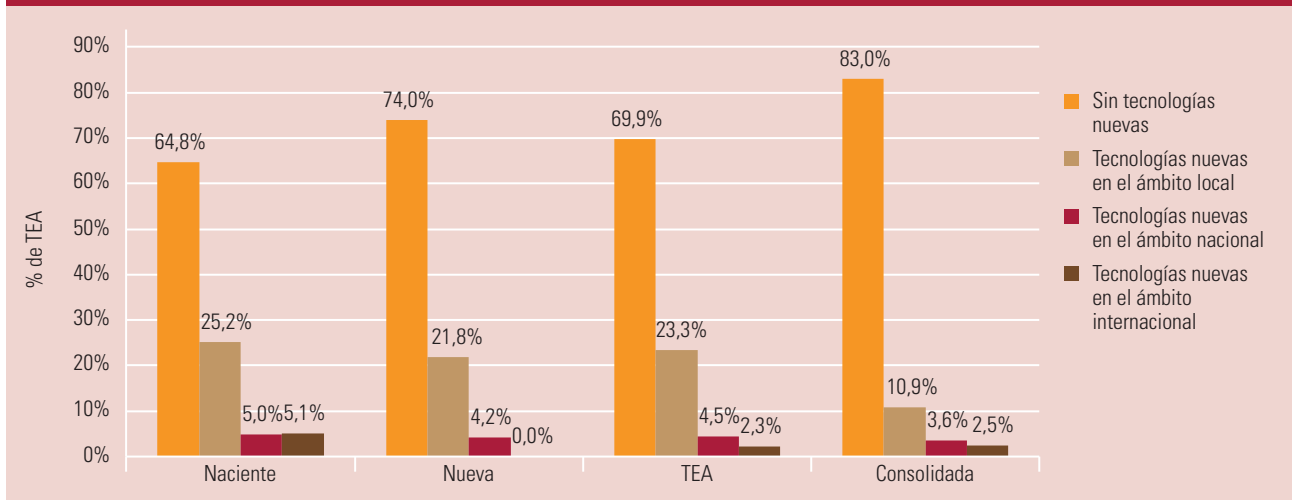
En el Gráfico 4.38 observamos las mismas variables que en el anterior en relación con la respuesta “alguno de los productos o servicios ofertados es nuevo en el mundo”. Consecuentemente con lo anteriormente expuesto, el porcentaje de emprendedores de cada categoría que da esta respuesta disminuye en 2020 o, en el mejor de los casos, se mantiene respecto del nivel de 2019. Las mayores disminuciones se dan en TEA Barcelona (pasa de 3,9% a 2%) y TEA Cataluña que pasa de 4,3% a 3,1%.

4.3.4. Orientación innovadora de tecnologías y procesos

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 también cambió de formulación y, por ello, tampoco aquí será posible continuar las series históricas relativas a esta variable.

En el Gráfico 4.39 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 69,9% de las TEA. También observamos que cuando se da en 2020 innovación de procesos, ésta es mayormente de ámbito local.

Gráfico 4.39. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos



El Gráfico 4.40. permite comparar la evolución en los dos últimos años de esta variable. Aumenta ligeramente en TEA el peso de las empresas sin productos nuevos (pasa del 68% al 70%). También se observa en 2020 un importante aumento de peso de las empresas que afirman utilizar tecnologías y procedimientos que son nuevas en el ámbito local (23,3%) junto con la correlativa disminución de las que muestran alguna novedad de ámbito nacional. La explicación de ello es, a nuestro juicio, la misma que en el apartado anterior se ha dado en relación con la novedad de productos al comentar el Gráfico 4.34.

En los Gráficos 4.41 y 4.42 figuran los mismos indicadores para Barcelona donde se observan unos resultados similares a Cataluña. Quizás la diferencia más destacable es el aumento en 2020 en el uso de nuevas tecnologías que se da en Consolidados de Barcelona.

En el Gráfico 4.43. se puede ver para las empresas de reciente creación (TEA) y para las Consolidadas la variación de 2019 a 2020 del porcentaje que dentro de cada categoría supone en Barcelona, Cataluña y España la respuesta "no uso nuevas tecnologías o procedimientos". Los mayores aumentos en la proporción de empre-

Gráfico 4.40. El proceso emprendedor en Cataluña según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos, en 2019 y 2020

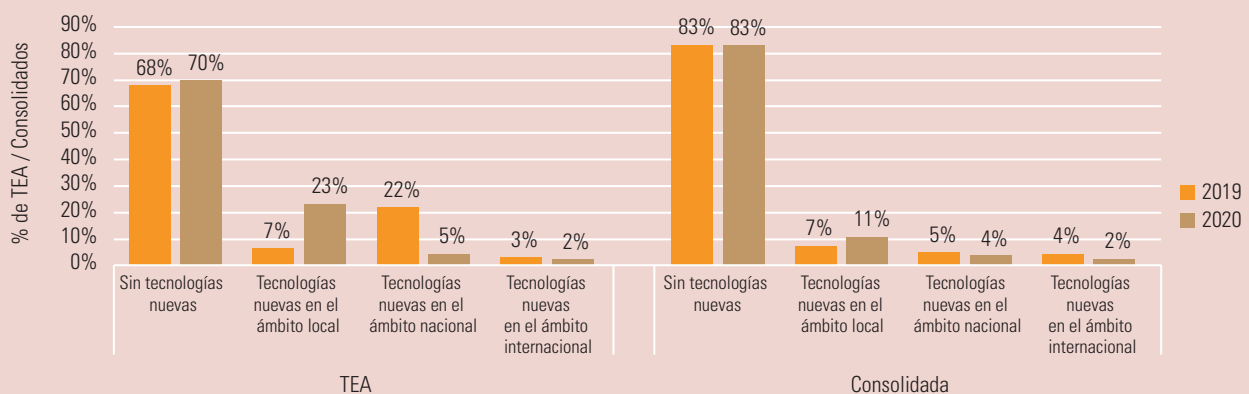
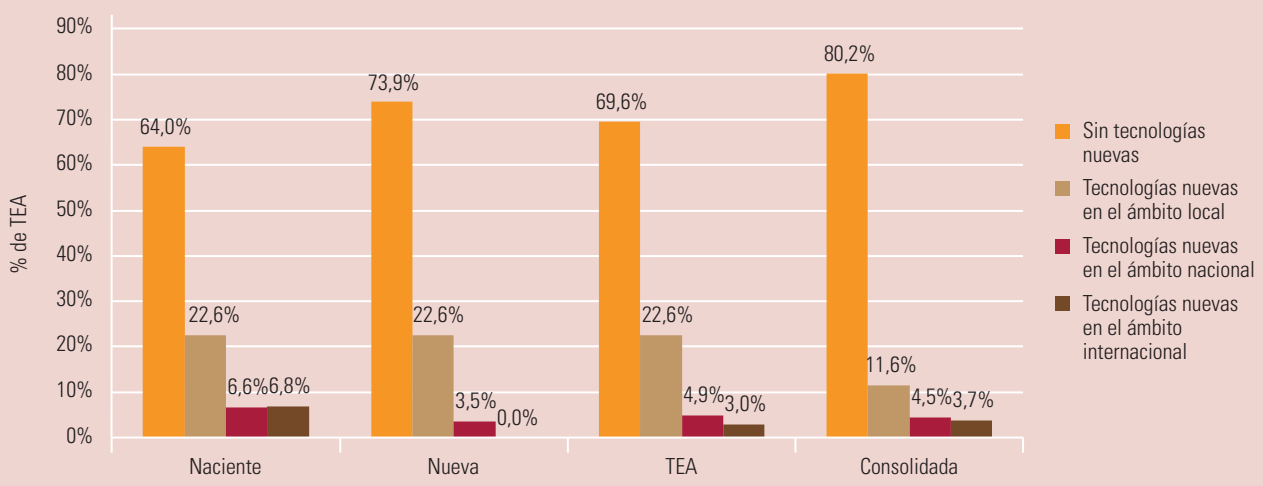


Gráfico 4.41. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos



dedores que han dado esta respuesta se dan en TEA Barcelona y TEA Cataluña. En Consolidados Barcelona se da una disminución de seis puntos. 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.

En el Gráfico 4.44. observamos las mismas variables que en el anterior en relación con la respuesta “alguna de las tecnologías o procedimientos utilizados es nuevo en el mundo”. El porcentaje de emprendedores de cada categoría que da esta respuesta se mantiene o disminuye en 2020. Las mayores disminuciones se dan en Consolidados Barcelona y Cataluña y en TEA Cataluña.

Como complemento a los aspectos tratados en este apartado analizamos a continuación los indicadores de nivel tecnológico del sector en que se halla situada la empresa. En el Gráfico 4.45 vemos que en 2020 un 87% de las empresas recién creadas (TEA) se ubica es sectores de baja tecnología. En el caso de los Consolidados (Gráfico 4.46) este porcentaje es del 85%. Es relevante constatar que de 2016 a 2020 las empresas nuevas situadas en sectores de tecnología media y alta han pasado del 8% al 13%. En el caso de los Consolidados han pasado del 8% al 15%. Esto explica en buena parte el diferencial de Cataluña respecto a los países de altos ingresos que se observa en el Gráfico 4.47.

Gráfico 4.42. El proceso emprendedor en Barcelona según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos, en 2019 y 2020

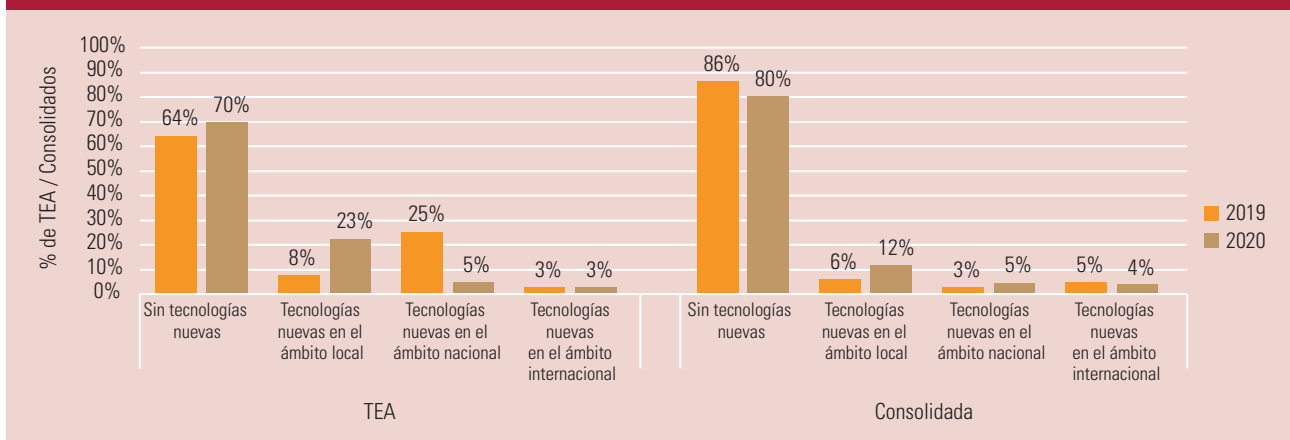


Gráfico 4.43. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Sin tecnologías nuevas

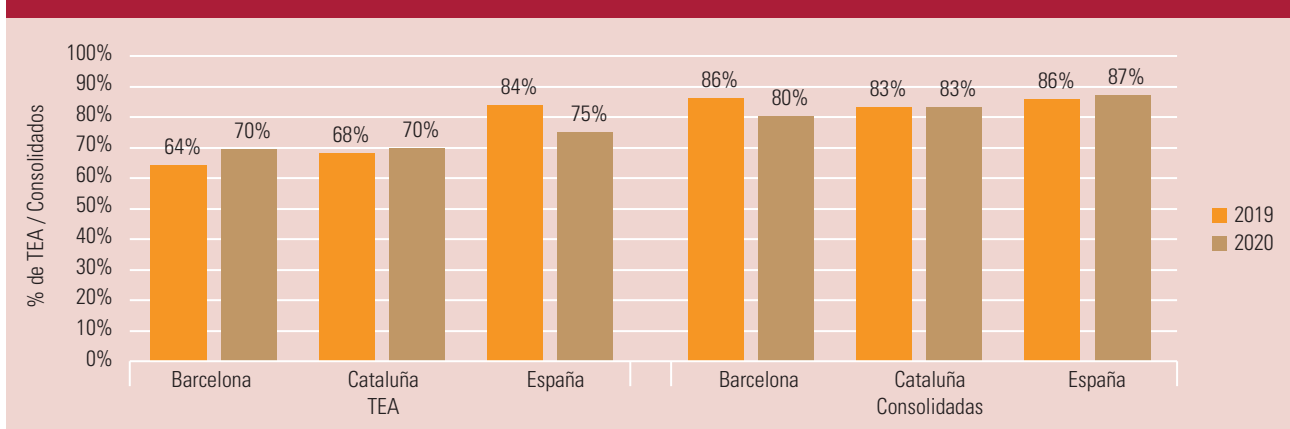


Gráfico 4.44. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Novedad de procesos de ámbito internacional

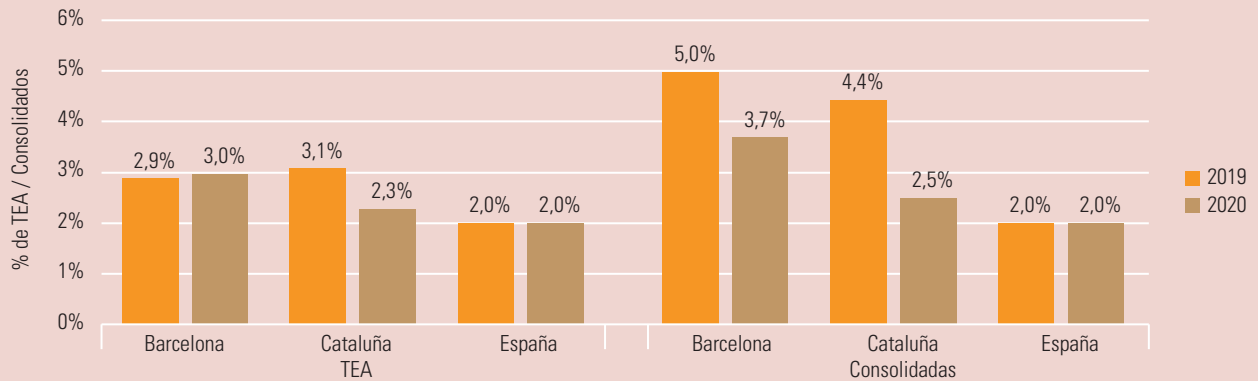


Gráfico 4.45. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2020

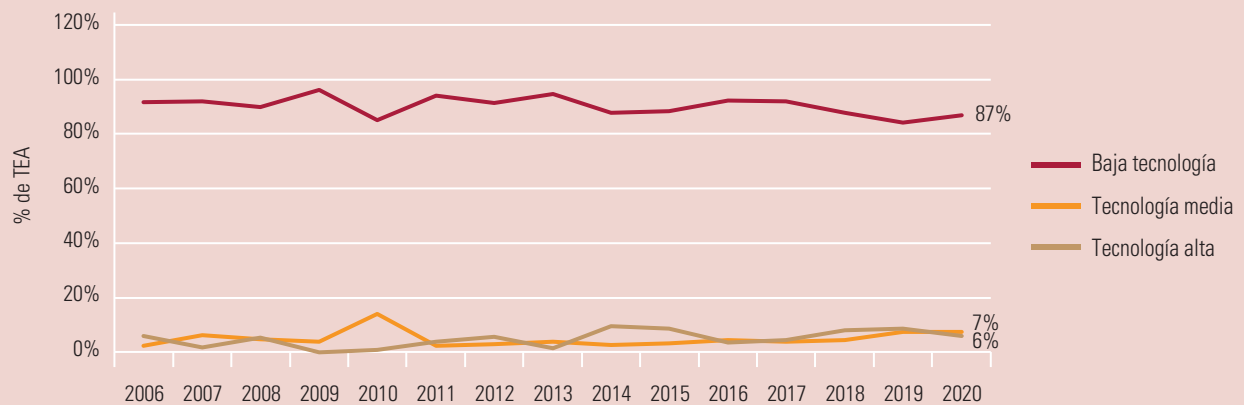


Gráfico 4.46. Distribución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2020

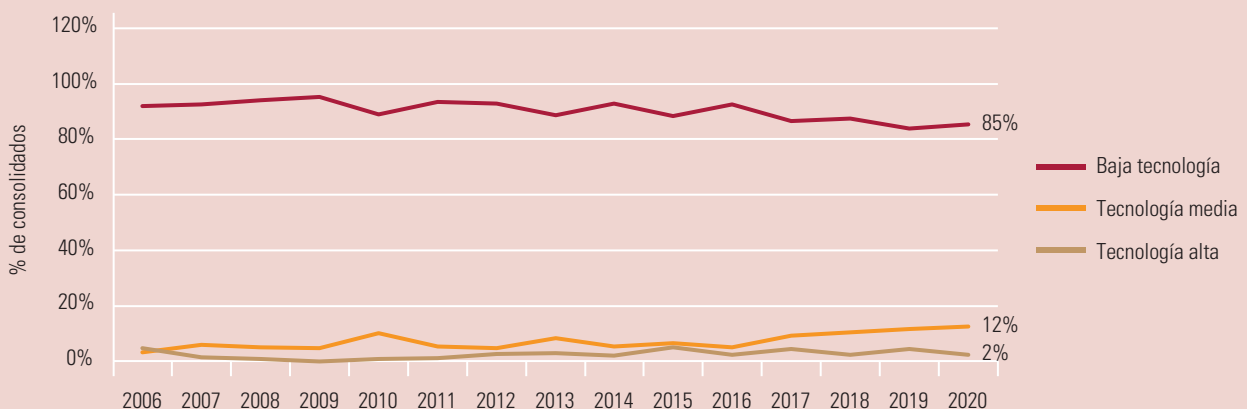
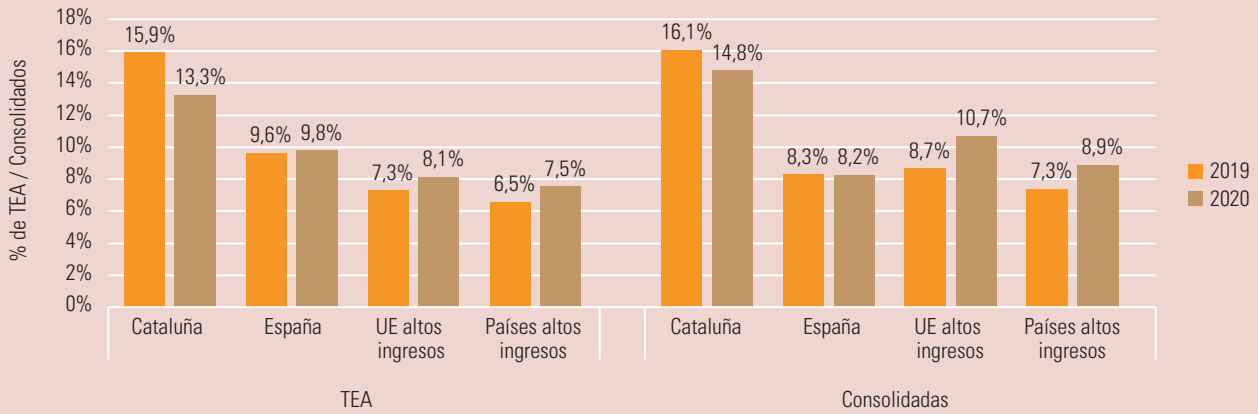


Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) y Consolidados ubicados en sectores de tecnología media o alta en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2019-2020



4.3.5. Orientación internacional

Otro rasgo que define la calidad del emprendimiento, tanto de las empresas nuevas como las Consolidadas, es su orientación internacional. 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.

Tal como se puede ver en el Gráfico 4.48, la distribución de las empresas en fase inicial (TEA) por tramos de intensidad exportadora es bastante estable. En el último año el segmento de los no exportadores ha pasado del 74,4% al 76,3% mientras que el segmento de los grandes exportadores (más del 75% de sus ventas) ha pasado del 4,5% al 2,3%. El empeoramiento que se produce en 2020 (y también en 2019) se refleja también en el Gráfico 4.49, donde vemos que el porcentaje de empresas nuevas con una intensidad exportadora superior al 25% pasa en Cataluña del 8,3% al 5,4. Esta caída se suma a los más de cuatro puntos del 2019. Si este indicador se compara con el de los otros países de la UE de altos ingresos se observa un diferencial de más de diez puntos.

A partir de las marcas de clase de cada estrato considerado se estima la intensidad exportadora media de los emprendedores en fase inicial de Cataluña, España y los demás países de altos ingresos (Gráfico 4.50). En

Gráfico 4.48. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2020

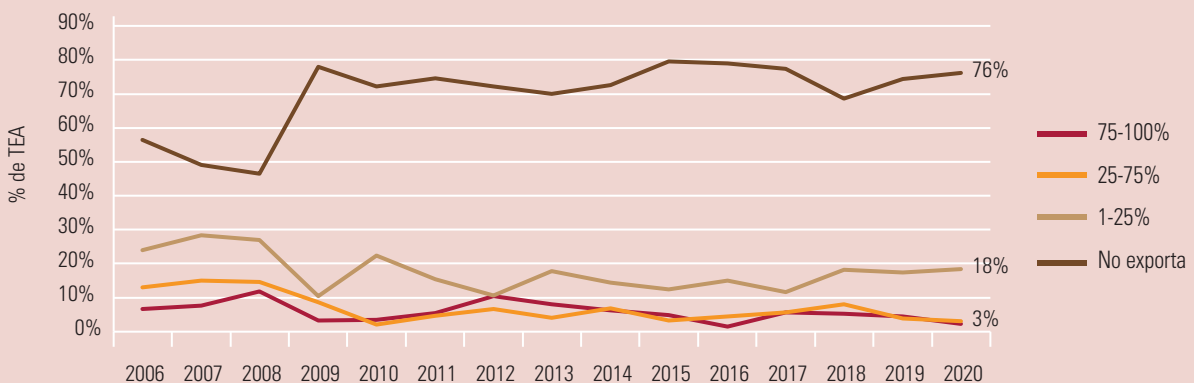


Gráfico 4.49. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2020

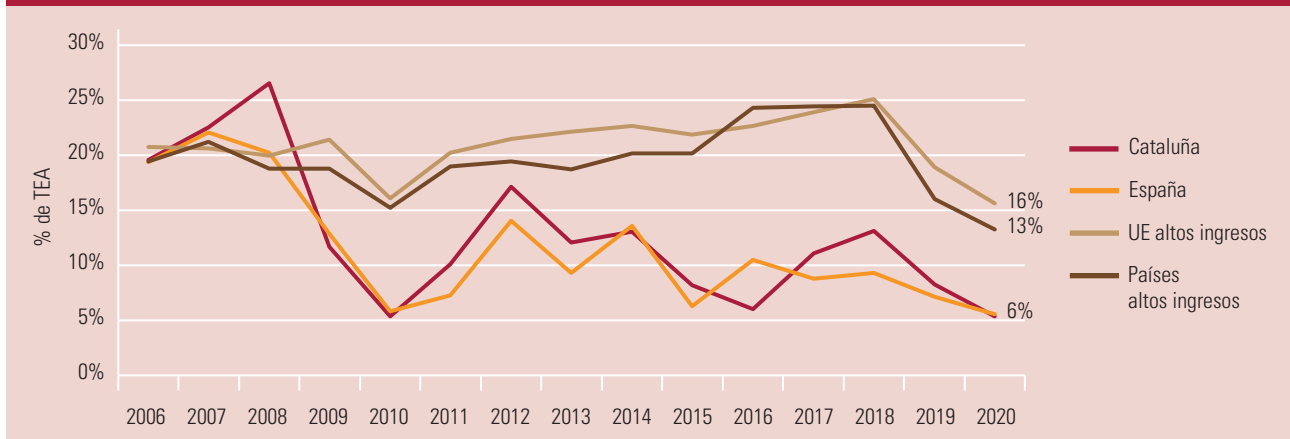
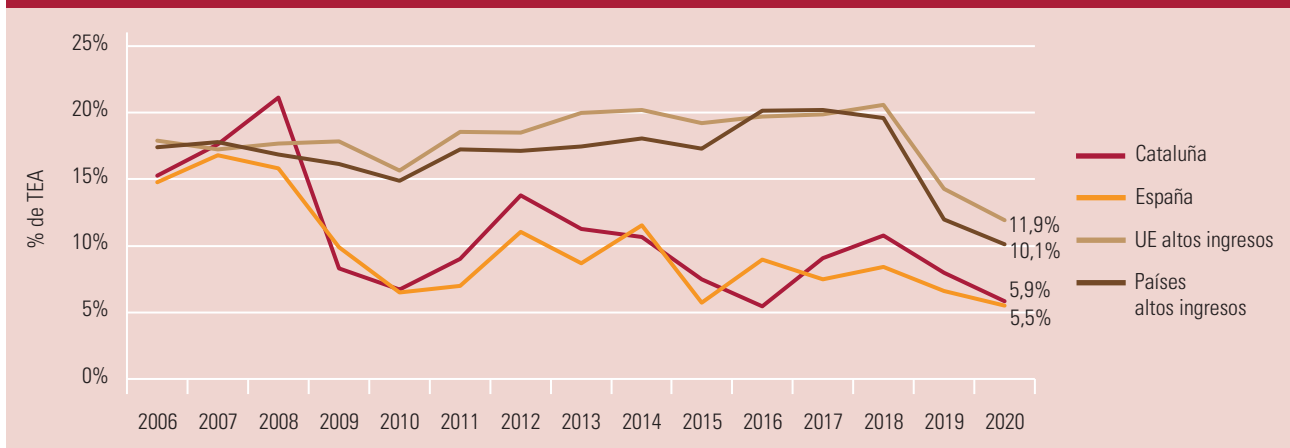


Gráfico 4.50. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020



todos estos ámbitos geográficos se observa en 2020 una importante disminución del porcentaje medio de ventas realizadas a clientes extranjeros que se suma a la que ya se produjo en 2019: en 2020 el diferencial de Cataluña con respecto al conjunto de los países de la UE de altos ingresos es de seis puntos porcentuales.

En el Gráfico 4.51 comparamos la evolución de la intensidad exportadora media de las empresas Consolidadas (más de 3,5 años de antigüedad). En 2020 este indicador es en Cataluña más de dos puntos superior a España y 4,5 puntos porcentuales inferior al conjunto de países de la UE de altos ingresos.

Este apartado se cierra con el análisis de dos indicadores que en cierta forma sintetizan el análisis efectuado en 4.3.3., 4.3.4. y 4.3.5. Estos indicadores, que figuran en el Gráfico 4.52., son:

- Proporción de empresas de nueva creación (TEA) con mercado, como mínimo, de ámbito nacional y productos o procesos que suponen novedad de, como mínimo, ámbito nacional.
- Proporción de empresas de nueva creación (TEA) con mercado de ámbito internacional y productos o procesos que suponen novedad de ámbito internacional.

Gráfico 4.51. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020

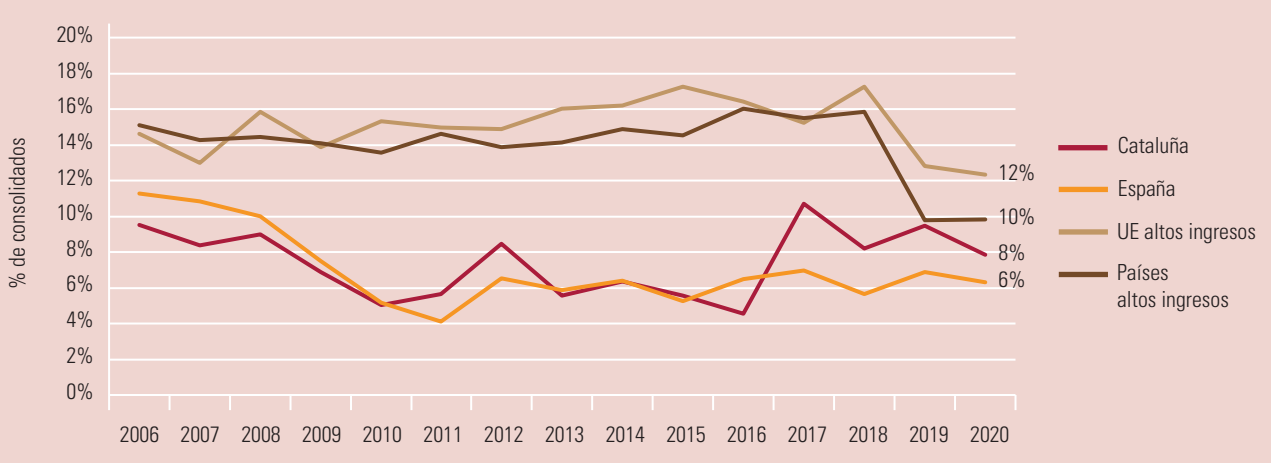
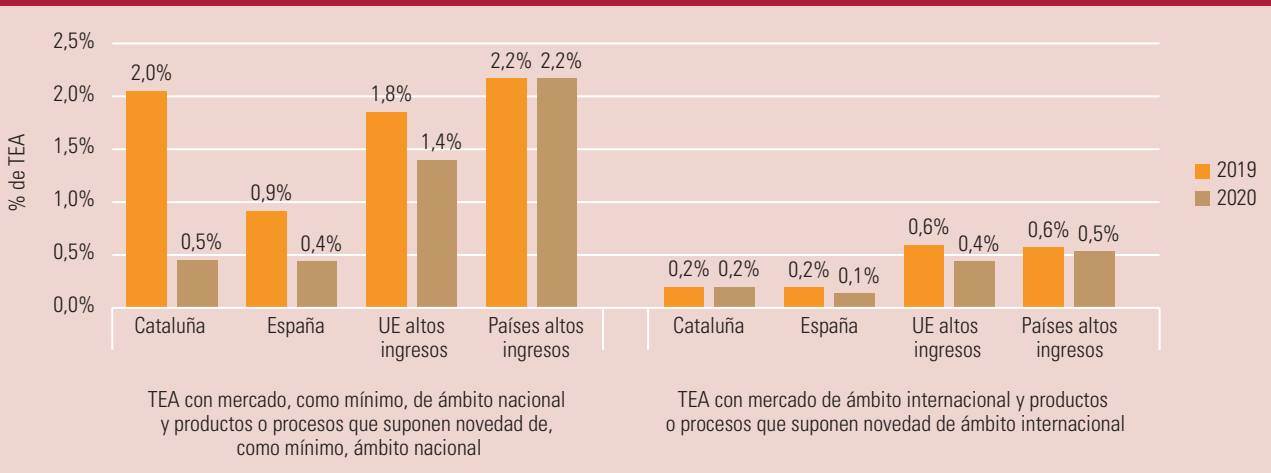


Gráfico 4.52. Ámbito de mercado y novedad de productos o procesos de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2019 y 2020



De los resultados del primer grupo haremos abstracción del correspondiente a Cataluña para el 2019 por las razones expuestas al analizar los Gráficos 4.34. y 4.40. anteriores. En 2020, la proporción de empresas catalanas de reciente creación con mercado de ámbito como mínimo nacional y productos o procesos novedosos del mismo ámbito es del 0,5%, en España del 0,4% y en el conjunto de países de altos ingresos del 2,2%.

En el caso de mercado y novedad de ámbito internacional las proporciones son en 2020 0,2% para Cataluña, 0,1% para España, y 0,5% para los países de altos ingresos. De 2019 a 2020 se observa una cierta disminución de estos dos indicadores en prácticamente todos los ámbitos geográficos.

4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

La financiación de un nuevo negocio es un aspecto clave de su puesta en marcha. 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, en el futuro, su crecimiento.

El proyecto GEM aporta datos sobre la inversión necesaria para poner en marcha un nuevo negocio. En el año 2020 en Cataluña el capital semilla necesario para cada uno de los proyectos nacientes fue en promedio de 56.908€ (Tabla 4.1), valor superior al del ejercicio anterior (45.082€) e inferior al de 2018 (153.102€) y al de España (71.603€).

La mediana ha caído a la mitad de la del ejercicio anterior (10.000€ vs. 20.000€). Su valor indica que un 50% de los nuevos proyectos empresariales ha requerido una inversión inferior a 10.000€ y un 50% una inversión superior a este importe. El coeficiente de variación (desviación estándar/media) es muy elevado (2,93), 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 1000€ hasta el millón de euros. La proporción de personas emprendedoras nacientes que había requerido una cantidad de dinero por encima de la media fue de poco más del 10%. En la demarcación de Barcelona (Tabla 4.2.), la media (67.930€) y la mediana (15.000€) son superiores a al conjunto de Cataluña y el coeficiente de variación ligeramente inferior (2,76).

Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2016-2020

	2020	2019	2018
Media	56.908,37	45.082,07	153.102,02
Desviación estándar	166.642,73	130.860,22	474.642,46
Mínimo	2	100	300
Percentil 05	1.000	300	4.000
Percentil 10	3.000	2.000	5.000
Percentil 25	5.000	9.000	8.000
Mediana	10.000	20.000	20.000
Percentil 75	40.000	45.000	50.000
Percentil 90	60.000	75.000	250.000
Percentil 95	200.000	80.000	1.000.000
Máximo	1.000.000	1.000.000	3.000.000

Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona 2016-2020

	2020	2019	2018
Media	67.930,31	50.653,63	107.874,34
Desviación estándar	187.826,58	150.579,56	434.861,63
Mínimo	1.000	100	300
Percentil 05	1.000	2.000	3.000
Percentil 10	3.000	2.000	4.500
Percentil 25	5.000	10.000	6.000
Mediana	15.000	20.000	20.000
Percentil 75	40.000	45.000	50.000
Percentil 90	65.000	60.000	200.000
Percentil 95	400.000	90.000	300.000
Máximo	1.000.000	1.000.000	3.000.000

El Gráfico 4.53 muestra el porcentaje que representa cada 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 73,8% del total (16,3 puntos porcentuales más que el ejercicio anterior). En segundo lugar, la siguiente fuente de financiación más empleada fue la que proveen los familiares (un 9,9%, casi siete puntos más que el 2019). Las instituciones financieras, en tercer lugar, representó una media del 7,7% del total (14 puntos menos que en 2019 y 10 puntos menos que en España). Los programas públicos (subvenciones o ayudas) tienen un peso inferior al año anterior (2,9% vs. 3,7%) y también inferior a España (5%).

En lo relativo a la oferta de financiación (Gráfico 4.54) se observa que el porcentaje de población que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años ha disminuido ligeramente en Cataluña (-0,1 puntos) y aumentado en Barcelona (+0,3 puntos), siendo sus valores de 3,8% de la muestra en Barcelona y de 3,3% en Cataluña.

Gráfico 4.53. 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 2020

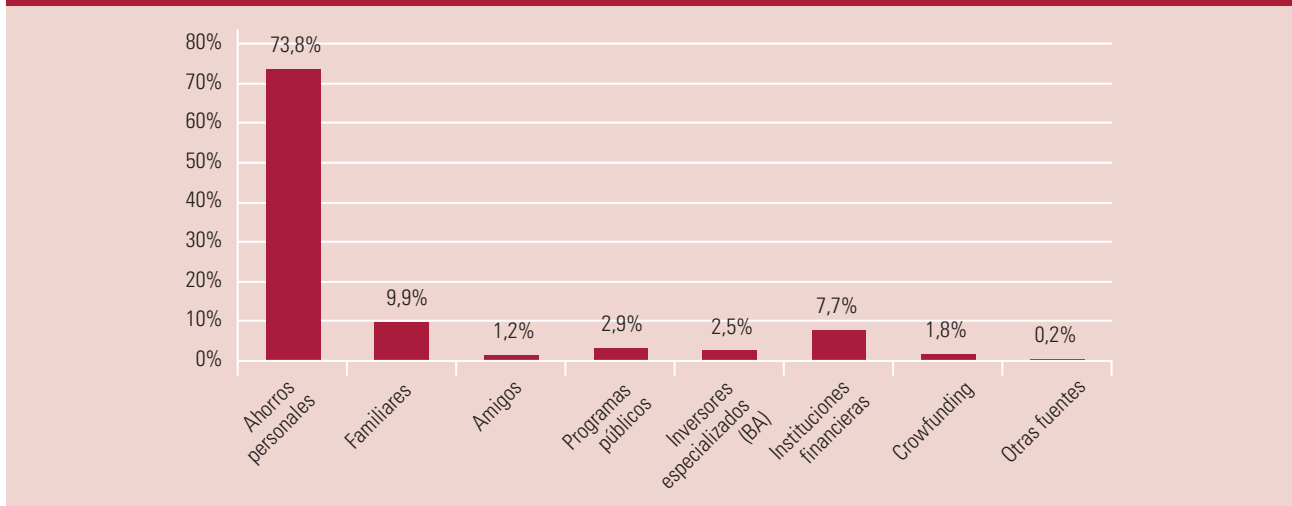
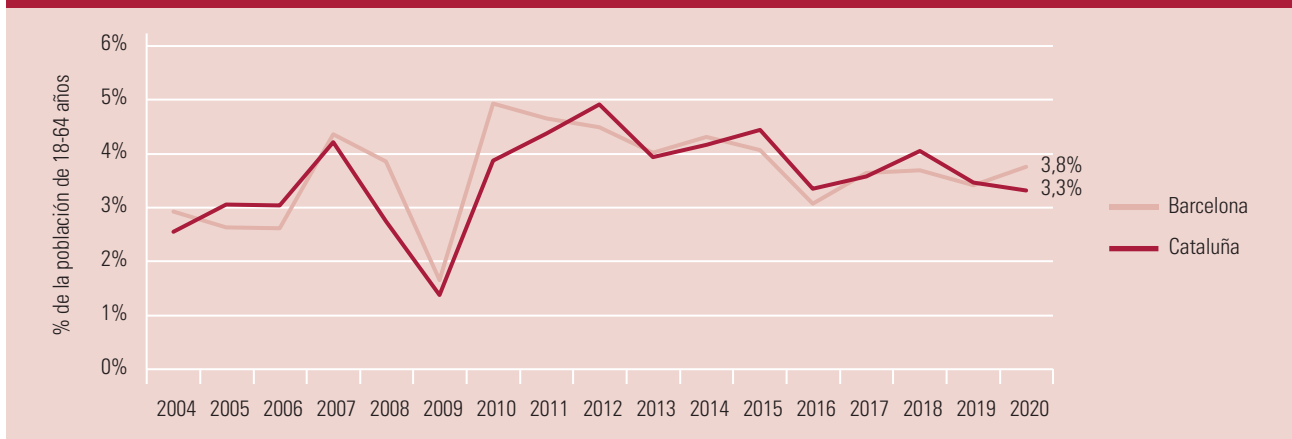


Gráfico 4.54. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2020



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 2020 la distribución sectorial, las expectativas de dimensión a cinco años, el nivel tecnológico y la orientación internacional de las nuevas empresas. Los Gráficos 4.55 y 4.56 presentan el posicionamiento en 2020 de Cataluña respecto de los demás países y comunidades autónomas, con relación a seis de las principales características de las empresas de reciente creación. El Gráfico 4.57 presenta el posicionamiento de Cataluña con respecto a las medias de España, la UE y las economías de altos ingresos. Y el 4.58 el posicionamiento de Barcelona en relación con 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 (29,5%) es superior a la media de las economías de altos ingresos (26,7%); los dedicados a servicios al consumidor (42,5%) son, en términos relativos, inferiores a España (46,5%) y países de altos ingresos (49,2%) y, finalmente, el porcentaje de nuevas empresas en actividades transformadoras (24,1%) es superior a España (17,6%) y a la media de los países de altos ingresos (19,9%).

El porcentaje de nuevos negocios catalanes en fase inicial que opera en sectores de nivel tecnológico “medio-alto” es un 13,3%. Esta cifra es muy superior a la media de España (9,8%) y a la media de las economías de altos ingresos (7,5%). No obstante, hay también otros aspectos en que la posición de las empresas catalanas de reciente creación queda, en comparación con los países de altos ingresos, en la franja baja. Nos referimos en concreto a expectativas de crecimiento de empleo (más de 5 empleados dentro de cinco años), orientación internacional (más del 25% de ventas a clientes extranjeros) y al peso que tienen las empresas con mercado y novedad de productos o procesos de ámbito, como mínimo, nacional o internacional.

Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2020. Análisis por tipo de economía

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	Angola	83,3	46,1	24,3	49,6	9,2	38,7	29,8
	Burkina Faso	52,9	15,2	12,0	23,0	12,4	4,2	3,1
	Egipto	56,9	7,2	6,7	11,3	5,2	11,2	8,8
	India	22,4	4,0	2,3	5,3	5,9	4,7	3,7
	Marruecos	48,0	3,4	4,1	7,1	6,8	6,0	5,6
	Togo	54,0	22,6	11,7	32,9	17,8	9,3	7,7
	Media	38,8	13,9	9,4	18,7	8,6	7,9	6,3
Economías de ingresos medios	Brasil	50,6	13,8	13,4	23,4	8,7	11,5	9,4
	Colombia	43,3	29,5	14,0	31,1	5,5	8,7	5,8
	Guatemala	50,0	12,9	16,4	28,3	12,3	8,0	6,8
	Indonesia	27,6	8,9	7,1	9,6	11,4	4,5	3,7
	Irán	24,5	6,5	3,8	8,0	14,5	4,1	3,2
	Kazakstán	62,6	10,9	8,5	20,1	4,3	16,7	15,4
	Rusia	11,4	6,7	4,6	8,5	4,7	3,3	2,2
	Media	24,3	10,0	4,6	12,1	6,9	5,1	3,6
Economías de ingresos altos	Media EU28	14,4	6,2	3,2	8,1	7,3	3,0	2,0
	Alemania	12,7	3,6	1,8	4,8	6,2	2,0	1,4
	Arabia Saudita	33,0	13,9	6,7	17,3	5,1	9,2	5,5
	Austria	7,0	5,1	2,2	6,2	7,8	2,7	2,1
	Canadá	17,7	14,2	7,5	15,6	7,3	8,6	5,6
	Cataluña							
	Catar	52,4	14,1	6,6	17,2	6,1	7,7	6,3
	Chile	51,9	22,1	7,2	25,9	6,0	8,7	7,8
	Chipre	22,6	5,9	3,6	8,5	7,3	3,1	2,2
	Corea del Sur	34,3	10,1	5,0	13,0	16,1	3,7	2,3
	Croacia	30,5	13,6	3,7	12,7	4,2	4,5	2,9
	Emiratos	36,2	12,6	8,8	15,4	2,5	9,6	4,6
	Eslovaquia	13,3	2,9	3,0	6,0	7,0	1,6	1,1
	Eslovenia	19,9	11,6	3,8	13,8	6,5	5,7	3,1
	España	7,0	2,4	2,9	5,2	6,7	1,3	1,0
	Estados Unidos	18,6	13,3	4,9	15,4	9,9	6,1	4,4
	Grecia	12,6	4,4	5,5	8,6	14,6	3,1	2,2
	Israel	22,9	7,2	3,6	8,5	4,2	4,1	3,0
	Italia	4,6	1,1	1,0	1,9	2,2	0,5	0,3
	Kuwait	62,1	15,2	8,6	19,2	5,9	12,4	9,2
	Latvia	22,6	12,6	5,8	15,6	11,1	3,0	1,9
	Luxemburgo	14,5	6,2	2,4	8,0	3,6	2,5	1,9
	Noruega	7,1	3,0	2,9	7,6	4,1	2,0	1,3
Omán	60,6	17,9	5,9	16,0	2,5	10,8	8,1	
Países Bajos	17,1	9,3	4,9	11,5	7,0	5,1	3,5	
Panamá	56,6	32,2	9,8	32,4	4,1	12,9	10,6	
Polonia	6,1	1,7	1,5	3,1	12,2	3,3	2,8	
Reino Unido	10,4	5,7	2,7	7,8	6,5	2,7	2,3	
Suecia	10,6	6,1	3,0	7,3	6,0	3,1	2,3	
Suiza	10,1	6,0	3,1	9,2	6,7	1,5	1,2	
Taiwán	17,4	4,6	5,0	8,4	11,1	3,0	1,4	
Uruguay	37,3	21,1	6,1	21,9	5,1	8,4	6,3	

Gráfico 4.55. 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 2020

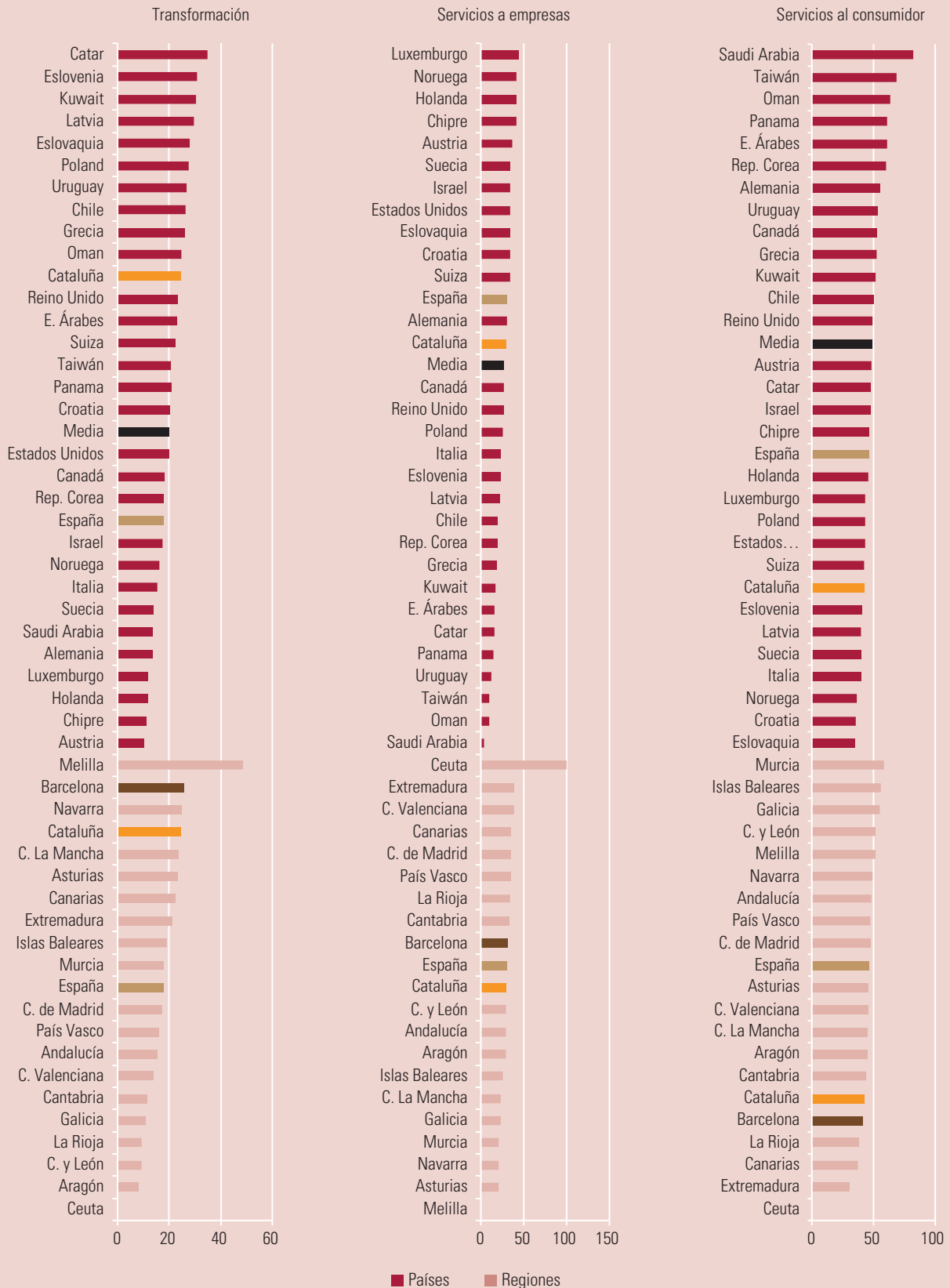


Gráfico 4.56. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2020 cuyo nivel tecnológico era medio/alto, tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años.

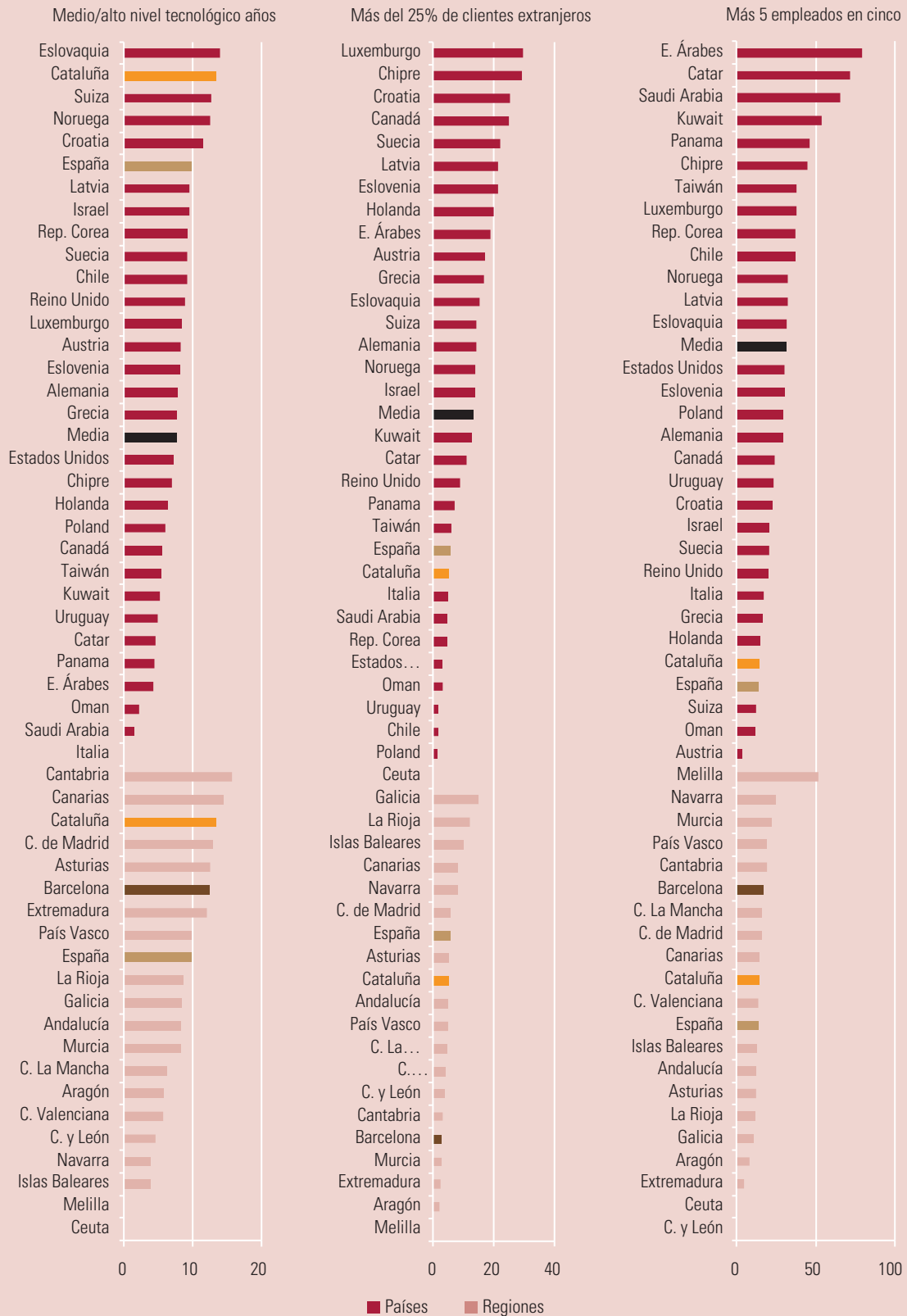


Gráfico 4.57. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM de altos ingresos respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2020

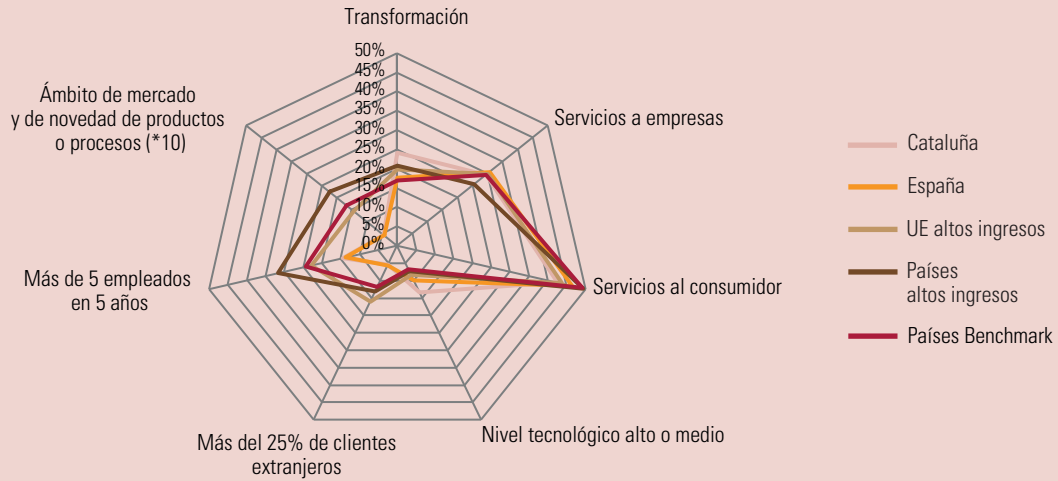
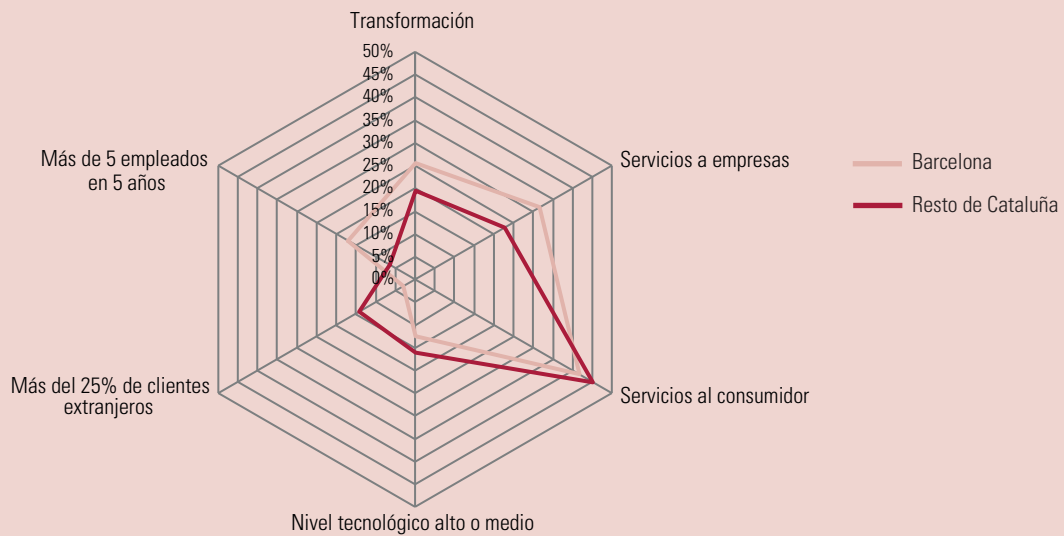


Gráfico 4.58. Posicionamiento de Barcelona en comparación con el resto de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2020



5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este capítulo se analiza el perfil sociodemográfico de la población encuestada en el proyecto GEM. En concreto, se tienen en cuenta las siguientes características: la edad, el género, el nivel de renta y la situación laboral previa. Además, se examinan estos rasgos según las fases del proceso emprendedor en la que se encuentran los encuestados. De esta forma el capítulo permitirá conocer mejor cómo son los catalanes que están involucrados en la creación de nuevos negocios. Cabe recordar que la variable relativa al nivel de educación ya se ha estudiado en el capítulo anterior junto a las motivaciones para emprender.

5.1. Distribución por edad

A fin de caracterizar el emprendimiento, es importante considerar la edad de las personas involucradas en el proceso. Las personas jóvenes suelen disponer de menos recursos y experiencia que las personas de mayor edad. Ahora bien, las jóvenes suelen contar con mayor entusiasmo y energía a la hora de iniciar un negocio, así como tener menos responsabilidades que limiten su capacidad de asumir riesgos. A medida que pasa el tiempo, las personas desarrollan más conocimientos y acumulan mayor experiencia, las cuales pueden facilitar la identificación y explotación de oportunidades.

Empezando con la edad media de los emprendedores, los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en 2020 muestran que dicha edad varía según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentra la persona. En este sentido, la media de los potenciales es de 35 años, mientras que la de los que están en fase inicial (TEA) es de 44 años y la de los que se encuentran en fase consolidada llega a los 51 años (Tabla 5.1). Por su parte, las personas que abandonaron un negocio en el último año también tienen 51 años en promedio. Así pues, la edad media es menor en los que se plantean iniciar un negocio que los que llevan un tiempo involucrados en su proyecto o los que lo abandonan.

En cuanto a los resultados en la provincia de Barcelona, se observa que la edad media de los emprendedores en 2020 es muy similar a la del conjunto de Cataluña (Tabla 5.2). La media de los emprendedores potenciales y de los que están en fase inicial está un año por encima de la media catalana (36 años), así como también la de los que abandonan (52 años).

Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Media	35	45	44	44	51	51
Desviación estándar	12	13	12	12	11	12
Mínimo	18	18	18	18	18	23
Percentil 05	20	21	22	22	33	29
Percentil 10	22	25	28	27	38	31
Percentil 25	25	35	37	36	44	41
Mediana	33	47	44	45	52	53
Percentil 75	44	56	53	54	59	62
Percentil 90	53	60	59	60	64	64
Percentil 95	58	62	60	61	64	64
Máximo	64	64	63	64	64	64

Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Media	36	46	42	44	51	52
Desviación estándar	13	13	12	13	10	12
Mínimo	18	18	18	18	18	23
Percentil 05	20	22	18	21	35	29
Percentil 10	22	25	27	25	42	31
Percentil 25	25	35	35	35	44	46
Mediana	34	49	42	44	52	55
Percentil 75	43	57	52	55	60	63
Percentil 90	55	60	59	60	64	64
Percentil 95	60	64	60	61	64	64
Máximo	64	64	63	64	64	64

Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2020

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Mujeres	Media	34	44	42	43	48	49
	Desviación estándar	12	12	12	12	11	11
Hombres	Media	36	47	45	46	53	52
	Desviación estándar	13	13	11	12	9	13

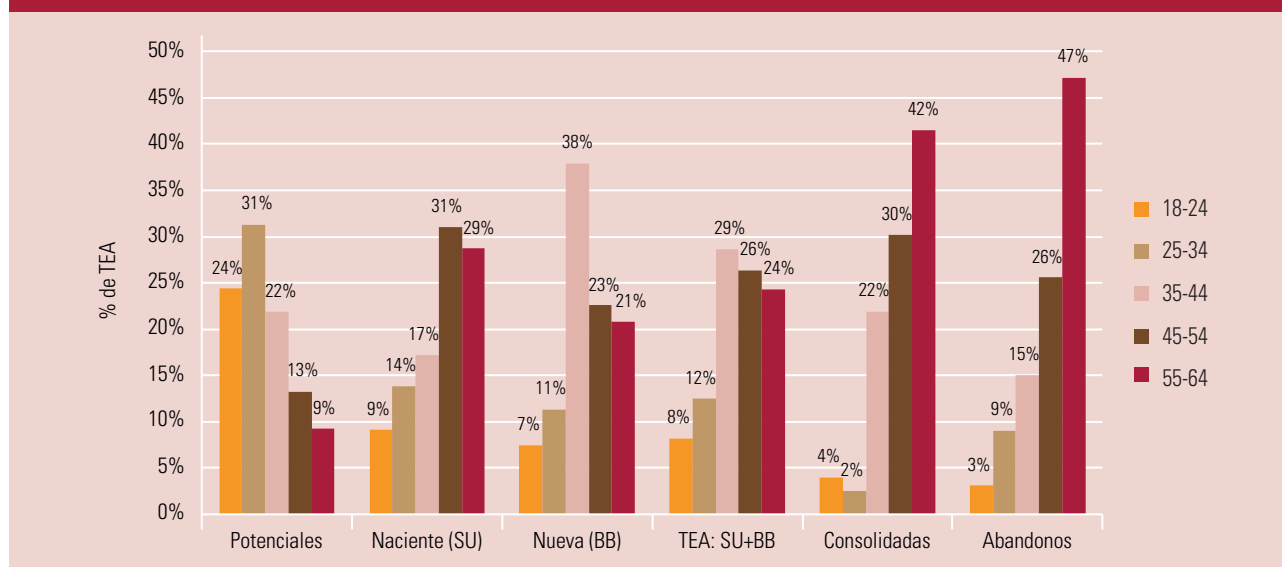
Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2020

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Mujeres	Media	35	46	41	43	49	52
	Desviación estándar	12	12	12	12	11	11
Hombres	Media	36	46	43	45	54	52
	Desviación estándar	13	14	12	13	8	13

Al combinar la edad y el género de los emprendedores en Cataluña en el año 2020, obtenemos la distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos (Tabla 5.3). Los resultados indican que la edad media de las mujeres tiende a ser inferior a la de los hombres en todas las fases del proceso emprendedor. Así, en la fase del emprendimiento potencial las mujeres tienen 34 años frente a 36 años de los hombres, en la etapa naciente las mujeres tienen 44 años de media por 47 de los hombres y en la fase nueva las edades son de 42 frente a 45 años para mujeres y hombres, respectivamente. Las diferencias son incluso mayores en el grupo de emprendedores consolidados: 48 frente a 53 años. En el grupo de las que abandonan los promedios son de 49 frente a 52 años.

Ahora bien, 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 nacientes y abandonos (46 y 52 años, respectivamente), mientras que en los potenciales es de un año (35 las mujeres y 36 los hombres) y en los nuevos es de dos años (41 frente a 43 años). Al igual que en el conjunto de Cataluña,

Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020



el diferencial es mayor en el grupo de emprendedores consolidados: las mujeres tienen una edad media de 49 años, mientras que en los hombres es de 54 años.

Una vez analizados los promedios, a continuación se presenta la distribución de los emprendedores catalanes por grupos de edades (Gráfico 5.1). Los resultados permiten apreciar diferencias entre los colectivos emprendedores en Cataluña. Así, en la franja de 18-24 años predominan los potenciales (los jóvenes de esta franja representan el 24% del total de potenciales), así como también en el tramo de 25-34 destacan los nuevos (31%). En el grupo de 35-44 años hay proporcionalmente más emprendedores nacientes (31%) y consolidados (30%) y en el de 55-64 años predominan de nuevo los consolidados (42%) y los abandonos (47%) por encima de los otros colectivos emprendedores. De esta forma, y al igual que años anteriores, las personas jóvenes están más concentradas en las fases iniciales del proceso emprendedor, mientras que las personas de más edad dominan en las fases más avanzadas.

Estos patrones son parecidos en la circunscripción de Barcelona (Gráfico 5.2). No obstante, cabe señalar que en el grupo de emprendedores nacientes barceloneses los colectivos con mayor porcentaje son, de forma más pronunciada que en Cataluña, los de mayor edad (31% de 45-54 años y 32% de 55-64 años). En el colectivo de emprendedores en fase inicial (TEA) los resultados son muy similares y se repite el predominio de las personas en edad de 35 a 44 años. En este grupo hay un 23% de emprendedores entre 18 y 34 años, tres puntos por encima de los valores observados en el conjunto de Cataluña. En el grupo de abandonos, el grupo de edad de 55 a 64 años representa cinco puntos más en Barcelona que en Cataluña (52% frente a 47%).

Seguidamente el análisis se centra en identificar en qué segmento de edad la población es más propensa a emprender. Con este fin se presentan los valores del índice TEA en cada uno de los cinco tramos de edades (Gráfico 5.3). Los resultados en 2020 indican un descenso brusco y pronunciado de la TEA del grupo de 25-34 años. Este tramo de edad ha sido históricamente el que ha mostrado mayor propensión a emprender, junto con el grupo de 35-44 años. Sin embargo, en 2020 la TEA de las personas de 25-34 años se desploma y cae del 14% al 4%. De forma similar, aunque no tan pronunciada, la TEA de los que tienen entre 35-44 años desciende del 11% al 7%. Estas disminuciones son las que explican en mayor medida el descenso global de la TEA en 2020. De hecho, en los grupos de más edad la TEA aumenta: pasa del 5% al 7% en los de 45-54 años y crece todavía más, del 3% al 8%, en los de 55-64 años. La variación es menor en los jóvenes de 18-24 años (del 6%

Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020

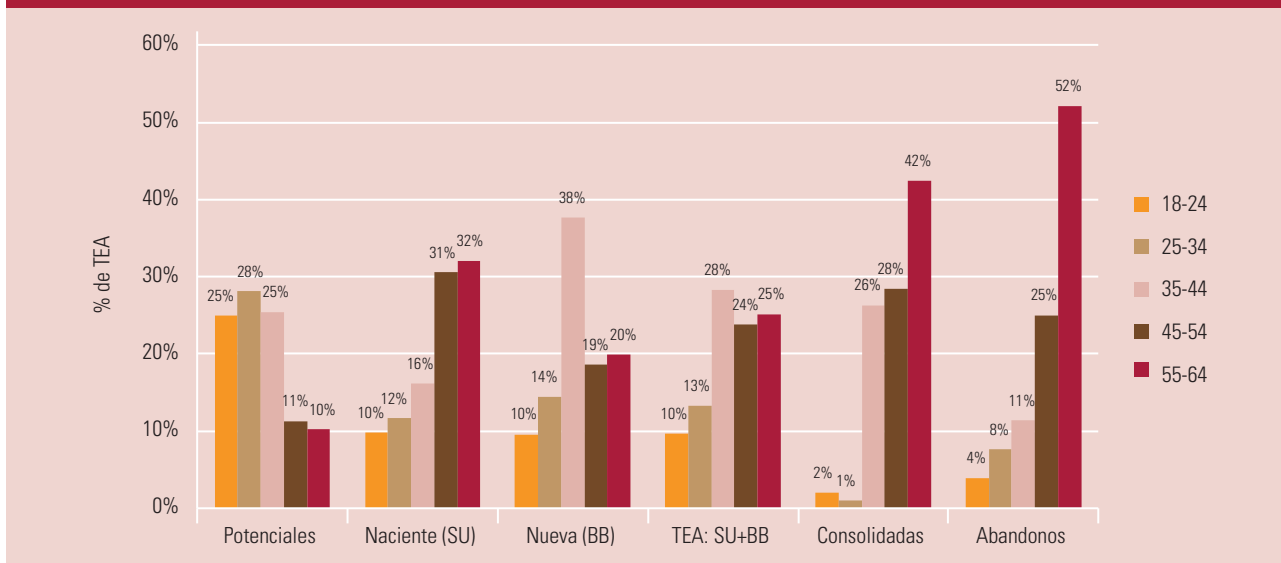
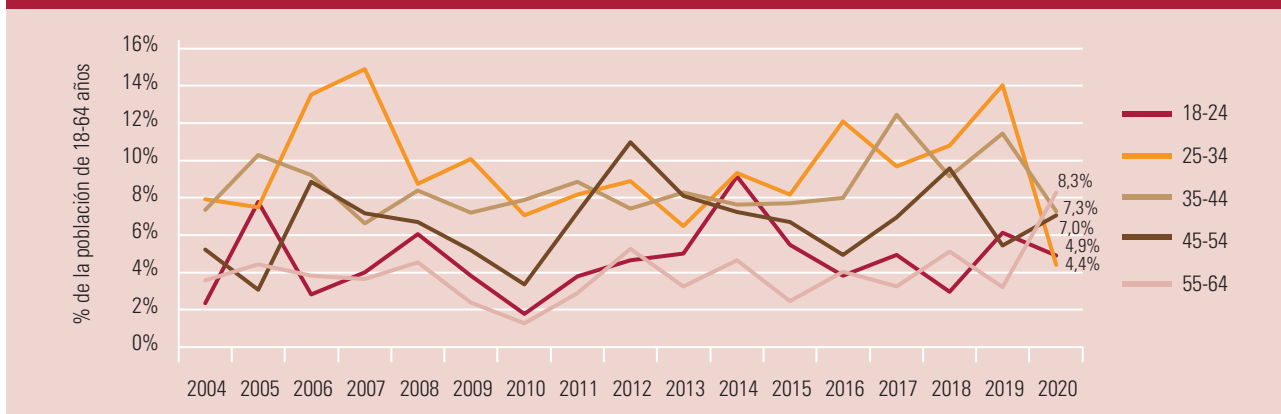


Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2020



al 5%). En todo caso, en los próximos años será necesario observar si los grandes cambios que se han dado en 2020, especialmente en los grupos de mediana edad, se mantienen en 2021 o bien se vuelve a la tendencia anterior a la crisis derivada de la pandemia.

Si clasificamos a los emprendedores en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años) se confirma la gran caída de la TEA de los emprendedores catalanes jóvenes en 2020, pasando del 11,1% al 4,6% (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 en 2019 los jóvenes volvían a alcanzar una tasa superior a los maduros. Como probable consecuencia de la pandemia, en 2020 la TEA de los jóvenes se desploma. En cambio, la TEA de los maduros se mantiene estable con respecto al 2019, e incluso sube cuatro puntos porcentuales, del 7,1% al 7,5%.

En España la TEA de los maduros en 2020 desciende cuatro puntos con respecto al 2019 (del 5,7% al 5,3%) y continúa siendo a la que se observa en Cataluña, tal como ha venido ocurriendo en casi toda la serie temporal. En cambio, en el colectivo de jóvenes españoles el descenso es acusado, pero no tan grande como en

Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2020

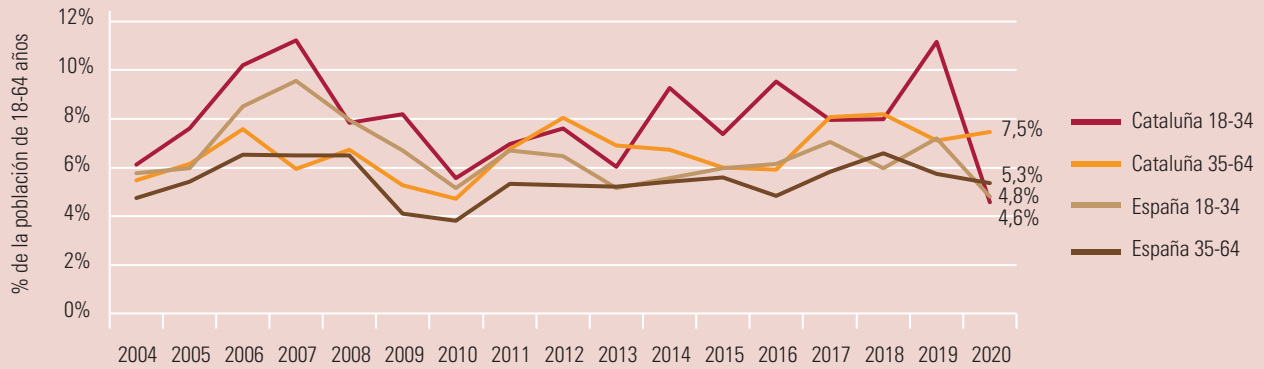
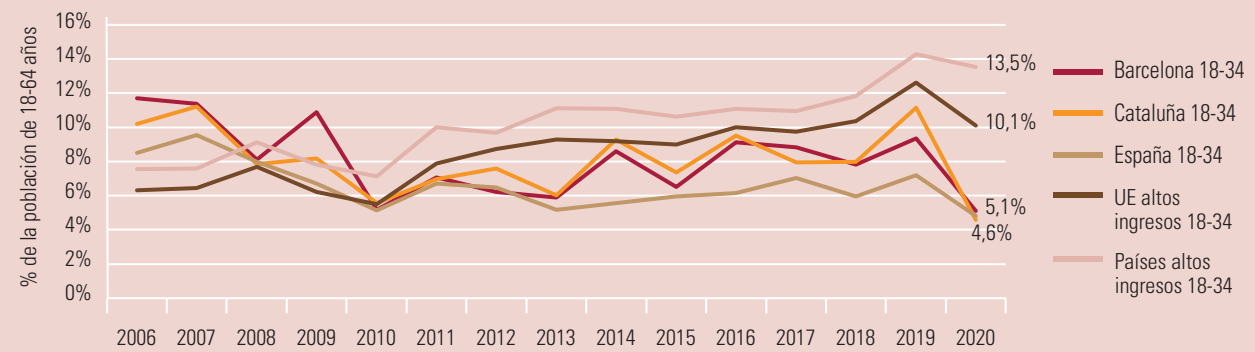


Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020



Cataluña (del 7,2% al 4,8%). De ahí que la TEA alcanzada en España en el grupo de jóvenes se iguale a la de Cataluña, siendo incluso superior en dos décimas (4,8% frente a 4,6%), algo que no ocurría desde 2011.

Al comparar la TEA de los jóvenes catalanes con la misma variable en la UE y en los países del mundo con altos ingresos, vemos que la brecha existente en años anteriores se amplía en 2020. Si bien los resultados del GEM señalan un descenso generalizado de este indicador, la caída de la TEA de los jóvenes (18-34 años) en Cataluña es superior a la caída en los países avanzados. Así, este indicador pasa del 12,6% al 10,1% en los países de la UE con altos ingresos y del 14,3% al 13,5% en los países de altos ingresos a nivel mundial; mientras que en Barcelona desciende del 9,3% al 5,1%, en Cataluña cae del 11,1% al 4,6%, y en España disminuye del 7,2% al 4,8% (Gráfico 5.5). Por todo ello, las mejoras en la propensión emprendedora de los jóvenes de nuestro ámbito de los últimos años se ha visto truncada en 2020, al menos momentáneamente, y ahora mismo existe un claro margen de mejora.

Para finalizar el análisis centrado en la edad de los emprendedores, seguidamente se comparan sus percepciones, valores y aptitudes según los dos principales grupos de edad (18-34 años frente a 35-64 años). En este caso, los resultados de 2020 en comparación con los de 2019 no han experimentado cambios importantes. En esta línea, tomando los emprendedores en fase inicial (TEA) y los consolidados, los resultados del último año no muestran grandes diferencias por edades (Gráfico 5.6). Ahora bien, el porcentaje de emprendedores jóvenes (18-34 años) que declaran que emprender genera estatus social y económico es bastante superior

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

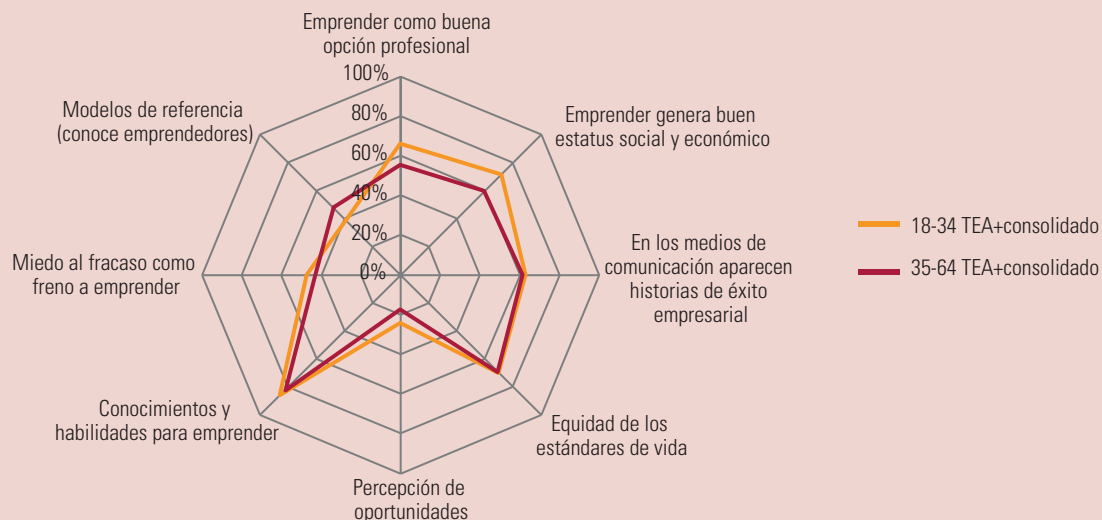
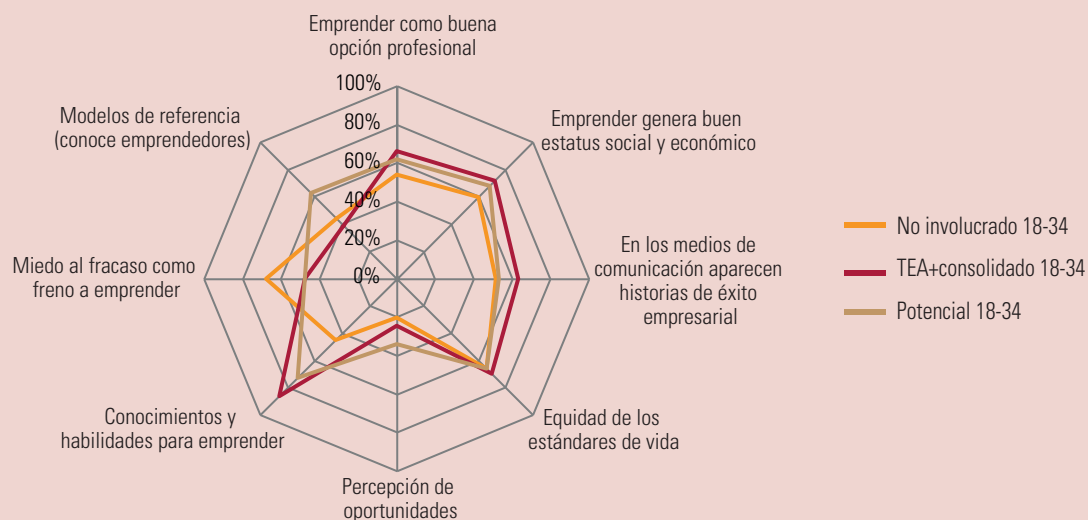


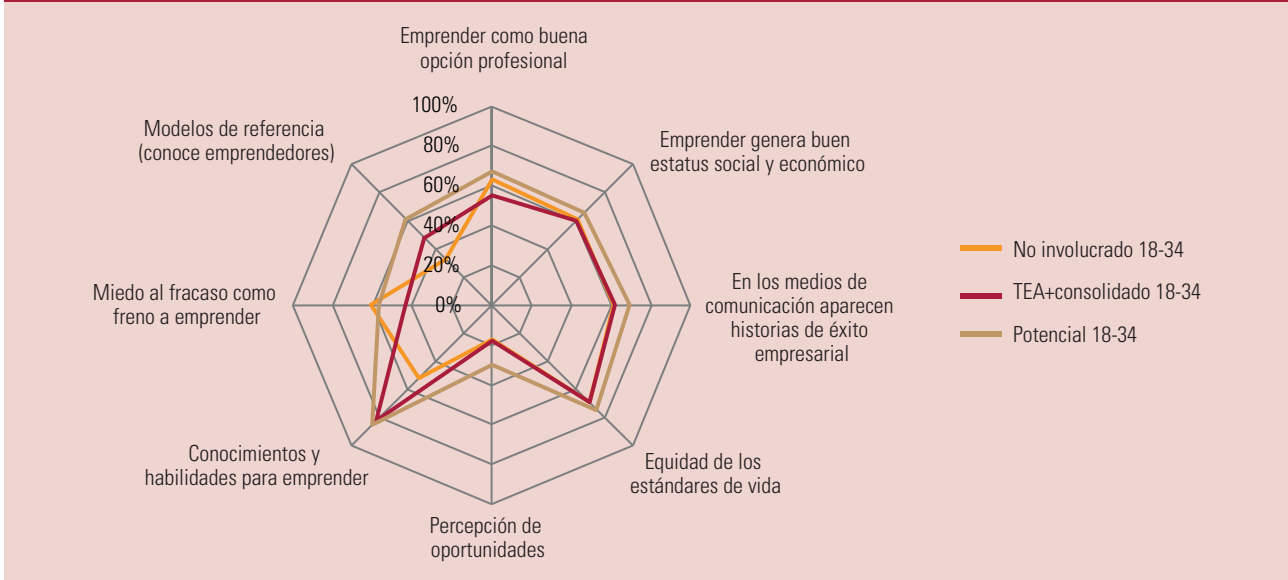
Gráfico 5.7. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad joven (18-34 años) en Cataluña



(72% frente a 60%) al de los emprendedores maduros (35-64 años), así como también que emprender es una buena opción profesional (66% frente a 55%).

También existen algunas diferencias a destacar si comparamos a los involucrados en el proceso emprendedor con quienes no lo están según los dos grupos de edades. En el grupo de personas de edad joven (18-34 años), los emprendedores que están en fase inicial (TEA) y consolidados manifiestan en mayor medida que emprender genera buen estatus social y económico, así como que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial (Gráfico 5.7). En los emprendedores potenciales destacan la proporción de los que declaran una percepción de oportunidades y el conocimiento de otros emprendedores (modelos de referencia). En el colectivo de no involucrados en el proceso emprendedor, existe un mayor miedo al fracaso como freno para emprender y una menor percepción de autoeficacia (conocimientos y habilidades para emprender).

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



Respecto al grupo de los emprendedores de edades entre 35 y 64 años, aunque algunos resultados son similares, los emprendedores potenciales son los que muestran porcentajes más altos en estas variables relativas a las percepciones, valores y aptitudes (Gráfico 5.8). En este sentido, los potenciales de edad madura declaran especialmente en mayor medida que los otros colectivos una mayor percepción de oportunidades en el entorno y el conocimiento de otros emprendedores. Cabe destacar que las personas maduras no involucradas en el proceso emprendedor declaran bastante menor autoeficacia que las involucradas, lo que explica en buena parte que no hayan decidido emprender un proyecto empresarial.

5.2. Distribución por género

La propensión a crear nuevas empresas ha sido históricamente mayor en los hombres que en las mujeres. En el contexto catalán, 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 en los últimos años las diferencias se están reduciendo.

Los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en el año 2020 indican que el porcentaje de hombres emprendedores continúa siendo superior al de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso (Gráfico 5.9). Sin embargo, la brecha se reduce con respecto a años anteriores. En el caso de los emprendedores consolidados prácticamente hay igualdad de porcentajes ya que en 2020 las mujeres son el 49% frente al 51% de los hombres. También en el grupo de los nuevos la diferencia es pequeña: hay un 47% de mujeres y un 53% de hombres. En cambio, el diferencial es particularmente amplio en el colectivo de potenciales (63% de hombres frente a 37% de mujeres). También hay porcentajes bastante superiores de hombres en los que están en fase naciente (56% frente a 44%) y abandonos (57% frente a 43%).

En la provincia de Barcelona los resultados son parecidos, aunque con porcentajes un poco más pronunciados en favor de los hombres (Gráfico 5.10). En los colectivos de emprendedores potenciales, nuevos y consolidados es donde hay más similitud con la media catalana. En cambio, las emprendedoras barcelonesas en fase

Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020

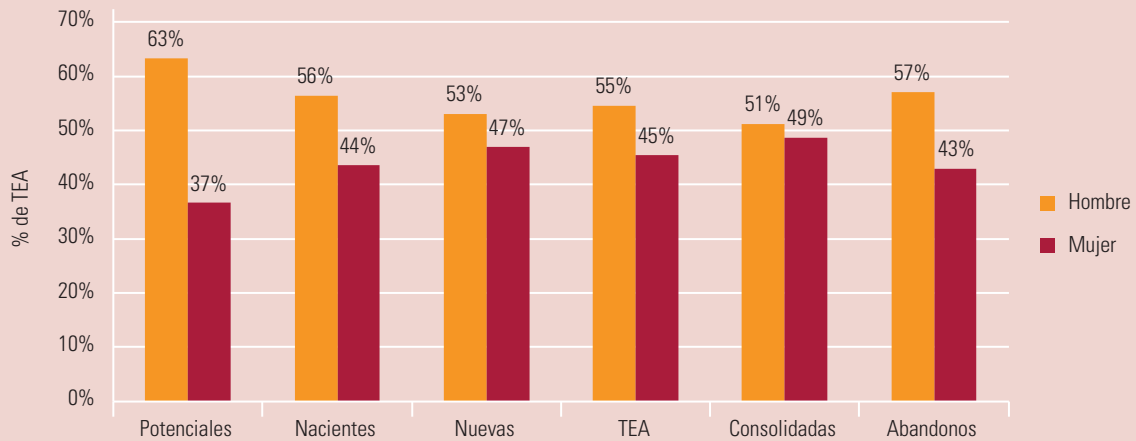
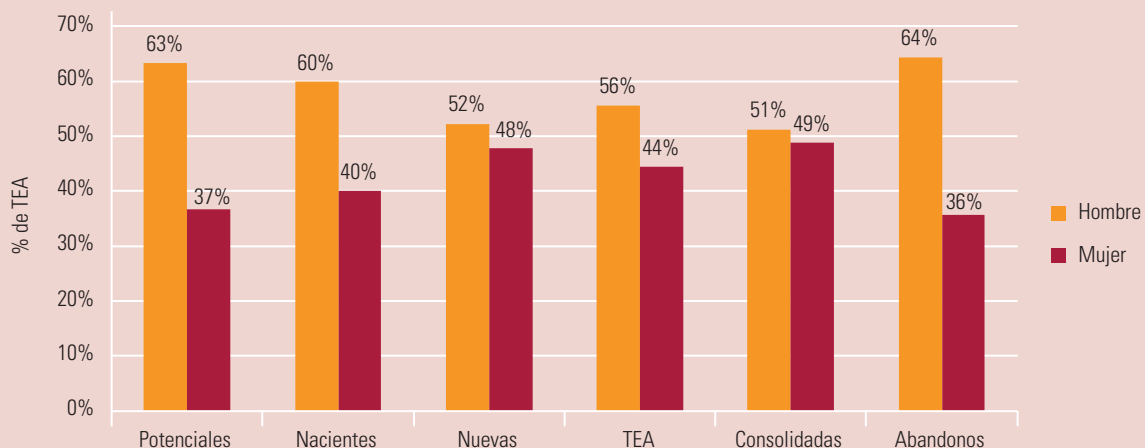


Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020



naciente son un 40% y las que abandonan el negocio son un 36%. Este último porcentaje podría estar indicando una mayor persistencia en los proyectos liderados por mujeres.

Si nos centramos en los valores del índice TEA por género, los resultados en Cataluña muestran que el diferencial entre hombres y mujeres de dos puntos porcentuales en 2019 se ha reducido en 2020: la TEA de los hombres está en el 7,2% y la de las mujeres en el 6,0% (Gráfico 5.11). En ambos casos la TEA parece que disminuye por los efectos de la pandemia, pero la disminución es menos pronunciada en las mujeres que en los hombres. Con una perspectiva temporal más amplia, se observa que la TEA femenina había estado casi seis puntos porcentuales por debajo de la masculina en 2012. La tendencia fue creciente desde 2013 hasta 2018, mientras que en los dos últimos años ha disminuido, aunque como hemos dicho en 2020 la caída es mayor en los hombres. En España la TEA de mujeres y hombres es similar, dado que la primera está en el 5,6% (cuatro décimas menos que en 2019) y la segunda en el 4,8% (reduciéndose hasta un punto y medio respecto al año anterior). Las oscilaciones en la serie temporal en España son hasta cierto punto similares a las de Cataluña, aunque menos pronunciadas.

Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2020

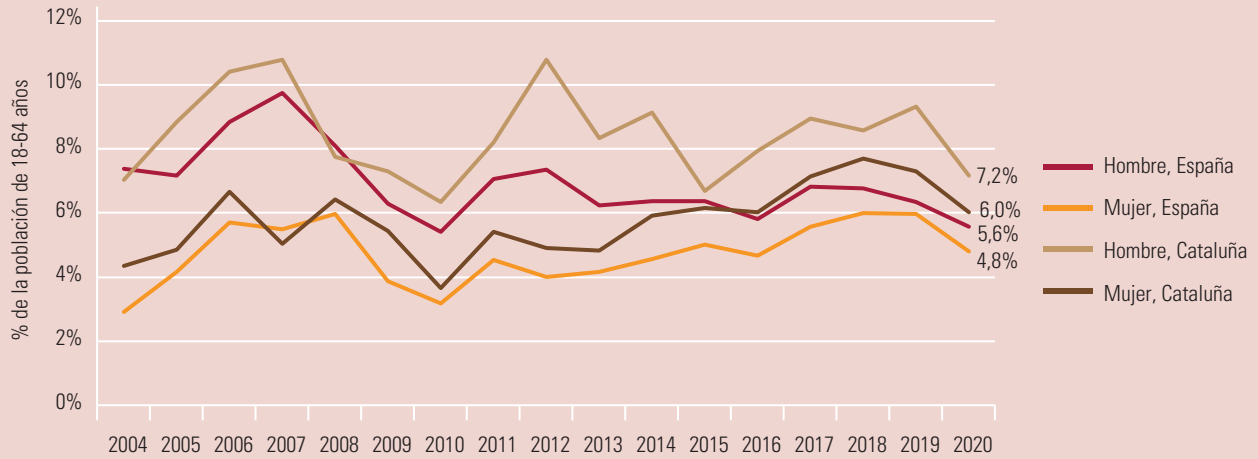
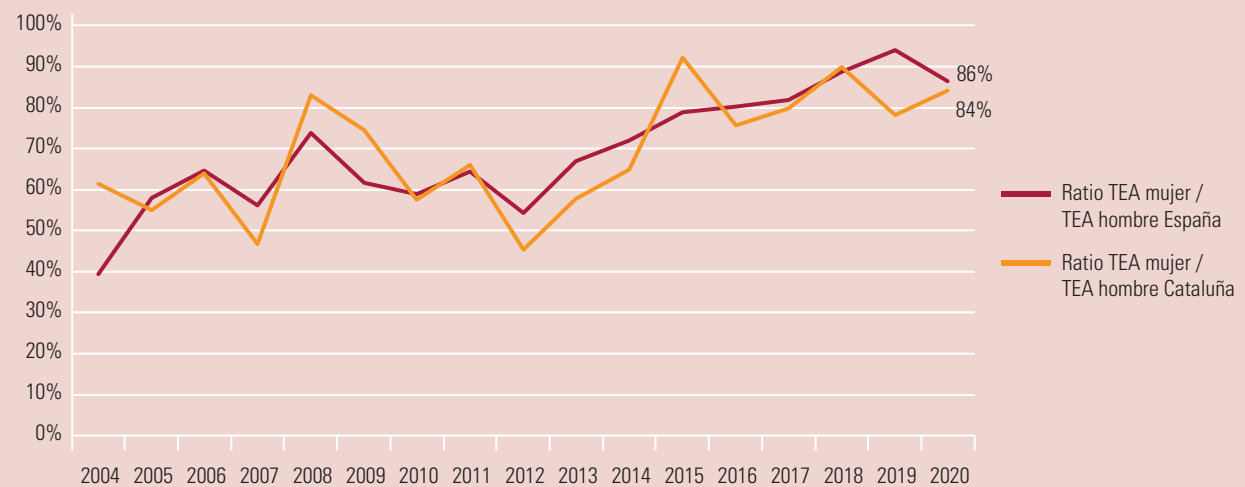
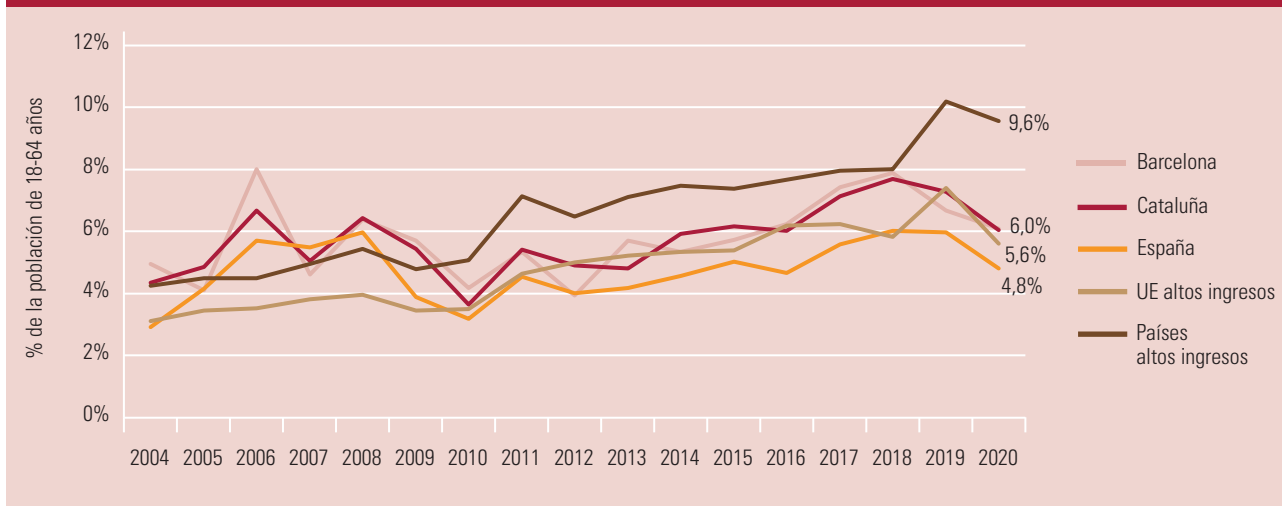


Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2020



A continuación, consideramos la ratio TEA femenina/TEA masculina como indicador para tener en cuenta en este análisis del emprendimiento por género. En la misma línea que los resultados anteriores, esta ratio aumenta en 2020 y se sitúa en el 84% en Cataluña (Gráfico 5.12). Esto significa que hay 0,84 mujeres emprendedoras por cada hombre emprendedor en fase inicial (TEA). Esta ratio ha ido oscilando en los últimos años: 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 disminuyó doce puntos (del 90% al 78%) y, como hemos dicho, en 2020 vuelve a crecer en 6 puntos. La ratio en España se sitúa en 2020 en el 86%, dos puntos por encima de la media catalana, lo que quiere decir que hay 0,94 emprendedoras por cada emprendedor. La tendencia de esta ratio a nivel español no había parado de crecer desde 2012, alcanzando su máximo histórico en 2019 con un 94%. En 2018 estaba casi al mismo nivel que en Cataluña y en 2019 creció en cinco puntos porcentuales, pero en 2020 ha bajado 8 puntos y se sitúa a un nivel casi igual que el catalán.

Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2020



Si nos centramos en el emprendimiento femenino, observamos que en 2020 la TEA femenina catalana es del 6,0%, lo que significa poco más de un punto porcentual por debajo del año anterior, que era del 7,3% (Gráfico 5.13). El valor de dicha TEA en Barcelona ha descendido en este último año menos que la catalana, ya que pasa del 6,7% al 6,1%. La TEA femenina en España en 2020 continúa siendo inferior a la catalana y la barcelonesa, dado que también cae y pasa del 6,0% al 4,8%. Esta tendencia se repite en los países avanzados. Así, en los países de la UE de altos ingresos, este indicador se reduce casi dos puntos, del 7,4% al 5,6%. La TEA femenina en los países de altos ingresos disminuye menos, pasando del 10,2% al 9,6%. El valor de 2019 fue el máximo de la serie histórica y esta disminución de sólo 6 décimas da como resultado que en 2020 esté más de tres puntos por encima de la catalana y barcelonesa, sea cuatro puntos superior a la europea y esté cinco puntos por encima de la española.

Por lo que se refiere al índice TEA por género y edad en Cataluña, la encuesta del GEM en 2020 muestra resultados que están en consonancia con los presentados anteriormente en este capítulo. La TEA de las personas jóvenes (18-34 años) desciende claramente mientras que la de las personas maduras (35-64 años) aumenta (Gráfico 5.14). En concreto, la TEA del grupo de hombres jóvenes se desploma del 13,2% al 4,5%, un resultado atribuible sobre todo a la pandemia. Asimismo, la TEA del grupo de mujeres jóvenes se reduce del 9,0% al 4,7%. En cambio, en el grupo de hombres maduros este importante indicador crece del 7,7% al 8,3%. En cuanto a las mujeres maduras, la TEA se mantiene estable con respecto a 2019 y se queda en el 6,6%. Al observar la serie histórica, se aprecia que la TEA de hombres jóvenes tiende a ser la más volátil y la TEA de las mujeres maduras parece ser la más estable.

Seguidamente comparamos las percepciones, valores y actitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y los consolidados en 2020 según el género (Gráfico 5.15). En términos generales, no se aprecian grandes diferencias entre mujeres y hombres. Cabe señalar, no obstante, que los hombres que emprenden declaran en una proporción superior que tienen conocimiento de otros emprendedores (modelos de referencia). Por su parte, las mujeres emprendedoras manifiestan que emprender genera buen estatus social y económico en una proporción ligeramente superior a los hombres emprendedores.

Al comparar los emprendedores potenciales según su género, las diferencias son más acusadas (Gráfico 5.16). En esta fase inicial del proceso emprendedor, las mujeres y hombres están casi a la par por lo que se refiere

Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2020

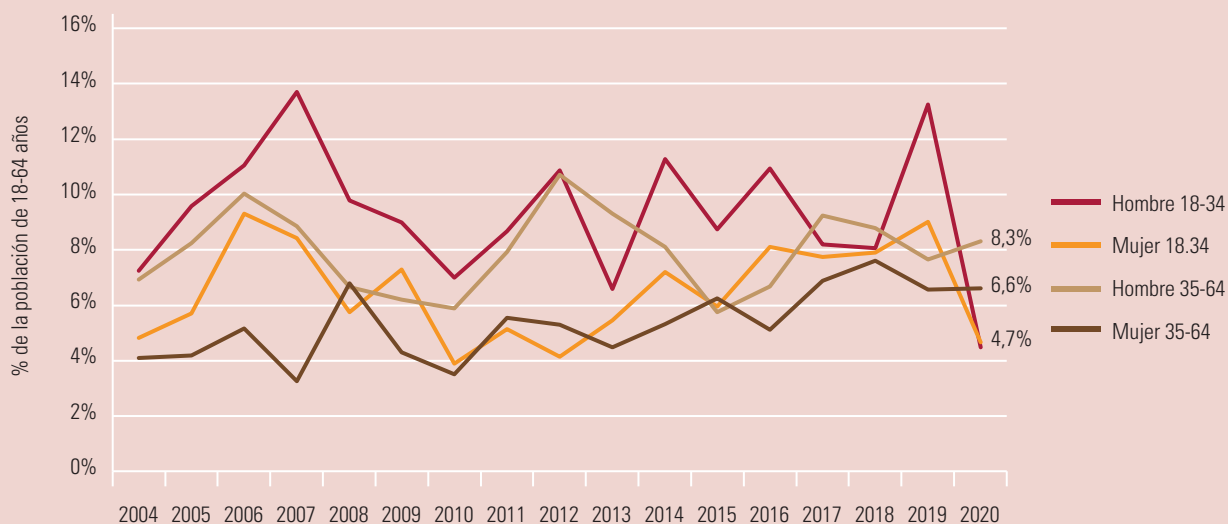
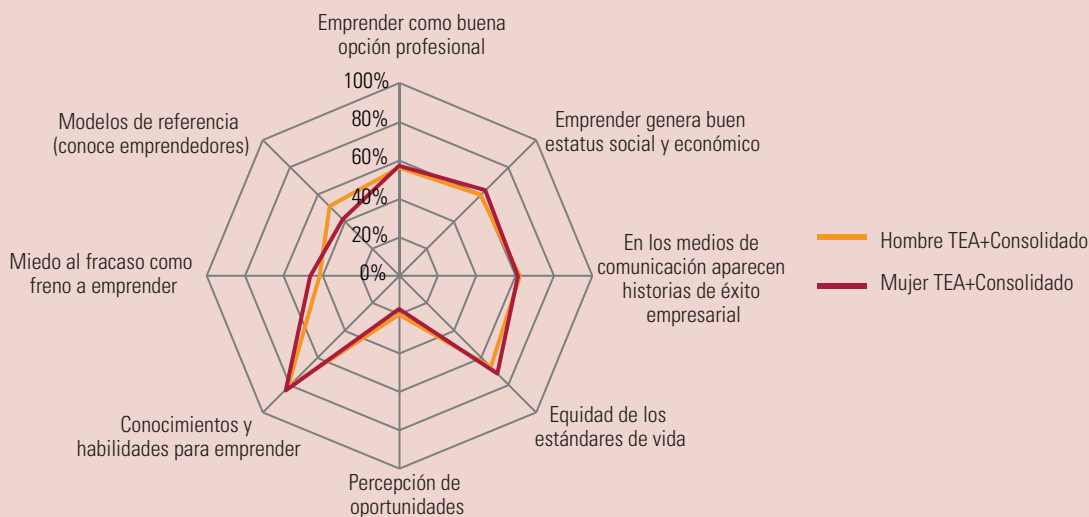


Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2020



a la autoeficacia. Sin embargo, las mujeres declaran en una proporción superior tener miedo al fracaso como freno a emprender. Los hombres perciben oportunidades en el entorno en mayor proporción y también consideran en mayor medida que emprender es una buena opción profesional y que genera un buen estatus social y económico.

Para acabar este apartado, se comparan las mismas variables según el grado de involucración en el proceso emprendedor de mujeres y hombres. Los resultados de 2020 en Cataluña indican, en términos generales, que tanto las unas como los otros alcanzan proporciones superiores cuando están en fase potencial o actual del emprendimiento (sea esta inicial o consolidada), en comparación con las personas que no están involucradas

Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2020

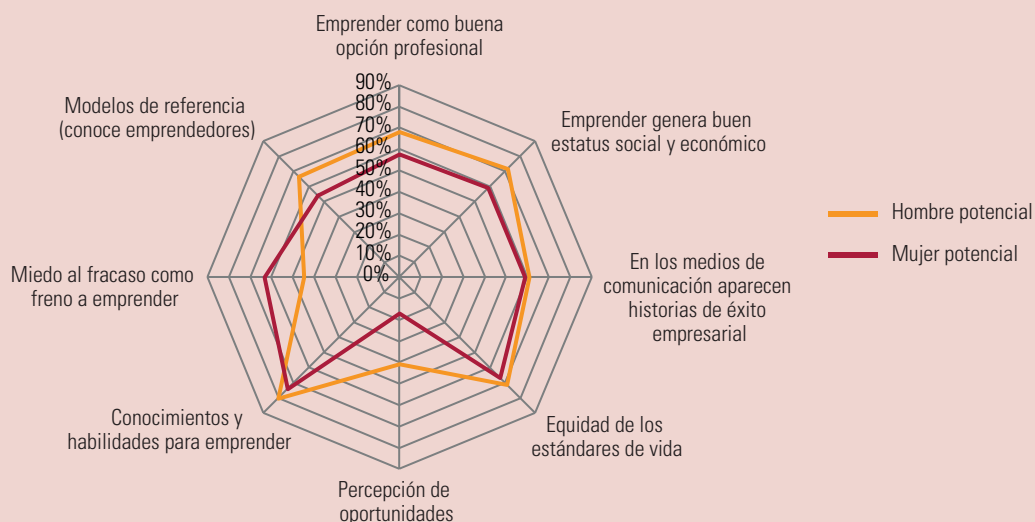
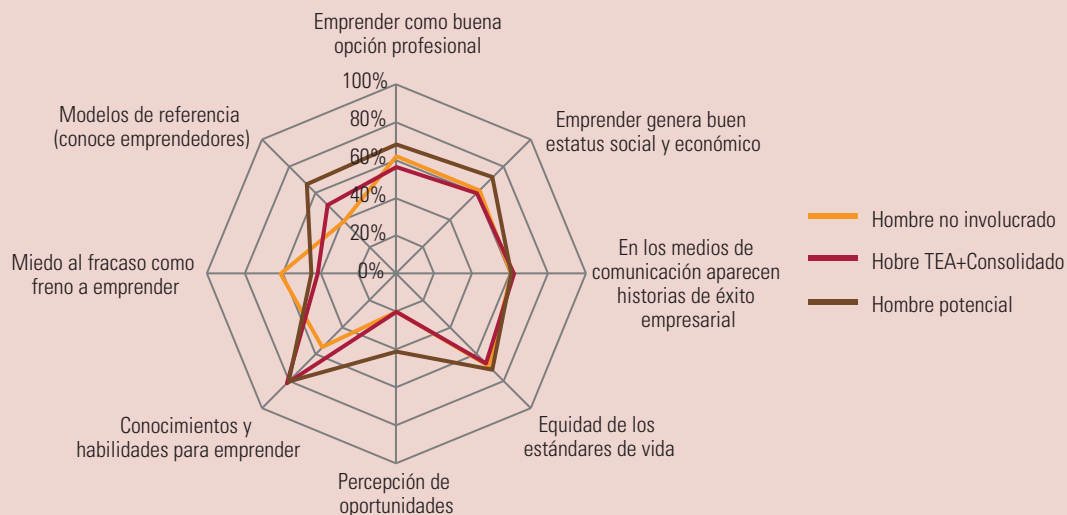
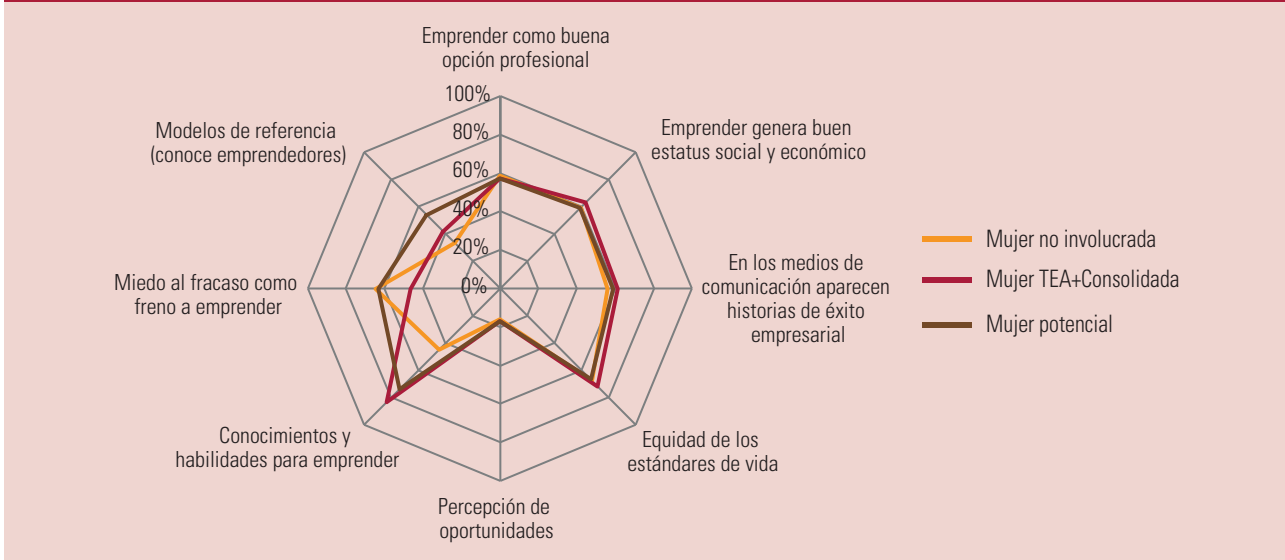


Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña en el 2020



(Gráficos 5.17 y 5.18). En concreto, los involucrados consideran en mayor proporción que conocen a otros emprendedores. Entre las mujeres cabe destacar que la percepción de conocimientos y habilidades para emprender es claramente más elevada que la de las mujeres no involucradas. Entre los hombres del grupo de emprendedores potenciales se da la misma circunstancia en comparación con los emprendedores actuales y los no involucrados. El miedo al fracaso es más alto en las mujeres que están en fase inicial o avanzada del proceso emprendedor, quizá por la amenaza de la pandemia, mientras que en los hombres este temor al fracaso es superior entre los que no están involucrados en actividades emprendedoras. También se puede destacar que la percepción de oportunidades en el entorno es superior entre los hombres en fase potencial de emprendimiento.

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 2020



5.3. Distribución por nivel de renta

El nivel de renta de la persona constituye otra característica sobre la que el proyecto GEM recoge información para ayudar a definir el perfil sociodemográfico de quienes se involucran en el proceso emprendedor. Para realizar la inversión inicial, las personas que crean una empresa suelen utilizar en mayor medida sus propios recursos que recurrir a recursos ajenos. La evidencia sugiere que el nivel de renta de los emprendedores es 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 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 2004-2020 (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 bajó hasta el 15,3%. En 2020 se mantiene esta tendencia decreciente y dicho indicador se sitúa en el 10,5%, casi cinco puntos menos respecto al año anterior. No obstante, este porcentaje continúa estando por encima de la TEA de los otros dos tercios (medio e inferior), que no han variado excesivamente en el último año. Así, en 2020 la TEA del tercio inferior aumenta del 6,7% al 7,1% y la del tercio medio decrece del 5,6% al 5,3%.

Los datos del GEM también permiten analizar la distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña atendiendo a siete tramos o niveles de renta. Los resultados en el año 2020 muestran que hay ciertas diferencias entre los distintos tramos de renta (Gráfico 5.20). Así, entre los emprendedores potenciales hay dos tramos con mayor peso, que son los que tienen una renta de 10.001 a 20.000 € (22% del total de potenciales) y los que tienen entre 20.001 a 30.000 € (24% del total). En los nacientes se observa que predominan aquellos que tienen entre 40.001 y 60.000€ de renta con un 25% del total; además, hay un 7% de personas con más de 100.000€, un porcentaje bajo pero superior al de los otros colectivos emprendedores. Estos resultados parecen indicar que este nivel relativamente alto de renta ha favorecido que hayan lanzado recientemente su proyecto

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2020

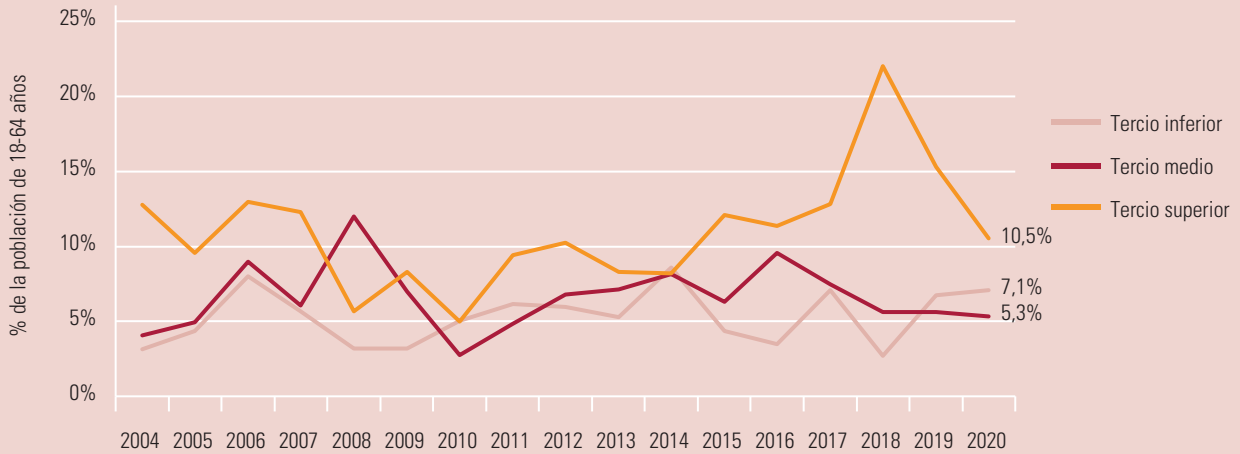
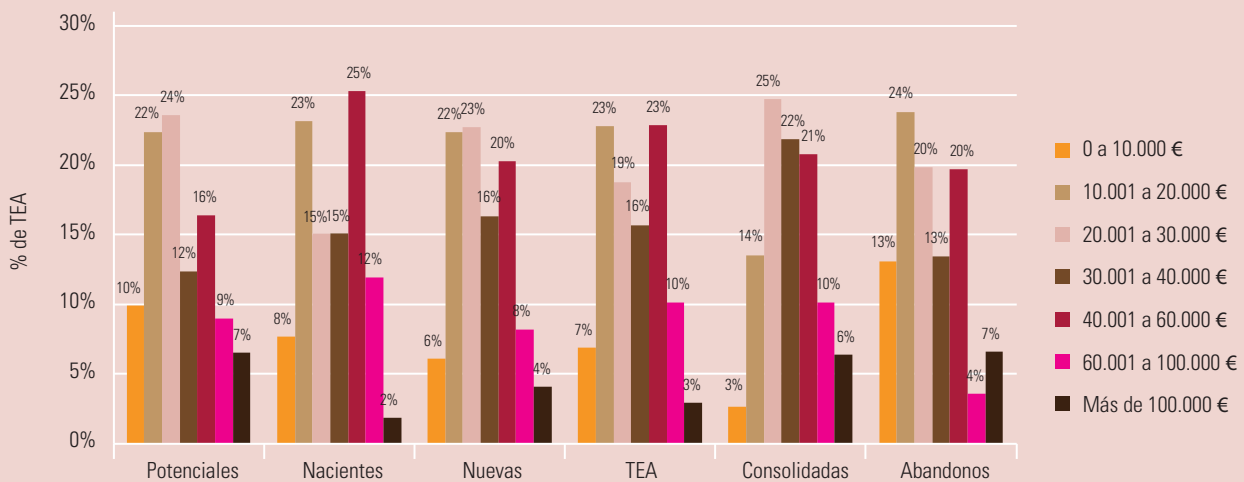


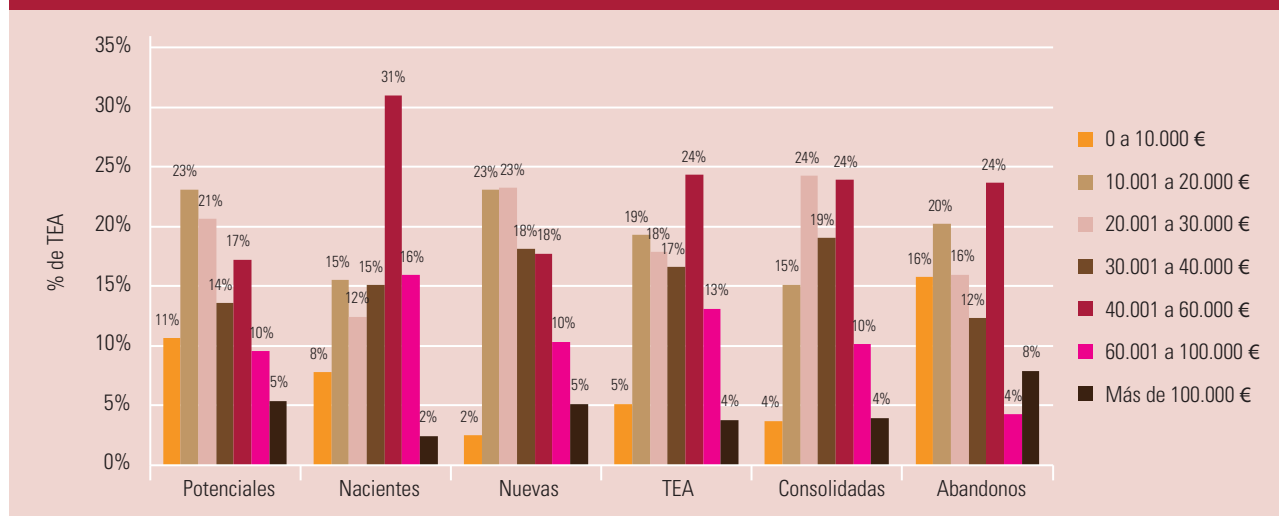
Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020 por nivel de renta



empresarial. En los emprendedores nuevos pesan más dos tramos relativamente bajos: en primer lugar, el de 20.001 a 30.000€ con el 23% del total, seguido muy de cerca por el tramo de 10.001 a 20.000€ con el 22%. En los emprendedores consolidados el tramo de 20.001 a 30.000 € tiene porcentaje superior al resto (un 25%). También cabe destacar que hay un 22% que están en el tramo de 30.001 a 40.000 €, el porcentaje más alto de este tramo en todos los colectivos emprendedores. En los abandonos los resultados parecen sugerir que se producen tanto en niveles altos como en niveles bajos de renta, puesto que se observa un porcentaje del 7% del tramo de más de 100.000 € (el más alto entre todos los colectivos emprendedores, junto al de los nacientes) y, al mismo tiempo, un porcentaje del 13% 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, si bien hay algunas diferencias a destacar (Gráfico 5.21). El tramo con mayor porcentaje en el grupo de los emprendedores barceloneses en fase naciente es igualmente el que va entre 40.001 y 60.000€ pero el porcentaje es superior en seis puntos al de Cataluña (31% en Barcelona). Entre los emprendedores consolidados de Barcelona en el tramo de 41.001 a 60.000€, la proporción es algo superior a la media catalana (24% en Barcelona frente al 21% en Cataluña). Además, en

Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020 por nivel de renta



los abandonos el tramo de 10.001 a 20.000€ representa cuatro puntos menos que la media catalana en este colectivo (20% en Barcelona).

5.4. Distribución por situación laboral

El último indicador que consideramos para completar el perfil sociodemográfico de los emprendedores es su situación laboral previa. Los resultados de la encuesta GEM del año 2020 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 que están en fase inicial (TEA) declaran estar en esta situación (95% y 84% 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 (20% del total), de una situación previa de estudiante (14%), de una ocupación previa a tiempo parcial (8%), e incluso de jubilado (4%). También cabe señalar que un 5% de los emprendedores nacientes estaba previamente en una situación de paro. En el caso de los abandonos este porcentaje alcanza un considerable 20% del total. Además, un 19% de los que han abandonado declara que estaba jubilado.

En la provincia de Barcelona se obtienen resultados muy parecidos y sólo se observan pequeñas diferencias. En concreto, el porcentaje de emprendedores nacientes que estaban ocupados a tiempo parcial antes de emprender son el 5% del total, dos puntos por encima de la media catalana. El peso de los previamente desempleados es un poco más elevado en Barcelona que en Cataluña en el caso de los que abandonan el negocio, alcanzando un 22% (Gráfico 5.23).

Por último, acabamos este apartado presentando la evolución del índice TEA por situación laboral previa en Cataluña. En la misma línea que los resultados generales de este índice, se observa un descenso en los tres grupos considerados (empleado a tiempo completo o parcial, en edad de trabajar, sin trabajo remunerado, jubilado o estudiante). La TEA de los que anteriormente eran empleados pasa del 10,4% en 2019 a un 8,4% en 2020, el valor más bajo desde el 2010 (Gráfico 5.24). La caída de la TEA de los previamente desempleados es proporcionalmente superior, pasando del 4,6% al 1,5%. En 2013 alcanzó el máximo de la serie (6,3%) y desde entonces había tenido una tendencia decreciente que parecía recuperarse en los últimos años. Ahora parece que la pandemia ha afectado considerablemente a este colectivo. La TEA de los estudiantes o jubilados es prácticamente nula, al igual que en 2018 mientras que en 2019 había alcanzado un 2,3%, el máximo de toda la serie histórica.

Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020 por situación laboral

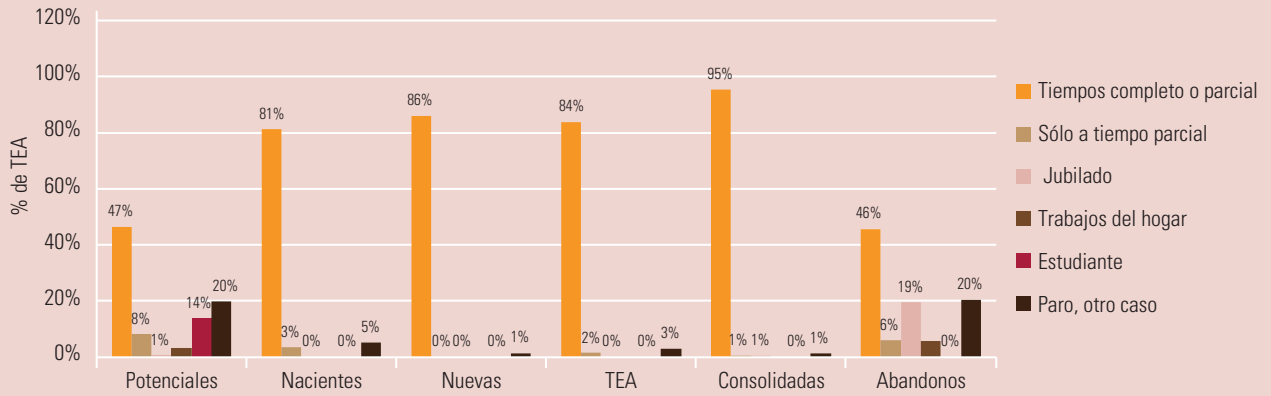


Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020 por situación laboral

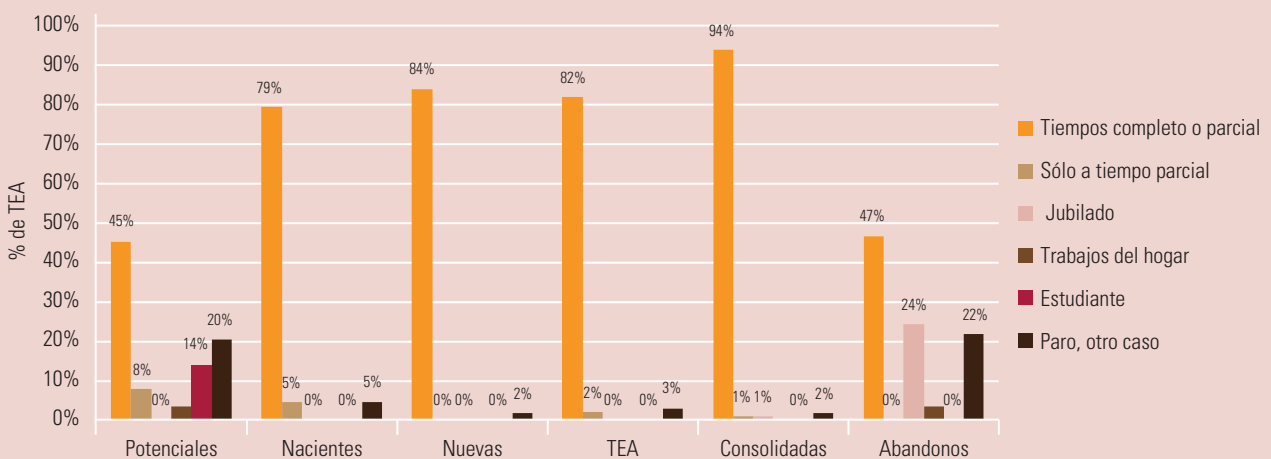
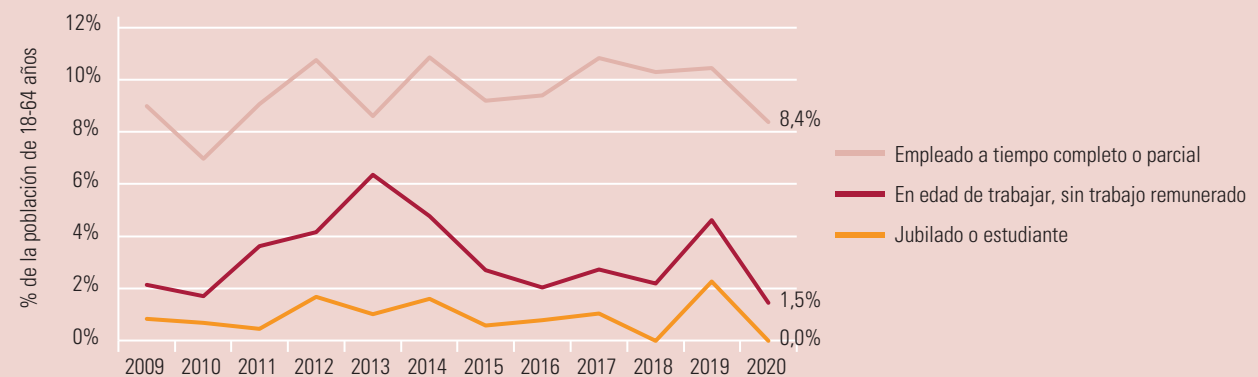


Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2020



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, la realizada por Startup Genome o los publicados por Mobile World Capital Barcelona en su *Startup Ecosystem Overview*. El ecosistema emprendedor es configurado por un grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nuevos, nacientes y consolidadas), de agentes financiadores (empresas, capital riesgo, *business angels*, bancos), y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) y con una orientación de generar valor en el territorio (Mason y Brown, 2014).

El proyecto GEM, ya desde hace veinte años, a través de una herramienta propia, la encuesta a personas expertas, 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.

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 2020

	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	
N.º expertos entrevistados	36	534	36	48	36	40	36	36	36	71	36	36	36	41	36	36	36	36	36	36	36	37
Financiación para emprendedores	4,4	4,6	3,8	3,7	3,7	3,5	3,3	3,1	4,0	3,9	5,2	4,3	4,0	4,0	4,2	4,2	4,3	4,8	4,7	3,1	3,1	3,1
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4,6	4,4	4,6	4,1	4,5	3,1	3,7	3,7	3,9	4,5	4,8	4,8	4,8	5,0	3,5	4,7	5,1	5,5	5,2	3,8	4,5	4,5
Políticas gubernamentales: burocracia/ impuestos	3,9	3,7	3,6	3,9	3,7	3,5	3,1	3,5	4,0	3,7	4,7	4,4	4,5	4,2	3,6	4,8	5,0	4,8	5,5	3,6	4,1	4,1
Programas gubernamentales	5,7	4,8	5,1	5,1	5,5	4,5	5,0	4,5	4,8	5,2	5,9	6,0	5,2	5,8	4,9	6,2	6,6	6,1	6,6	3,9	4,5	4,5
Educación y formación emprendedora (escolar)	2,2	3,2	3,2	2,8	3,6	3,1	3,3	3,0	3,1	2,9	4,2	3,6	3,3	3,4	3,0	3,4	3,3	3,2	3,2	2,5	3,1	3,1
Educación y formación emprendedora (post)	5,1	4,6	5,0	4,5	4,1	4,6	5,0	4,2	4,7	5,1	5,5	5,3	5,0	4,6	4,8	5,7	5,1	5,0	4,8	5,5	5,7	5,7
Transferencia de I + D	4,8	4,2	4,2	4,1	4,5	3,9	3,9	3,5	4,0	4,3	4,7	4,6	4,5	4,6	4,0	4,6	4,7	4,6	4,8	3,5	4,5	4,5
Acceso a infraestructura comercial y profesional	6,5	5,4	4,9	5,2	5,0	4,8	5,1	4,7	5,4	5,6	5,9	6,1	5,3	5,5	5,4	5,7	5,7	5,7	6,1	3,7	4,5	4,5
Dinámica del mercado interno	4,5	4,9	4,1	4,5	4,0	4,9	3,9	3,5	4,1	4,6	4,2	4,2	4,9	4,2	4,0	4,5	3,5	4,5	4,4	4,4	4,4	4,9
Barreras de acceso al mercado interno	4,5	4,5	4,1	4,3	4,0	4,2	4,0	4,1	4,4	4,0	4,9	4,5	4,2	4,2	4,1	4,7	4,0	4,8	4,5	3,6	4,1	4,1
Acceso a infraestructura física y de servicios	5,9	6,5	6,6	6,0	6,2	5,6	6,0	5,9	6,0	6,4	6,6	6,9	6,2	6,3	7,0	7,1	6,7	6,8	6,8	4,7	5,3	5,3
Normas sociales y culturales	4,3	4,5	4,3	4,6	3,5	4,3	3,8	4,2	4,2	4,4	5,8	4,9	4,2	4,4	4,5	5,0	5,0	4,7	4,7	4,0	4,3	4,3
INDICADOR NECI 2020	4,7	4,6	4,5	4,4	4,4	4,2	4,2	4,0	4,4	4,6	5,2	5,0	4,7	4,7	4,4	5,0	4,9	5,0	5,1	3,9	4,4	4,4

En cuanto a los aspectos metodológicos, en el proyecto GEM NES (Nacional Expert Survey) Cataluña 2020-2021 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 10 puntos (hasta 2014 eran de 5 puntos y desde 2015 a 2018 de 9 puntos), que van de 0 (completamente falso) a 10 (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.

La encuesta de expertos, al igual que la APS, se realizó, fundamentalmente, durante los meses de septiembre y octubre de 2020. Por lo que los resultados obtenidos reflejan la opinión de los expertos en un momento de alta incertidumbre sobre el futuro económico en general, entre dos periodos de estado de alarma.

El año 2020 se ha caracterizado por la pandemia del Covid-19, por una fuerte crisis sanitaria y económica. Se decretaron dos estados de alarma en todo el territorio español (el primero, del 14 de marzo al 21 de junio; y, el segundo, a partir del 9 de noviembre con múltiples prórrogas) que limitaron la movilidad y la actividad económica en numerosos sectores, lo que ha llevado a la economía española a registrar un descenso histórico del PIB del 10,8%, el mayor desde la Guerra Civil, rompiendo con seis años consecutivos de crecimiento. Lejos de la media de la UE, que fue de -6,3%.

De entre todos los países de la OCDE, España ha sido uno de los que más ha sufrido, por distintos motivos: un confinamiento largo y duro durante la primera oleada; un tejido empresarial muy dependiente de servicios como turismo u hostelería; abundancia de pymes y autónomos, que aguantan peor las crisis; una elevada proporción de empleos temporales; una posición fiscal deteriorada que dificulta las ayudas directas más allá de los ERTE. No obstante, gracias a éstos el hundimiento de las rentas no ha sido tan fuerte, aunque a costa de la deuda pública. Este año, además, se ha caracterizado por un fuerte retroceso (-14,3%) de la inversión (debido al severo deterioro de los resultados empresariales, la incertidumbre creciente, la caída de la productividad y el menoscabo de las expectativas) y de las exportaciones (-20,6%).

El impacto de la pandemia en la economía catalana fue superior al de las economías española y europea. Su PIB volvió a niveles de 2016, esfumándose más de 25.000 millones de euros. El PIB de Cataluña cayó el 11,5%, varias décimas más que España por, entre otros motivos, su mayor peso turístico y de servicios relacionados con la movilidad. Por sectores, servicios cedió un 11,6%, debido a los desplomes del comercio, el transporte y la hostelería; industria un 9%; construcción un 15,4% y agricultura 2,6%. Estos desplomes solo se vieron compensados, parcialmente, por el consumo de las administraciones públicas, con un aumento del 5% para paliar los efectos de la crisis. La inversión, por su parte, se desplomó el 13,6%; las exportaciones disminuyeron el 22,6% y las importaciones el 18,7%.

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

A pesar de la fuerte crisis ocasionada por la Covid-19, a valoración media de las condiciones para emprender en Cataluña (5,2) es, relativamente buena, siendo superior tanto a la de España (4,7) como a la de Europa (4,6). Resultados que están alineados con que en Cataluña haya este 2020 una mayor intención emprendedora (7,9%) que en España (7,0%), como se ha visto en el apartado 2.3.

Las 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...) (6,58).
- 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 (5,94).
- 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 (5,80).
- 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 (5,80).
- Educación y formación emprendedora en la etapa postescolar: inclusión de temas y habilidades de emprendimiento en programas de formación postescolares (5,48).
- Financiación para emprendedores (5,25).

Mientras que las que han recibido una puntuación menor son:

- Dinámica del mercado interno (4,21).
- Educación y formación emprendedora etapa escolar (4,22).
- Políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (4,67).
- Transferencia de I+D (4,67).

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 media de las condiciones para emprender en Cataluña (5,2) es superior al resto de comunidades autónomas, España (4,7), Europa (4,6) y países GEM de altos ingresos (4,9). Respecto a Europa, en once de los doce factores la puntuación de Cataluña es superior.

Respecto a España, destacan positivamente las valoraciones que se realizan en Cataluña de "Educación y formación emprendedora en la etapa escolar" (+2,0 pp) y de las "Normas sociales y culturales" (+1,5 pp). Mientras que el "Acceso a la infraestructura comercial y profesional" (-0,5 pp) y la "Dinámica del mercado interno" (-0,3 pp) son ligeramente inferiores.

Y, en relación a Europa, todas las valoraciones de las condiciones para emprender en Cataluña, a excepción de la misma del pasado año ("Dinámica del mercado interno", -0,8 pp), han sido superiores. Destacan las "Normas sociales y culturales" (+1,24 pp), los "Programas públicos (+1,02 pp) y la "Educación y formación en la etapa

Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de las personas expertas entrevistadas sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2019-2020) (escala 0 a 10)

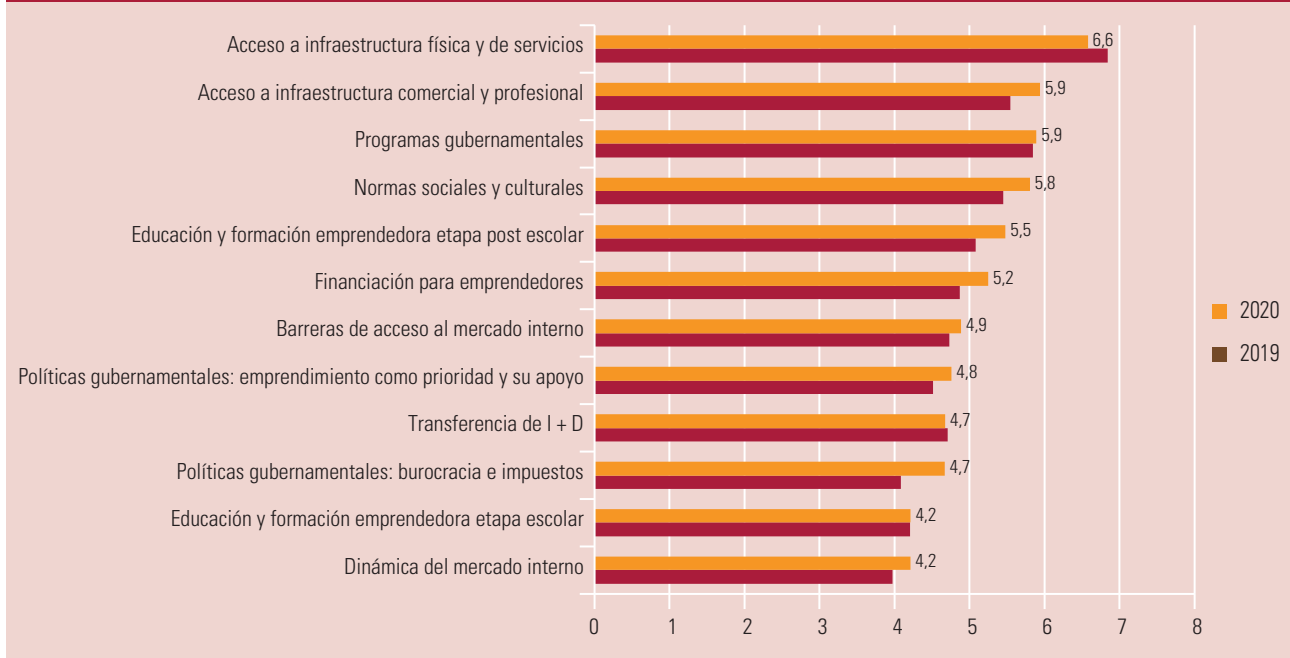
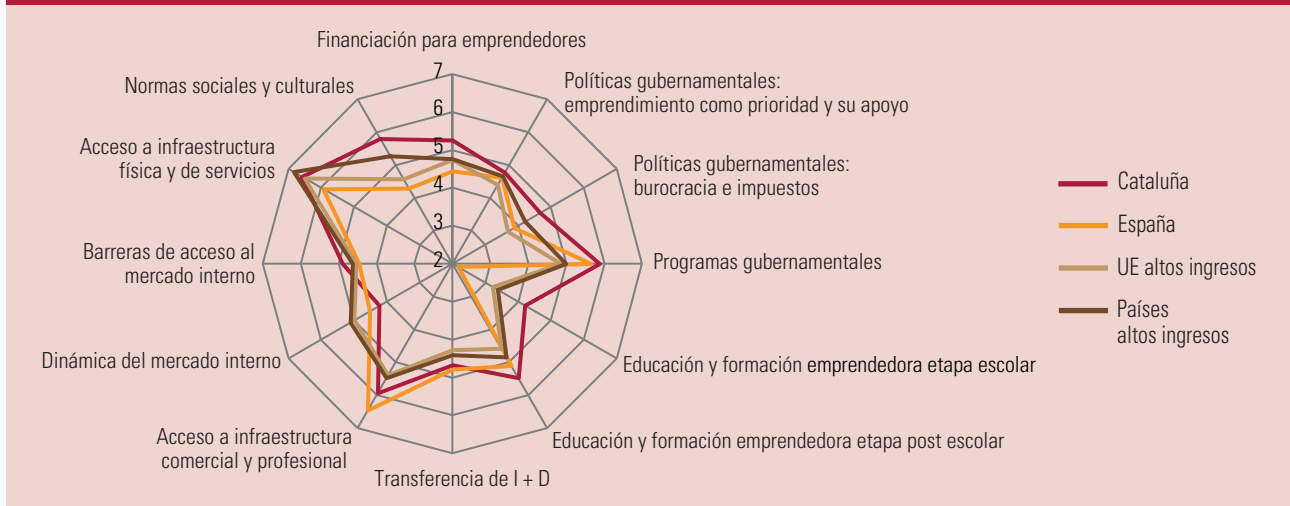


Gráfico 6.2. Valoración media de las personas expertas sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2020

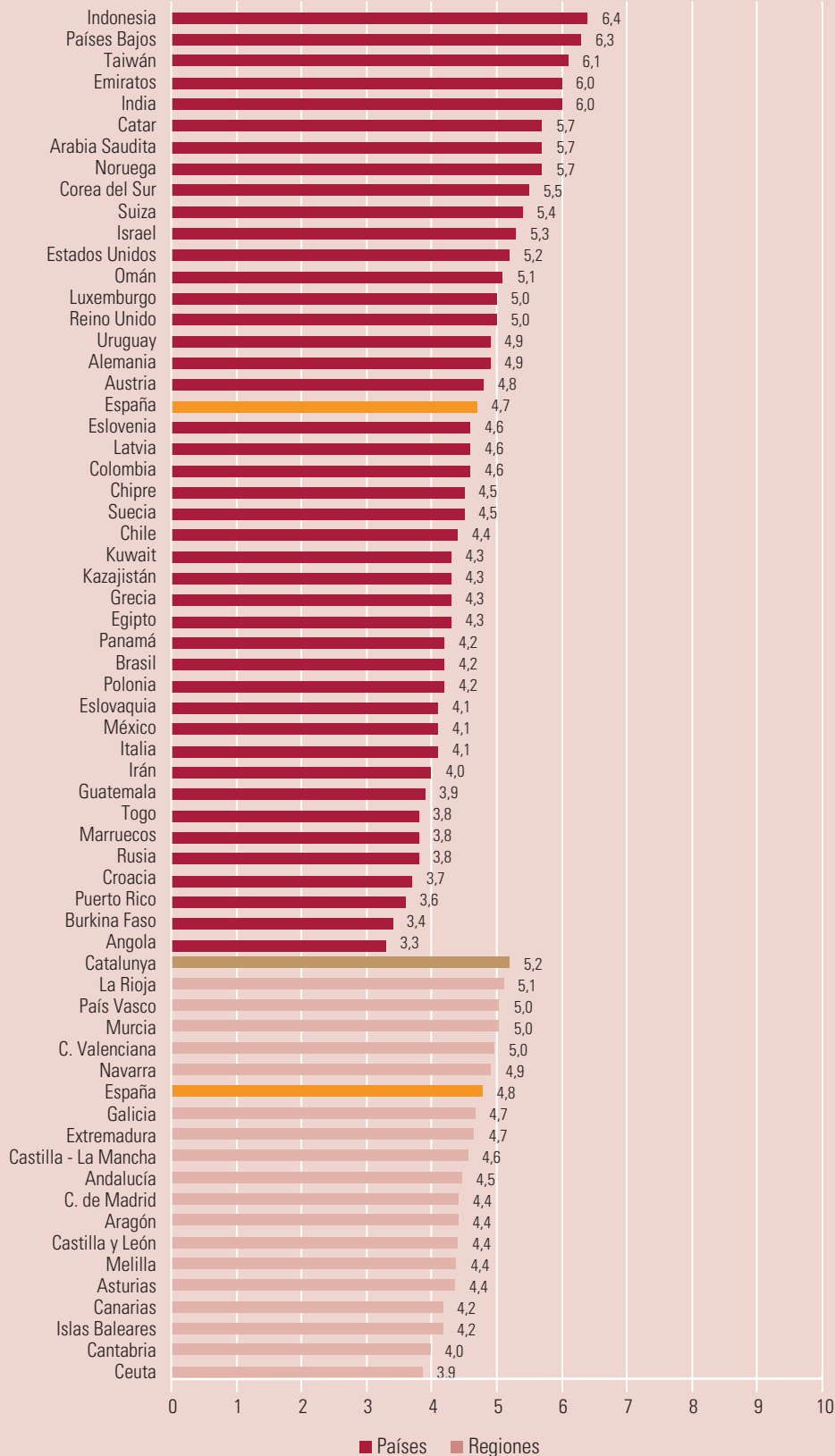


escolar" (+0,98 pp). Mientras que en 2019 las "Políticas públicas: impuestos, regulaciones y burocracia" tenían un valor inferior (-1,11 pp), en 2020 se han puntuado más positivamente (+0,97 pp) que en Europa.

Hace dos años 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 Cataluña (5,2) es el ecosistema mejor valorado de España, seguida de La Rioja (5,1), País Vasco (5,0) y Comunidad Valencia (5,0).

Gráfico 6.3. Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI) 2020



Fuente: GEM España, NES 2020.

A nivel internacional, Cataluña se posiciona en la zona media-alta, en la decimosegunda posición, empatada con Estados Unidos (5,2). Y cerca de los valores de los primeros países europeos: Países Bajos (6,3), Noruega (5,7), Suiza (5,4), Israel (5,3); y por encima de Luxemburgo (5,0) y Reino Unido (5,0)

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

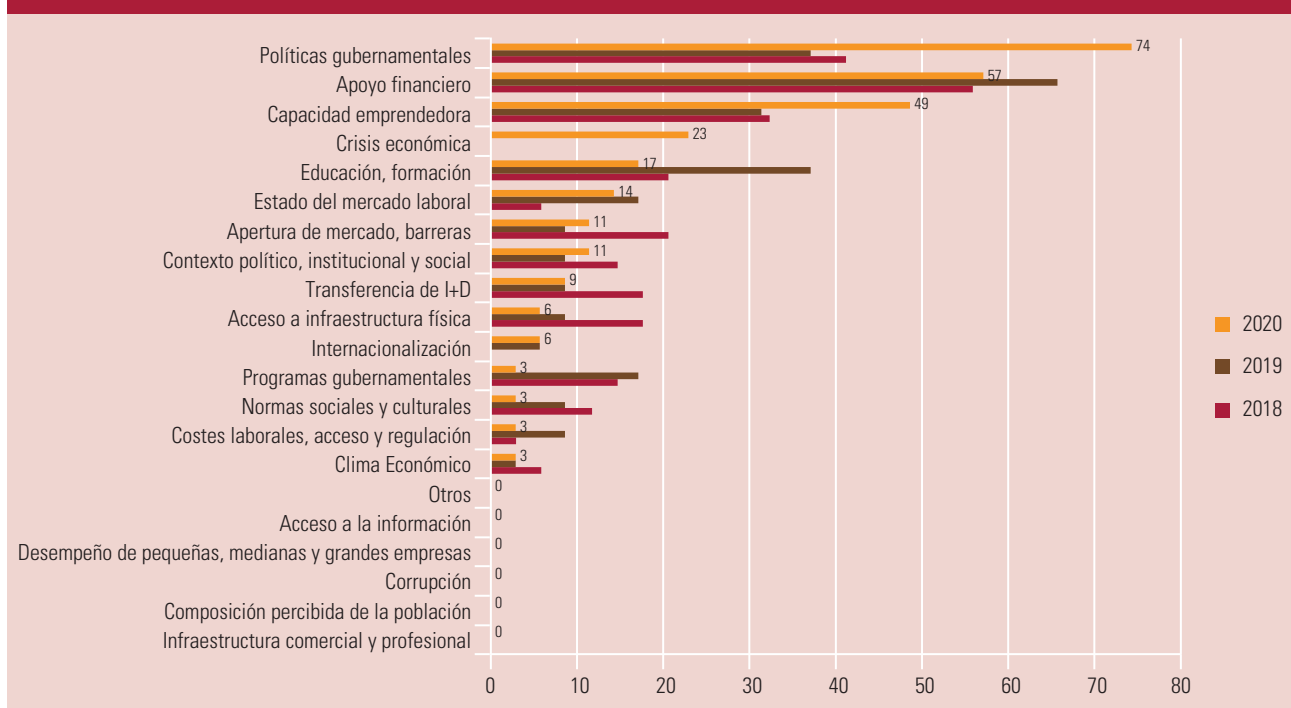
En la encuesta a los expertos también hay una serie de preguntas abiertas en las que cada uno de ellos puede mencionar hasta 3 temas que considere que pueden ser obstáculos a la actividad emprendedora, apoyos a la misma y, por último, las recomendaciones para la mejora del contexto para emprender en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

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2020 (Gráfico 6.4) son: políticas públicas (74%), apoyo financiero (57%) y capacidad emprendedora (57%).

Las políticas públicas, que el pasado año fueron el segundo principal obstáculo (37%), han pasado a ser el primero. Los expertos remarcan su insuficiencia para reducir el impacto de la pandemia y reactivar la economía. A pesar de que el gobierno fue implementando medidas y programas a lo largo del 2020, los expertos consideran que fueron insuficientes, especialmente para autónomos y pymes. Tasas e impuestos se mantuvieron, incluso sin percibir ingresos.

Por otro lado, se vuelve a mencionar el clima político en Cataluña, la inestabilidad política e institucional, así como la falta de recursos de algunos departamentos de la Generalitat, en especial el de Empresa y Trabajo para desarrollar una política industrial y de soporte a largo plazo. Se incide en la necesidad de un gobierno estable en Cataluña, que pueda sacar adelante unos presupuestos ajustados a las necesidades actuales.

Gráfico 6.4. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020



La financiación, que ocupaba el primer lugar los pasados años, esta edición ha sido el segundo. El confinamiento ha supuesto para muchos negocios una caída importante de la facturación y fuertes tensiones de liquidez con la que hacer frente a los costes fijos y las deudas.

En tercer lugar, se cita la falta de capacidad emprendedora (49%) en una situación de crisis económica (23%, cuarto obstáculo), de debilidad de la demanda por el confinamiento, así como de la incertidumbre derivada.

Los tres principales factores de apoyo (Gráfico 6.5) son los mismos que en 2019: programas públicos (60%), estado del mercado laboral (29%) y educación y formación (23%).

Por quinto año consecutivo los programas públicos han sido el factor de apoyo con una mayor valoración, muy superior a la de España (28%) y Europa (32%). Precisamente, en Europa este último también ha sido el principal factor impulsor. Mientras que en España lo ha sido la transferencia de I+D (91%), destacando los expertos el uso de las tecnologías y la transformación digital para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado debido a las restricciones de distanciamiento social y confinamiento. En Estados Unidos los dos primeros, a gran distancia del resto, han sido el contexto político, institucional y social (59%) y la educación y formación (53%).

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.

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, aunque con diferente intensidad, que los últimos años: políticas públicas (86%), apoyo financiero (54%), programas de instituciones públicas (43%) y educación y formación (40%). Coinciden, aunque con diferentes valores, con las de Europa: políticas públicas (98%), educación y formación (44%), apoyo financiero (32%) y programas públicos (19%).

Gráfico 6.5. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020

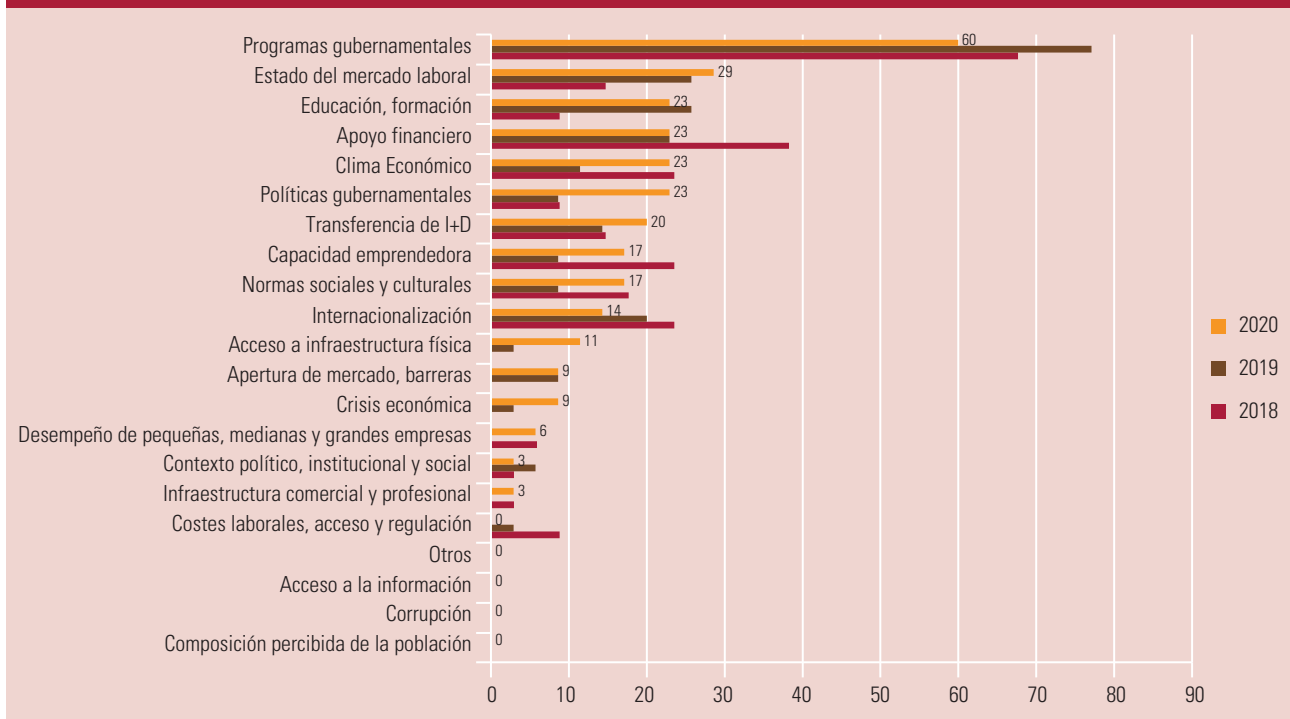
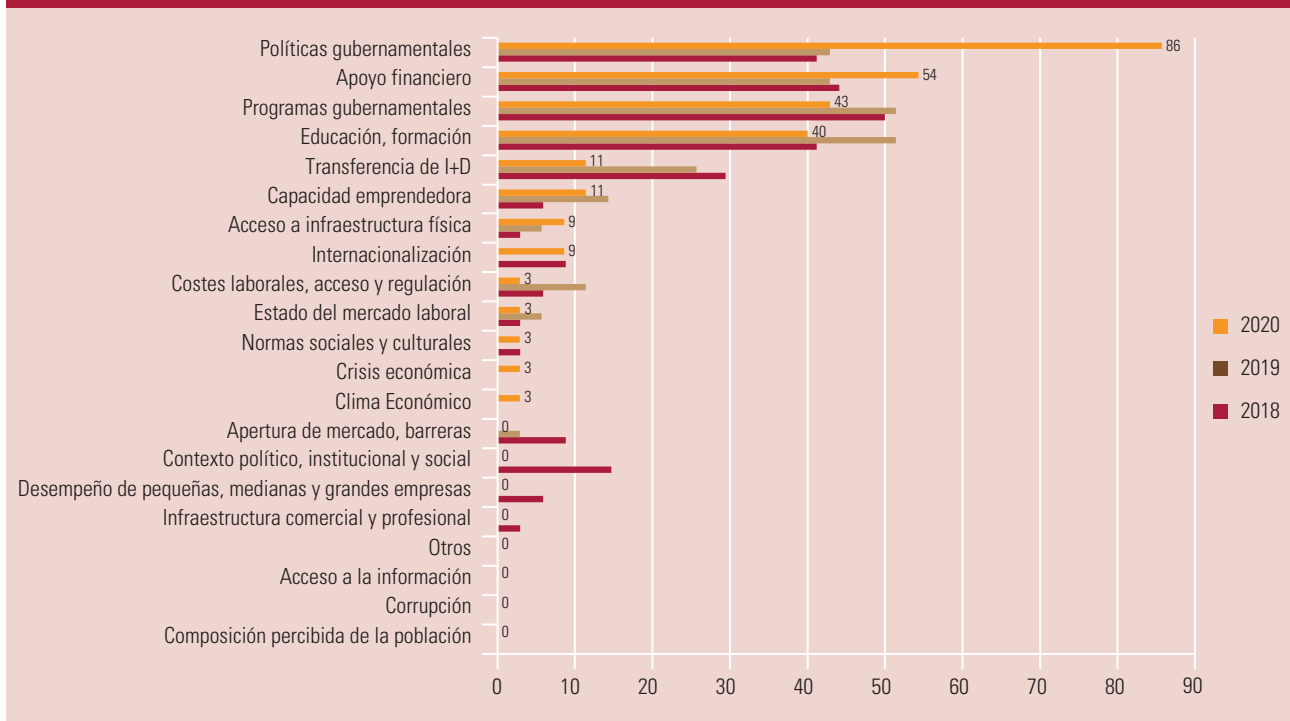


Gráfico 6.6. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020



En septiembre de 2020, momento en el que se entrevista a la mayoría de los expertos, existe una gran incerteza sobre si las medidas y ayudas que el Gobierno español había ofrecido para superar la crisis serían suficientes. Los préstamos aprobados hasta esa fecha se consideraban insuficientes para cubrir la falta de liquidez ocasionada por el coronavirus. Consideraban necesario, por parte del gobierno central, un plan de rescate urgente y potente, más prestaciones a fondo perdido u otras medidas para reducir el impacto de la crisis, sobre todo para los sectores más afectados (los relacionados con el turismo, viajes, eventos, ocio offline, comercio offline, publicidad...).

Y, por parte del gobierno autonómico, que su política empresarial e industrial quede plasmada en unos presupuestos relevantes, que potencien la calidad de las iniciativas emprendedoras y el tamaño de las empresas (programas de crecimiento), claves para la regeneración del tejido empresarial y mejora de la productividad. Que impulsara estratégicamente los grandes motores de cambio: movilidad (coche eléctrico), digitalización, economía colaborativa, energía (renovables, autoconsumo). Así como medidas concretas para potenciar la transferencia de tecnología y la creación de empresas *deep tech*, de startups tecnológicas disruptoras.

Respecto a las medidas fiscales, también se valoraban totalmente insuficientes (como, por ejemplo, los aplazamientos automáticos de seis meses de hasta 30.000€ sin garantías y con tres meses de carencia de intereses). Se deben de aplicar un conjunto de medidas fiscales que ayuden a reducir el impacto del coronavirus y, a su vez, incentiven y animen a los empresarios a retomar su actividad económica. Para autónomos y pymes afectados por haber tenido que parar su actividad por el estado de alarma, los aplazamientos deberían ser mayores y con menores requisitos y garantías. Y, simultáneamente, subsanar las debilidades de la tramitación digital con la Seguridad Social y Hacienda, que han ocasionado graves problemas durante el confinamiento.

Respecto a la educación, es necesario adaptar la oferta formativa a la demanda empresarial. De nuevo algunas de las personas expertas vuelven a incidir en la necesidad de la formación dual, tanto en FP como en la universidad. Y trabajar las competencias innovadoras, en especial en los negocios existentes (intraemprendedores);

las competencias digitales, tanto para competir en nuevos modelos de negocio como para digitalizar la gestión de la empresa; y las competencias "soft" (liderazgo, gestión de equipos...). Tanto en la educación como en los medios de comunicación sigue siendo necesaria la sensibilización de la función emprendedora, que se visualicen modelos de referencia y que emprender genera buen estatus social y económico.

6.4. Impacto de la Covid-19 en la actividad emprendedora de Cataluña

Tal y como se ha indicado anteriormente, el impacto de la pandemia en la economía catalana ha sido superior al de las economías española y europea. No obstante, la valoración media que realizaban los expertos de las condiciones para emprender en Cataluña (5,2) era, relativamente, buena, siendo superior tanto a la de España (4,7) como a la de Europa (4,6). Seguramente, también debido a cómo valoran la respuesta de los emprendedores y del gobierno a las consecuencias de la Covid-19:

- Respuesta de los emprendedores catalanes a las consecuencias de la Covid-19: 7,0, frente al 6,2 de España y 6,5 de Europa.
- Respuesta del gobierno a las consecuencias de la Covid-19: 5,5, frente al 3,5 de España y 5,3 de Europa.

Por otro lado, también en el cuestionario a la población adulta (APS) se han introducido este año varias preguntas relativas al impacto del Covid. A continuación, vamos a glosar brevemente los resultados obtenidos.

En primer lugar, vamos a referirnos a las preguntas dirigidas a toda la muestra y que se refieren al impacto del Covid en los ingresos del hogar, a la situación laboral del entrevistado y, finalmente, al impacto del Covid sobre la creación y cierre de empresas.

Un 44% de las muestras de Barcelona y de Cataluña (Gráfico 6.7) contestan que a raíz del Covid han disminuido los ingresos del hogar y un 2% que han aumentado. Los empresarios Consolidados (empresas con antigüedad superior a los 3,5 años) muestran porcentajes de disminución más de veinte puntos superiores. Los resultados de España son análogos a los de Cataluña.

En relación con el cambio de situación laboral/profesional a raíz del Covid (Gráfico 6.8), tanto en Barcelona como en Cataluña se observa que disminuye 6 puntos porcentuales el peso de los empleados a tiempo completo y aumenta 4 puntos los que están buscando empleo. En España la disminución de empleados a tiempo completo o parcial es de 5 puntos y el aumento del autoempleo de 3 puntos.

Gráfico 6.7. Variación de los ingresos del hogar a causa de la pandemia

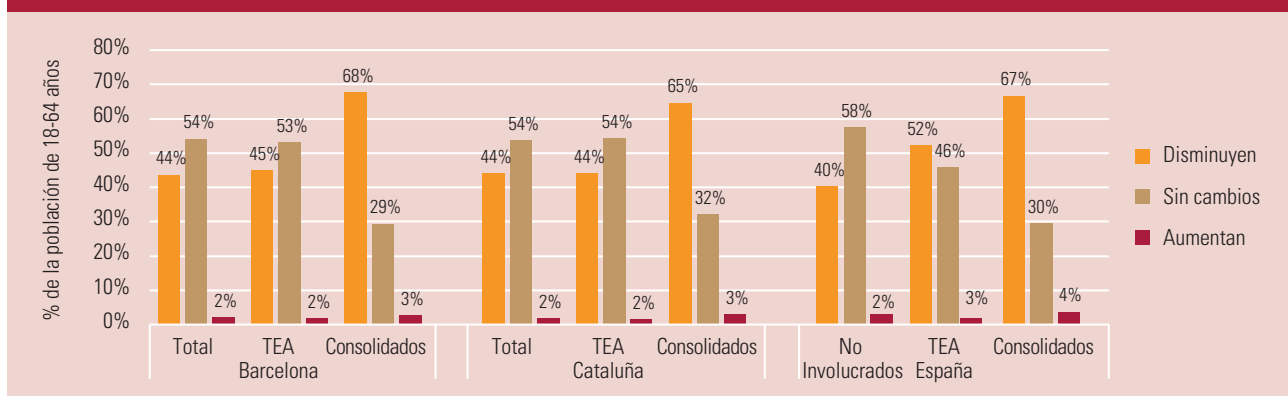


Gráfico 6.8. Cambio de la situación laboral a raíz de la pandemia

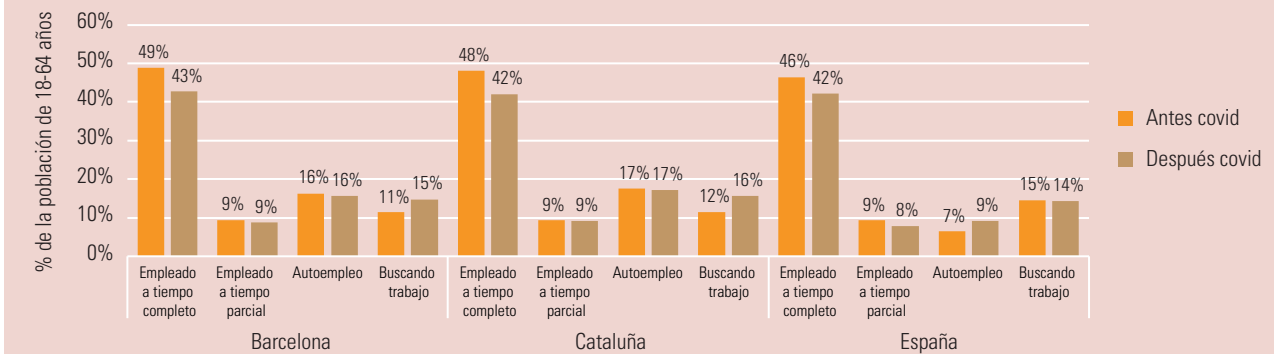
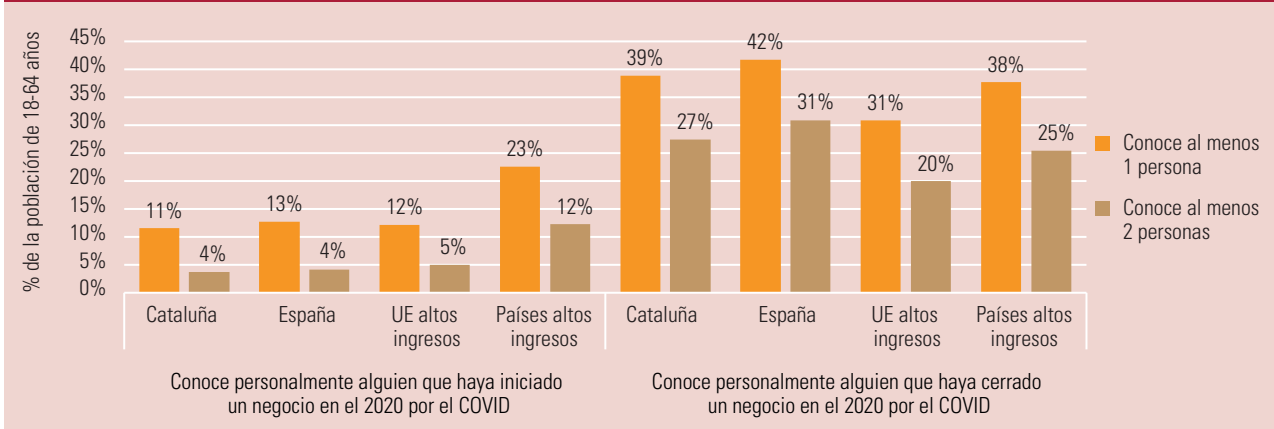


Gráfico 6.9. Personas que conoce que hayan iniciado o cerrado un negocio a consecuencia de la pandemia



El impacto del Covid sobre el cierre y creación de empresas se mide de forma indirecta a través de la pregunta, que se hace a todos los encuestados, sobre el número de personas que el entrevistado conoce personalmente que han cerrado o iniciado una empresa a raíz del Covid (Gráfico 6.9). En los países de altos ingresos se observa un indicador mayor que en Cataluña y España de creación de empresas a consecuencia del Covid. También es destacable el mayor porcentaje que se observa en España con respecto al cierre de empresas.

Un segundo grupo de preguntas va dirigido exclusivamente a los empresarios TEA (empresas recientes) o Consolidados (empresas de más de 3,5 años) y hacen referencia, por una parte, a cómo ha influido el Covid en la dificultad de crear una empresa y, por otra, a las expectativas de crecimiento (Gráfico 6.10). En este gráfico observamos que las expectativas de mayor dificultad y menor crecimiento a raíz del Covid son superiores en la muestra española que en la catalana. Por el contrario, observamos que en la muestra de países de altos ingresos estos porcentajes son netamente inferiores a los de Cataluña y España, lo cual indica la existencia de unas mejores expectativas en estos países.

Un tercer grupo de cuestiones va dirigido a TEA, Consolidados y, también, a los intraemprendedores (EEA) y hacen referencia a nuevas oportunidades de negocio derivadas del Covid y a la adecuación de la respuesta del Gobierno a las consecuencias económicas del mismo. En el Gráfico 6.11 observamos que la percepción sobre la adecuación de la respuesta del Gobierno es mucho más positiva en las medias de los países de altos ingresos que en Cataluña y España. Por otra parte, observamos mayor percepción de oportunidades de negocio derivadas del Covid en los intraemprendedores y menor en los Consolidados.

Gráfico 6.10. Cambios a causa de la pandemia del nivel de dificultad para iniciar un negocio y de las expectativas de crecimiento

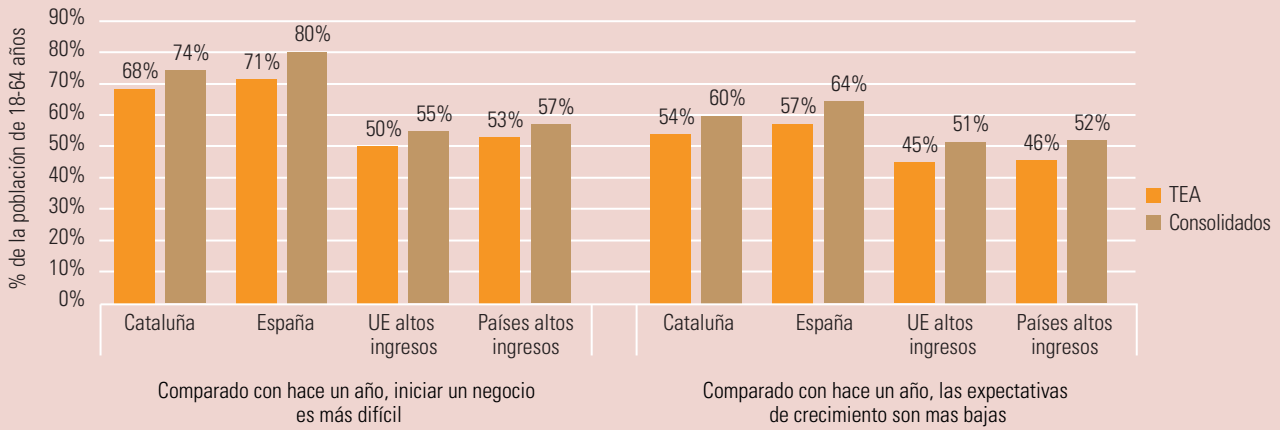
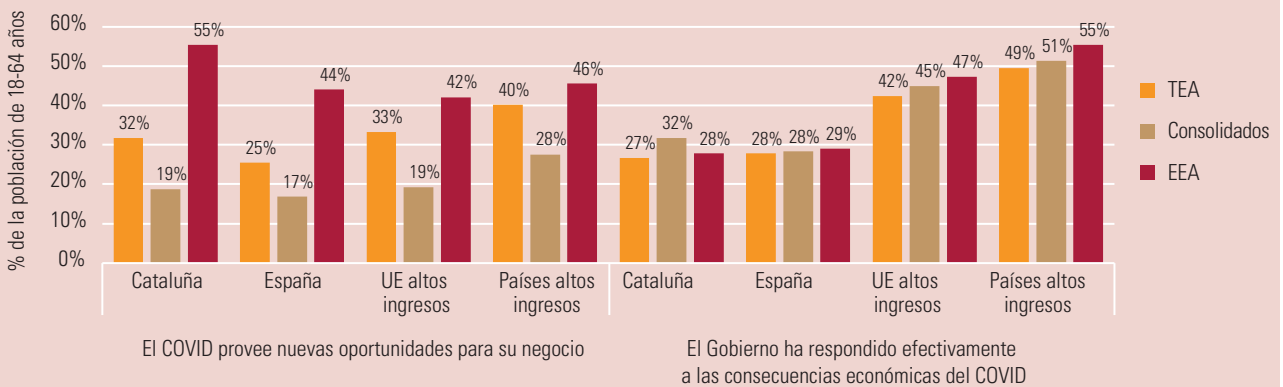


Gráfico 6.11. Nuevas oportunidades y respuesta del Gobierno a las consecuencias económicas de la pandemia



Finalmente, vamos a glosar brevemente las respuestas a dos preguntas dirigidas a colectivos muy concretos. En primer lugar, a los que manifiestan tener la intención de crear una empresa propia (emprendedores potenciales): un 62% en Barcelona, un 57% en Cataluña, un 54% en España y un 59% en el conjunto de países de altos ingresos contestan que ello se debe al menos en alguna medida a la pandemia. La segunda pregunta se refiere al colectivo de los que han cerrado una empresa. Tal como hemos visto en el apartado 3, en Cataluña un 24,7% de los que han cerrado una empresa contesta que esta decisión se debe a la pandemia del coronavirus.

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., E. Santarelli, M. Vivarelli (1999): "Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 17: 965-983.

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

Autio, E.; Acs, Z. (2010): "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4: 234-251.

Bandura, A. (1986): "The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory", *Journal of Clinical and Social Psychology*, 4, 359-373.

Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M. y Schott, T. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report*

Capelleras, J.L., Contín-Pilart, I, Larraza-Kintana, M., Martin-Sanchez, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.

Capelleras, J.L.; Contín-Pilart, I, Larraza-Kintana, M., Martin-Sanchez, V. (2013): "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship", *Journal of Regional Science*, 26: 96-113.

Colombo, M.G.; Grilli, L. (2010): "On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital", *Journal of Business Venturing*, 25(6): 610-626.

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*, junio, 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.

Mason, C., Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. Final Report to OECD, Paris.

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.

Storey, D.J., Greene, F.J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.

Listado de tablas, figuras y gráficos

Listado de tablas

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2020/21 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 2020	18
Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM España 2020	19
Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2020	20
Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2020. 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 2020 clasificados por nivel de ingresos	55
Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2016-2020	84
Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona 2016-2020	84
Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2020. Análisis por tipo de economía.....	87
Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020.....	91
Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020.....	92
Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2020.....	92
Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2020	92
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 2020	107

Listado de figuras

Figura 1.1. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM.....	6
Figura 1.2. Modelo conceptual GEM	8
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 (Gnyawali y Foge I, 1994)..	21

Listado de gráficos

Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico	22
Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional	23
Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación	24
Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña	25
Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida.....	25
Gráfico 2.6. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora	26
Gráfico 2.7. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora	27

Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora	27
Gráfico 2.9. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.....	28
Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender.....	29
Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender.....	29
Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia	30
Gráfico 2.13. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora	31
Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	31
Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora.....	32
Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años (emprendedores potenciales).....	33
Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, Europa y países GEM de altos ingresos	34
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	35
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 2020..	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 2020.....	37
Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo.....	40
Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2020	40
Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020	41
Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020	41
Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2020	42
Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2020.....	42
Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2020.....	43
Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales	43
Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales	44
Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales	44
Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos con variaciones interanuales	45
Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales	45
Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2020	46

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	47
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 2004-2020	47
Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses.....	48
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 2007-2020, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra	48
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 2007-2020	49
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 2007-2020.....	49
Gráfico 3.20. Evolución del porcentaje de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2020	49
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 2019-20.....	51
Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2020) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2020)	51
Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2020) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2019)	52
Gráfico 3.24. Relación cuadrática entre el indicador TEA (2020) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2020)	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 2020	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 2020	57
Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el motivo para emprender...	59
Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2019 y 2020 según el motivo para emprender (base 100)	59
Gráfico 4.3. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el motivo para emprender	60
Gráfico 4.4. El proceso emprendedor en Barcelona en 2019 y 2020 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) 2020	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. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM respecto al motivo "porque el trabajo escasea": 2019 y 2020	62
Gráfico 4.8. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2020.....	62

Gráfico 4.9. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2020.....	63
Gráfico 4.10. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en 2019 y 2020	63
Gráfico 4.11 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 2006-2020	64
Gráfico 4.12. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2020	64
Gráfico 4.13. Evolución índice TEA por nivel de educación en Barcelona durante el periodo 2006-2020	65
Gráfico 4.14. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020.....	65
Gráfico 4.15. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Postgrado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020.....	65
Gráfico 4.16. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020, según si cuenta con educación específica para emprender	66
Gráfico 4.17. Evolución de los emprendedores fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020.....	67
Gráfico 4.18. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020.....	67
Gráfico 4.19. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2020.....	67
Gráfico 4.20. 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 2006-2020	68
Gráfico 4.21. 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 2006-2020	68
Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020	69
Gráfico 4.23. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2020.....	70
Gráfico 4.24. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2020	70
Gráfico 4.25. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2020	71
Gráfico 4.26. 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 2006-2020	71
Gráfico 4.27. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2020	71
Gráfico 4.28. 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. 2011-2020	72
Gráfico 4.29. 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. 2011-2020.....	72
Gráfico 4.30. 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. 2011-2020.....	73

Gráfico 4.31. 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. 2011-2020.....	73
Gráfico 4.32. 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. 2011-2020.....	74
Gráfico 4.33. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios.....	75
Gráfico 4.34. El proceso emprendedor en Cataluña según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios en 2019 y 2020.....	75
Gráfico 4.35. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios.....	75
Gráfico 4.36. El proceso emprendedor en Barcelona según el grado y ámbito de novedad de productos y servicios en 2019 y 2020.....	76
Gráfico 4.37. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Sin productos nuevos.....	76
Gráfico 4.38. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Novedad de productos de ámbito internacional.....	76
Gráfico 4.39. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos.....	77
Gráfico 4.40. El proceso emprendedor en Cataluña según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos, en 2019 y 2020.....	78
Gráfico 4.41. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2020 según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos.....	78
Gráfico 4.42. El proceso emprendedor en Barcelona según el grado y ámbito de novedad de tecnologías y procedimientos, en 2019 y 2020.....	79
Gráfico 4.43. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Sin tecnologías nuevas.....	79
Gráfico 4.44. El proceso emprendedor en Barcelona, Cataluña y España en 2019 y 2020. Novedad de procesos de ámbito internacional.....	80
Gráfico 4.45. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2020.....	80
Gráfico 4.46. Distribución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el nivel tecnológico de su sector 2020.....	80
Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) y Consolidados ubicados en sectores de tecnología media o alta en Cataluña, España y países de altos ingresos. 2019-2020	81
Gráfico 4.48. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2020.....	81
Gráfico 4.49. 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 2006-2020...	82
Gráfico 4.50. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020.....	82
Gráfico 4.51. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020.....	83
Gráfico 4.52. Ámbito de mercado y novedad de productos o procesos de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2019 y 2020.....	83
Gráfico 4.53. 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 2020.....	85

Gráfico 4.54. 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 2004-2020	85
Gráfico 4.55. 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 2020.	88
Gráfico 4.56. 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 2020 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.....	89
Gráfico 4.57. 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 2020.....	90
Gráfico 4.58. Posicionamiento de Barcelona en comparación con el resto de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2020	90
Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020.....	93
Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020.....	94
Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2020	94
Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2020	95
Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2020	95
Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad	96
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	96
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	97
Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020 ...	98
Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020	98
Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2020	99
Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2020	99
Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2020.....	100
Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2020	101
Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2020	101
Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2020	102
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 2020	102
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 2020.....	103

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2020.	104
Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020 por nivel de renta	104
Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020 por nivel de renta	105
Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2020 por situación laboral.....	106
Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2020 por situación laboral.....	106
Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2020	106
Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de las personas expertas entrevistadas sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2019-2020) (escala 0 a 10).....	110
Gráfico 6.2. Valoración media de las personas expertas sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2020.....	110
Gráfico 6.3. Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI) 2020	111
Gráfico 6.4. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020.....	112
Gráfico 6.5. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020.....	113
Gráfico 6.6. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en el periodo 2016-2020.....	114
Gráfico 6.7. Variación de los ingresos del hogar a causa de la pandemia.....	115
Gráfico 6.8. Cambio de la situación laboral a raíz de la pandemia	116
Gráfico 6.9. Personas que conoce que hayan iniciado o cerrado un negocio a consecuencia de la pandemia	116
Gráfico 6.10. Cambios a causa de la pandemia del nivel de dificultad para iniciar un negocio y de las expectativas de crecimiento	117
Gráfico 6.11. Nuevas oportunidades y respuesta del Gobierno a las consecuencias económicas de la pandemia	117

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2020-21

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA	Ana Fernández-Laviada (Presidenta del Observatorio) Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM España) Paula San Martín Espina (Secretaria del Observatorio) Isabel Neira Gómez y Yago Atrio Lema (Equipo Dirección Técnica GEM España) Isidro de Pablo López, José Ruiz Navarro y María Saiz (Comité de dirección del Observatorio) Sebastián Pérez Vides (Director de Comunicación GEM España)	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA Observatorio Mapfre de Finanzas Sostenibles
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Carmen Camelo Ordaz José Manuel Sánchez Vázquez Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal	Junta de Andalucía. Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades.
Almería	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universidad de Almería Junta de Andalucía
Cádiz	Universidad de Cádiz	Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Carmen Virués Vega Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal	Universidad de Cádiz IEDT, Diputación de Cádiz
Córdoba	Universidad Loyola	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Emilio Morales Fernández Joaquín García-Tapial Mercedes Pérez Millán	Universidad Loyola
Granada	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana María Bojica Francisco Javier Melero Rus Jenny María Ruiz Jiménez Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo	Universidad de Granada

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Jaén	Universidad de Jaén	María Jesús Hernández Ortíz (Coordinadora) Elia García Martí José García Vico Lucas Antonio Cañas Lozano Manuel Carlos Vallejo Martos María Gutiérrez Salcedo Raquel Barreda Tarazona	Universidad de Jaén
Málaga	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universidad de Málaga Ayuntamiento de Málaga Cátedra Emprendimiento Promalaga
Sevilla	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Aida del Cubo Antonio Carmona Lavado Inmaculada Jaén Figueroa Ana Perez Luño Elena Sousa José Fernández Serrano	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla PYMED (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Codirector GEM-Aragón) Consuelo González Gil (Codirectora GEM-Aragón) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Javier Montero Villacampa Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón
Asturias	Universidad de Oviedo	Jesús Ángel del Brío González (Codirector GEM-Asturias) Manuel González Díaz (Codirector GEM- Asturias) Begoña Cueto Iglesias María Mitre Aranda Virginia Barba Sánchez Matías Mayor Fernández	Cátedra de Emprendimiento Universidad de Oviedo Caja Rural de Asturias
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM-Baleares) María Sard Bauzá (Directora Técnica GEM-Baleares) Bartolomé Deyá Tortella Francina Orfila Sintés César Llorente López Joan Garau Vadell M. Vanessa Díaz Moriana Marco Antonio Robledo Camacho	Institut d'Innovació Empresarial- Govern Balear Conselleria Transició Energètica i Sectors Productius Laboratori d'Emprendedoria i Innovación Social. Universitat de les Illes Balears

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Ana L. González Pérez Carmen Inés Ruiz de la Rosa Desiderio García Almeida Desiderio Gutiérrez Taño Domingo Verano Tacoronte Francisco J. García Rodríguez Esperanza Gil Soto Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera	Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna
Cantabria	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Directora Técnico GEM-Cantabria) Andrea Pérez Ruiz Carlos López Gutiérrez Estefanía Palazuelos Cobo Javier Montoya del Corte Lidia Sánchez Ruiz Elsa Diez Busto	SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Igualdad, Cultura y Deporte Santander Universidades
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Gualarte (Director GEM-Cataluña) Enric Genescà Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Teresa Obis	Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Empresa Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç. Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Treball Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
Castilla-La Mancha	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan J. Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla-La Mancha) Ángela González Moreno (Directora Técnica GEM-Castilla-La Mancha) Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M ^a Ruiz Palomo	Universidad de Castilla-La Mancha Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Codirector GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez (Codirectora GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos Daniel Alonso Martínez José Luis de Godos Díez	Universidad de León

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Ceuta	Universidad de Granada	Gabriel García-Parada Arias (Director GEM-Ceuta) José Aguado Romero Juan Miguel Alcántara Pilar Lázaro Rodríguez Ariza Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez	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.
Comunidad Autónoma de Madrid	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Iñaki Ortega Cachón (Deusto Business School Madrid) Iván Soto de Andrés (Deusto Business School Madrid) Adriana Pérez Encinas Miguel Angoitia Grijalba Yolanda Bueno Hernández	Fundación para el Conocimiento Madrid+d Comunidad de Madrid Universidad Autónoma de Madrid
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico GEM-C. Valenciana) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada de la Cruz Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M.ª Isabel Borreguero Guerra	Universidad Miguel Hernández de Elche Generalitat Valenciana. Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo Air Nostrum Aligrupo Catral Garden Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Escuela de Empresarios (EDEM) Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia
Extremadura	Fundación Xavier de Salas – Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) Mari Cruz Sánchez Escobedo (Directora Técnica GEM-Extremadura) Antonio Fernández Portillo (Responsable de datos) J. Carlos Díaz Casero Manuel Almodóvar González María Calzado Barbero Nuria Ramos Vecino Roberto Alejandro Hernández Renner	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodiex Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Tambo Tany Nature

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Galicia	<p>Universidad de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</p>	<p>Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)</p> <p>Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM-Galicia)</p> <p>Sara Fernández López</p> <p>Emilio Ruzo Sanmartín</p> <p>David Rodeiro Pazos</p> <p>Marta Portela Maseda</p> <p>Jacobo Feás Vázquez</p> <p>Nuria Calvo Babío</p> <p>Lucía Rey Ares</p> <p>Alberto Vaquero García</p> <p>Pilar Piñeiro García</p> <p>Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p> <p>Yago Atrio Lema</p> <p>Norberto Penedo Rey</p> <p>Fany Suárez Mansilla</p> <p>Enrique Gómez Fernández</p>	<p>Universidade de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Secretaría Xeral de Universidades (Xunta de Galicia)</p>
La Rioja	<p>Asociación Observatorio del Emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de La Rioja</p>	<p>Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja)</p> <p>Juan Manuel Dominguez Ortega (Coordinador Técnico GEM Rioja)</p> <p>Sara Calvo (Coordinadora Académica GEM-Rioja)</p> <p>Andrés Morales</p> <p>José Eduardo Rodríguez Oses</p> <p>Lara Mata</p>	<p>Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (Gobierno de La Rioja)</p> <p>Universidad Internacional de La Rioja (UNIR)</p> <p>Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca</p> <p>Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p> <p>Grupo OJA</p> <p>JIG Digital</p>
Melilla	<p>Universidad de Granada</p>	<p>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)</p> <p>Ana María Bojica</p> <p>Jenny María Ruiz Jiménez</p> <p>Matilde Ruiz Arroyo</p> <p>Rocío Llamas Sánchez</p>	<p>Universidad de Granada</p>
Murcia	<p>Universidad de Murcia</p>	<p>Alicia Rubio Bañón (Codirectora GEM-Murcia)</p> <p>Antonio Aragón Sánchez (Codirector GEM-Murcia)</p> <p>Catalina Nicolás Martínez</p> <p>Gabriel Lozano Reina</p> <p>Gregorio Sánchez Marín</p> <p>Joaquín Longinos Marin Rives</p> <p>José Andrés López Yepes</p> <p>Juan Samuel Baixauli Soler</p> <p>María Belda Ruiz</p> <p>María Feliz Madrid Garre</p> <p>Mercedes Palacios Manzano</p> <p>Nuria Nevers Esteban Lloret</p>	<p>Consejería de Industria, Empresa y Portavocía</p> <p>Instituto de Fomento de la Región de Murcia</p> <p>Bankia</p> <p>Fondo Europeo de Desarrollo Regional</p> <p>Centro Iniciativas Municipales de Murcia</p> <p>Cátedra de Emprendedores</p> <p>Universidad de Murcia</p>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE Universidad de La Rioja King's College London (UK)	Ignacio Contín Pilart (Codirector GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana (Codirector GEM-Navarra) Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra - CEIN
País Vasco	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) Aimar Basañez Zulueta David Urbano Iñaki Peña Jon Hoyos Nathaly Pinzón Rubio Nerea González Rebeca Martín Díez	Universidad del País Vasco Universidad de Deusto Mondragón Unibertsitatea Grupo Spri Taldea Gobierno Vasco. Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras Diputación foral de Bizkaia Diputación foral de Guipúzcoa Diputación foral de Álava FESIDE Observatorio Vasco de Emprendimiento
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinómetro (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

Informe GEM Cataluña 2020-2021

