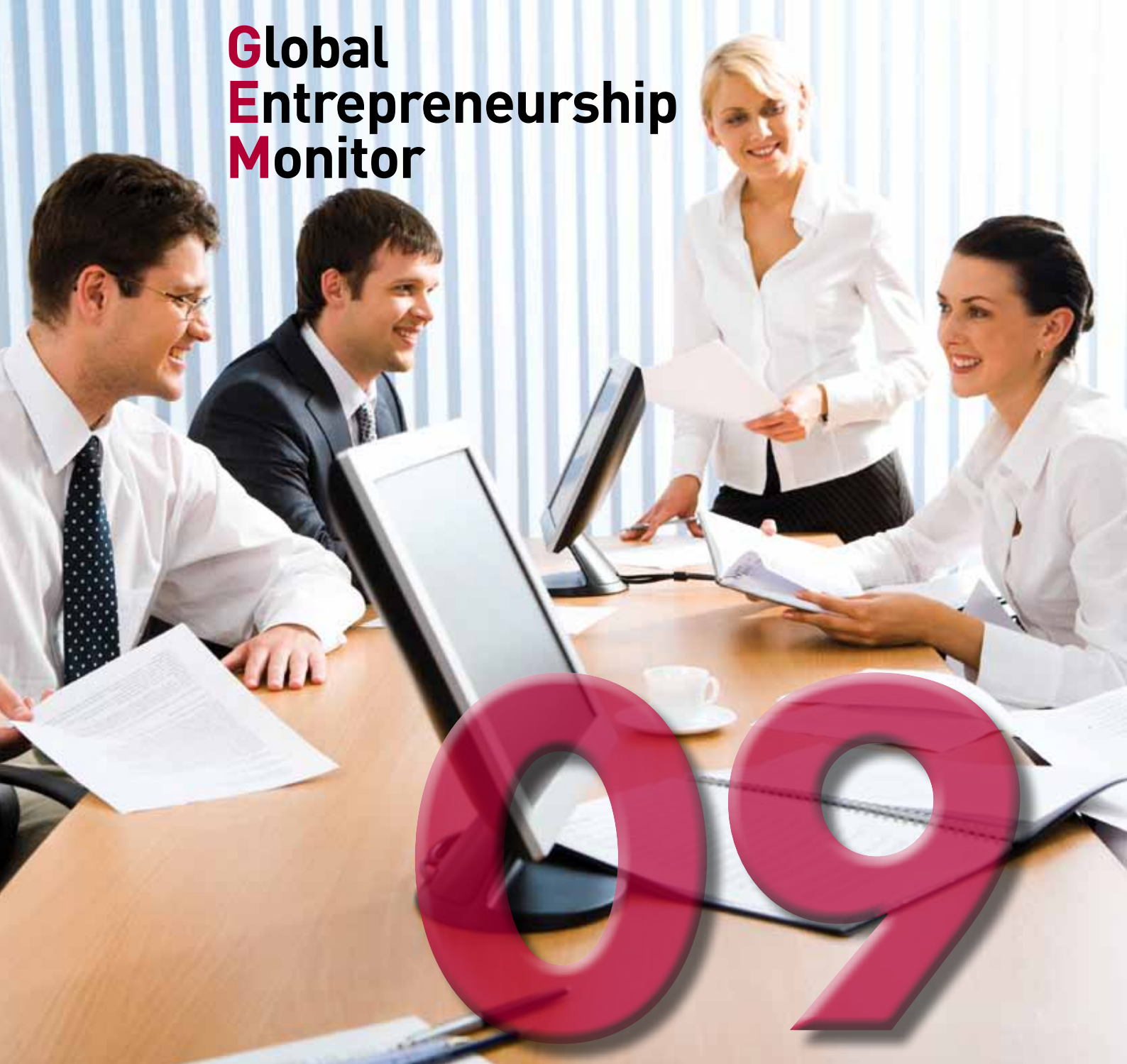


Global Entrepreneurship Monitor



CATALUÑA INFORME EJECUTIVO



INICIA: per la creació
d'empreses

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball



Diputació
Barcelona

Àrea de Desenvolupament
Econòmic



Universitat
Autònoma
de Barcelona

El Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) tiene por objetivo la obtención de datos sobre actividad emprendedora en todo el mundo, a partir de una extensa red internacional que acoge actualmente más de 50 países. Iniciado en 1999 por el Babson College y la London Business School con un grupo de diez países, España se adhirió al proyecto en el 2000 por medio del Instituto de Empresa.

GEM-Cataluña se inició en 2003 en el marco de los informes a escala de comunidad autónoma que se pusieron en marcha para complementar el análisis para España. El Informe 2009, la séptima edición de esta serie, ha sido realizado por el Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona y el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona bajo el patrocinio de la Diputación de Barcelona (Área de Desarrollo Económico) y la Generalitat de Cataluña (Departamento de Trabajo).

Dirección del Proyecto:

Yancy Vaillant (UAB)

Carlos Guallarte (UAB)

Equipo de investigación:

Esteban Lafuente (UAB), investigador principal

Rafael Boix (IERMB)

Teresa Obis (UAB)

Marc Figuls (IERMB)

Corrección y traducción:

Andreu Navarro

Sira Ponsa

Coordinación de la edición:

Isabel Clos (IERMB)

Diseño, maquetación y producción:

Cevagraf, SCCL

Barcelona, junio de 2010

D.L. B-22841-2010

ISBN: 978-84-92940-03-5

© del texto: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona

© de la edición: Generalitat de Catalunya (Departament de Treball)

Diputació de Barcelona (Àrea de Desenvolupament Econòmic)

09

Global **E**ntrepreneurship **M**onitor



INFORME EJECUTIVO - CATALUÑA

GEM CATALUÑA 2009

SUMARIO

PRESENTACIÓN y RESUMEN EJECUTIVO	5
1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN CATALUÑA	13
1.1. Actividad emprendedora registrada entre la población adulta catalana	15
1.2. Evolución de la actividad emprendedora total en Cataluña	16
1.3. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	18
1.4. Análisis de motivos complementarios que explican el impulso de emprender por oportunidad en Cataluña ...	21
1.5. Cierres empresariales	22
Conclusiones	24
2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	25
Conclusiones	35
3. COMPARATIVA AUTONÓMICA	37
Conclusiones	49
4. PERFIL DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS EN CATALUÑA	51
4.1. Educación formal	53
4.2. Renta familiar	54
4.3. Ocupación	55
4.4. Género	56
4.5. Edad	57
4.6. El perfil emprendedor a escala territorial	58
Conclusiones	60
5. PERFIL DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN CATALUÑA	61
Conclusiones	70
6. ENTORNO SOCIAL EN CATALUÑA	71
Conclusiones	77
7. GÉNERO	79
7.1. Perfil de la emprendedora en Cataluña	81
7.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por mujeres en Cataluña	86
7.3. Entorno social entre las mujeres en Cataluña	88
Conclusiones	89
8. JÓVENES	91
8.1. Perfil de la persona emprendedora joven en Cataluña	93
8.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población joven en Cataluña	98
8.3. Entorno social de la población joven en Cataluña	100
Conclusiones	102

9. POBLACIÓN EXTRANJERA	103
9.1. Perfil de las personas emprendedoras extranjeras en Cataluña	105
9.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población extranjera	111
9.3. Entorno social entre la población extranjera en Cataluña	113
Conclusiones	116
10. FINANZAS	117
10.1. Capital semilla	119
10.2. La inversión informal	121
Conclusiones	124
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	125
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	128
ANEXO	130

Global Entrepreneurship Monitor

5

PRESENTACIÓN Y RESUMEN EJECUTIVO

GEM CATALUÑA 2009

PRESENTACIÓN Y RESUMEN EJECUTIVO

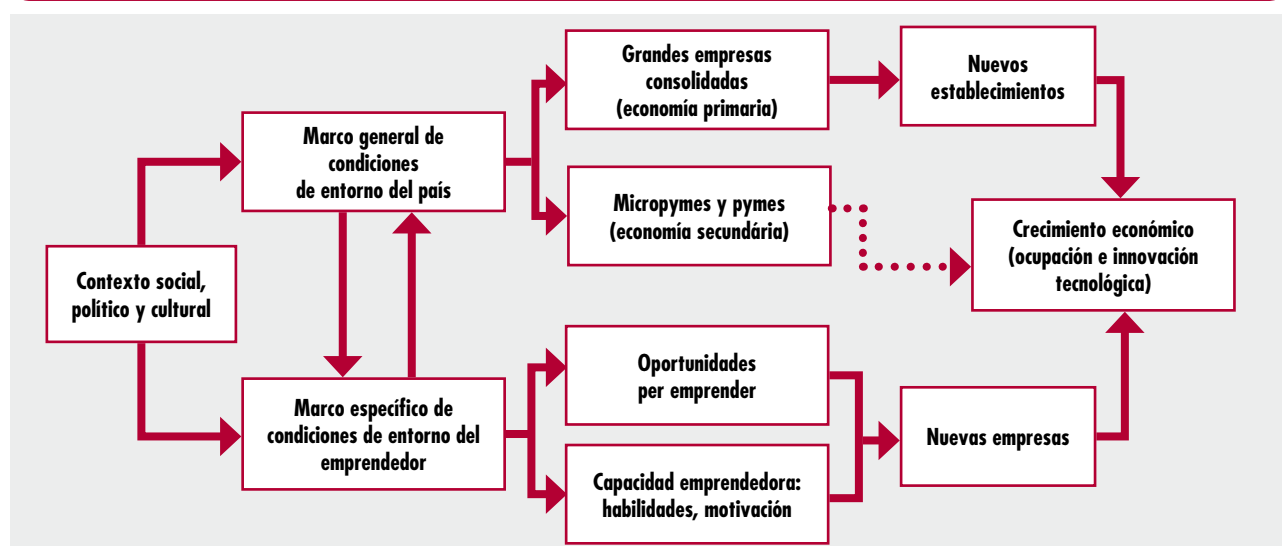
En este informe se presentan los resultados del séptimo estudio realizado en el marco del Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) sobre actividad emprendedora y creación de empresas en Cataluña durante el 2009. Además se analizan los factores que tienen influencia sobre la puesta en funcionamiento de nuevas empresas (véase figura).

El Proyecto GEM-Cataluña es una iniciativa conjunta del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona, el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona, la Diputación de Barcelona y el Departamento de Trabajo de la Generalitat de Cataluña. El Proyecto GEM se inició en el año 1999 en el seno de dos prestigiosas universidades, London School of Economics y Babson College, con la participación de 10 estados. Actualmente, con más de 50 países, el Proyecto GEM ha demostrado que es un referente mundial para el estudio de la actividad emprendedora, así como para los diferentes actores implicados (instituciones gubernamentales, educativas, financieras, asociaciones empresariales, cámaras de comercio, parques tecnológicos, medios de comunicación, sindicatos, empresariado, etc.).

España se adhirió al Proyecto GEM en el año 2000 a través del Instituto de Empresa. En 2003, Cataluña fue pionera al incorporarse al proyecto, junto con Andalucía y Extremadura, con la intención de llevar a cabo análisis más detallados e introducir comparativas a escala regional. El GEM 2009 incluye, por tercer año consecutivo, datos referidos a todas las Comunidades y Ciudades Autónomas de España (véase el listado de equipos de trabajo en el Anexo).

Todos los países y regiones participantes operan bajo un mismo modelo teórico y aplican la misma metodología, homogeneización y tratamiento de datos, lo cual posibilita la comparación de la actividad de creación de nuevas empresas en los diferentes ámbitos geográficos. En ello reside uno de los factores de mayor relevancia de este observatorio internacional anual.

Modelo conceptual del proyecto GEM



RESUMEN EJECUTIVO

El Informe GEM-Cataluña 2009 analiza la actividad emprendedora y la creación de empresas en Cataluña durante el año 2009. Además, se analizan una serie de factores identificados comúnmente como determinantes a la hora de explicar la creación de nuevas empresas. A continuación se detallan los resultados más importantes de este estudio.

En 2009, la tasa de actividad emprendedora (TEA) en la población adulta catalana fue del 6,38%, lo cual representa un número estimado de 302.767 personas emprendedoras (capítulo 1). Esta tasa es superior tanto comparada con el resultado para España como respecto a la media de los países de la Unión Europea involucrados en el Proyecto GEM. Resalta que el nivel de emprendimiento en Cataluña muestra un deterioro desde 2007; sin embargo, la caída en la actividad emprendedora fue menos pronunciada en 2009, lo cual sugiere que la peor etapa de la crisis emprendedora en Cataluña ha pasado.

En cuanto a las personas que han dejado de ser empresarias, un 1,24% de los encuestados declara haber cerrado una empresa a lo largo de los últimos 12 meses (58.845 personas), una de las tasas de cierre más bajas entre los países y territorios participantes en el Proyecto GEM en 2009 (capítulo 1). Además, destaca que el 34,7% de los abandonos corresponden a traspasos, lo cual implica una menor pérdida de riqueza y empleo. Sin embargo, la coyuntura económica actual está en la base del 68,2% de los abandonos, cuyo principal motivo ha sido la presencia de fuertes barreras financieras.

Cataluña muestra una de las tasas de regeneración empresarial más sólidas en España —entendida como la relación entre los empresarios que han cerrado y los que empiezan una nueva empresa (emprendedores nacientes)—, hecho que no sólo es señal de la fortaleza emprendedora del territorio, sino que además deja entrever que Cataluña experimentará una recuperación de su actividad emprendedora a medio plazo. A pesar de ello, la provincia de Tarragona tiene unos indicadores que se contradicen con el resto de Cataluña (capítulo 3).

En cuanto a las motivaciones de la actividad emprendedora en Cataluña, los resultados del capítulo 1 muestran que el 88,2% de las personas emprendedoras indica que sus iniciativas nacen del aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Son gente con una carrera profesional y una seguridad económica preestablecidas que busca en la puesta en marcha de nuevas empresas una vía hacia la independencia profesional y la autorrealización. Así, la creación de empresas desde el desempleo es un fenómeno poco habitual en Cataluña, que se concentra en la provincia de Barcelona, y uno de los más bajos entre los países de la OCDE.

En cuanto al perfil de la persona emprendedora que reside en Cataluña (capítulo 4), destaca su alto nivel de capital humano y su sólida posición financiera. Los resultados indican que el 56% de la población emprendedora en fase inicial (TEA) cuenta con formación universitaria (más del 60% en el caso del emprendimiento potencial y naciente). Además, quienes consiguen poner en marcha su iniciativa emprendedora muestran mayores niveles de renta familiar.

A pesar de tener un mayor capital humano, el análisis del perfil de las empresas en proceso de creación en Cataluña en 2009 revela un retroceso generalizado en el perfil de las iniciativas emprendedoras (capítulo 5). De esta forma, cerca del 70% de esta actividad se orienta a crear

empresas con productos o servicios carentes de cualquier carácter innovador, y el 78,3% de las iniciativas creadas por nuevas personas emprendedoras no tienen actividad exportadora (53,3% en 2007).

La población catalana involucrada en actividades emprendedoras tiene una ambición de crecimiento escasa para sus iniciativas empresariales (el 70,3% no tiene ninguna expectativa de expansión). Además, el número medio de socios en las empresas de reciente creación pasó de 1,92 en 2007 a 1,48 en 2009, y el 66,3% de estas iniciativas fueron fundadas por un solo socio.

El capítulo 6 presenta el análisis del entorno social en Cataluña. De acuerdo con los resultados, el nivel de confianza de la población se ha ido deteriorando desde el año 2007, año en que el 35,1% de los encuestados mostraba una evaluación positiva de las oportunidades de negocio en Cataluña; en cambio en 2009 solamente el 16,4% muestra confianza en el clima empresarial. Lleida es el territorio donde el pesimismo está más arraigado, mientras que la población de la provincia de Barcelona es la que percibe más oportunidades empresariales.

Este pesimismo está asociado claramente a las consecuencias negativas que la recesión económica está creando en la economía catalana. Además, los resultados confirman la fuerte asociación positiva entre la presencia de ejemplos emprendedores y la creación de empresas (el 55,0% de los emprendedores en fase inicial conocen a un nuevo empresario), así como la relación negativa entre el miedo social al fracaso y la actividad emprendedora. Por otra parte, los expertos en creación de empresas consultados aplauden el incremento en la evaluación social del empresario en Cataluña.

En 2009, el Informe GEM-Cataluña ha estudiado de forma específica a tres grupos de población de gran importancia en el análisis de la creación de empresas: mujeres (capítulo 7), jóvenes (capítulo 8) e inmigrantes (capítulo 9).

Los resultados referentes al desempeño emprendedor de las mujeres residentes en Cataluña indican que, a pesar de que la desaceleración económica frenó el impulso emprendedor mostrado por las mujeres en los últimos años, el nivel de emprendimiento por parte de ellas en Cataluña sigue estando entre los más elevados de España: en esta comunidad la actividad emprendedora femenina representa el 74% del nivel de emprendimiento mostrado por los hombres, por un 62% de la media española. Lleida es una de las pocas provincias de España donde hay más mujeres que hombres entre las personas emprendedoras, mientras que en Barcelona es donde el peso femenino en la creación de empresas es menor.

Destaca que entre las mujeres que cuentan con una empresa de reciente creación (hasta 42 meses de vida), el 55,7% tiene menos de 35 años (el 35,5% en el caso de los hombres), y el 59,2% cuenta con formación universitaria (el 44,8% en el caso de los hombres). En general, las compañías creadas por mujeres en Cataluña en 2009 están concentradas en sectores de baja intensidad tecnológica, y tienen una escasa presencia en mercados internacionales.

En el conjunto de la población, las mujeres son más pesimistas que los hombres en cuanto al potencial del clima empresarial en Cataluña en 2009. Además, sólo el 21,2% de las encuestadas conoce a un nuevo emprendedor (el 30,0% en el caso de los hombres), y el 50,2% de las mujeres cree que el miedo social al fracaso es un obstáculo al emprendimiento (el 41,4% en los hombres).

En lo concerniente a las personas menores de 35 años residentes en Cataluña, es importante resaltar que este grupo ha ido incrementando su peso relativo entre la población emprendedora catalana hasta llegar a representar en 2009 el 49,1% del colectivo que crea empresas en Cataluña, un resultado superior al mostrado por la mayoría de comunidades autónomas de España. Además, el 62,7% del nuevo empresariado joven en Cataluña ha cursado estudios universitarios (el 43,2% entre el no joven). La juventud con mayores niveles de renta es la que consigue llevar a cabo sus planes empresariales. Los resultados indican que los jóvenes, especialmente los hombres, topan con fuertes impedimentos que obstaculizan sus planes empresariales (especialmente en el acceso a la financiación). A pesar de ello, la tasa de emprendimiento en fase inicial entre quienes aún no han cumplido los 35 años pasó de 7,9% en 2008 a 8,2% en 2009, lo cual indica que la situación económica actual no parece representar un desincentivo hacia el emprendimiento entre la población joven. La provincia de Barcelona presenta la tasa más alta de creación de empresas entre la juventud; con una media de edad de sólo 34,4 años, las personas emprendedoras de Barcelona son mayoritariamente jóvenes.

Las empresas creadas por jóvenes inician su actividad con una plantilla más reducida; sin embargo, tienen mayor potencial de crecimiento. Además, el nuevo emprendimiento joven tiene una mayor preferencia por introducir innovaciones en sus productos (20,1%) en comparación con el resto de población emprendedora (13,6%).

En cuanto al entorno social, la juventud tiene una visión más optimista del entorno económico catalán. Además, muestra mayores niveles de confianza en sus habilidades empresariales (el 54,9%, respecto al 50,2% mostrado por el resto de la población). Por último, las personas jóvenes vinculan la creación de empresas con un mayor estatus social.

Respecto al tercer grupo analizado en este informe, la población extranjera residente en Cataluña, hay que resaltar que este colectivo se vio especialmente afectado por la desaceleración económica: su tasa de emprendimiento cayó bruscamente del 15,7% en 2007 al 7,7% en 2009. Este grupo se caracteriza por ser más joven (el 85,7% del nuevo empresariado extranjero tiene menos de 35 años), y por proceder de países con altos niveles de actividad emprendedora en fase inicial, según datos del GEM Global 2009. Además, la población extranjera que logra poner en marcha su iniciativa emprendedora cuenta con una sólida posición financiera (el 40% declara una renta familiar superior a 40.000 € en 2009).

Las empresas creadas por la población extranjera están ubicadas principalmente en sectores orientados al consumo (el 65,1% del emprendimiento en fase inicial), y tienen una mayor presencia en mercados internacionales (el 63,1% realiza exportaciones). El nivel de optimismo de los nacidos fuera de España sobre la presencia de buenas oportunidades de negocio pasó del 41,8% en 2007 al 24,1% en el año 2009. Sin embargo, el colectivo extranjero estima positiva la creación de empresas como medio para favorecer su integración económica y social (el 70% considera que esta actividad favorece la obtención de un mayor estatus social).

Finalmente, y como consecuencia de las restricciones crediticias impuestas por las entidades financieras, los resultados del apartado financiero revelan que la participación del empresariado en el capital semilla ha crecido en 2009 (71,4%) respecto al año 2007 (59,8%). Se observa claramente que en Cataluña el acceso a recursos financieros es el principal obstáculo que merma tanto la creación de empresas como la supervivencia de las de reciente creación. En 2009, la

falta de financiación afectó de forma especialmente negativa el proceso emprendedor entre las mujeres, los jóvenes y el colectivo extranjero.

El análisis del perfil del inversor informal en Cataluña indica que sólo una pequeña proporción de estos inversores tiene características propias de un ángel inversor (*business angel*). En consecuencia, en 2009 el 71,93% de los inversores informales en Cataluña tiene un estrecho lazo familiar con la persona emprendedora (el 61,5% en 2007).

1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN CATALUÑA

- 1.1. Actividad emprendedora registrada en la población adulta catalana
- 1.2. Evolución de la actividad emprendedora total en Cataluña
- 1.3. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor
- 1.4. Análisis de otros motivos complementarios que explican el impulso de emprender por oportunidad en Cataluña para el año 2009
- 1.5. Cierres empresariales

1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN CATALUÑA

1.1. Actividad emprendedora registrada en la población adulta catalana

Con el objetivo de conocer la actividad emprendedora y su evolución, dentro del Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) se elabora la tasa de actividad emprendedora total (Total Entrepreneurial Activity o TEA). Este indicador mide el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) involucrada en el inicio de un negocio, del cual debe poseer como mínimo una parte del capital. Al mismo tiempo, este índice recoge información sobre dos tipos de actividad emprendedora:

- Por una parte, la referente a personas emprendedoras nacientes, que recoge el porcentaje de población que se encuentra en proceso de creación de una nueva iniciativa empresarial que no haya realizado remuneraciones salariales, ni repartido honorarios, beneficios o retribuciones en especie.
- Por otra, la actividad emprendedora relacionada con el nuevo empresariado. En este caso se trata de empresas que, han iniciado sus operaciones y han superado la fase anterior, pero no llevan más de 42 meses de actividad.

Entendiendo que la actividad emprendedora es toda aquella actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población catalana de 18 a 64 años de edad es del 6,38% en el año 2009. Dado que la unidad de análisis de observatorio GEM es la persona emprendedora y no la empresa en sí, se puede estimar el número de quienes estaban involucrados en actividades emprendedoras (TEA) en Cataluña, en julio de 2009. Basándose en datos disponibles en el Instituto Nacional de Estadística (INE), se sabe que la población estimada de 18 a 64 años en 2009 en esta comunidad autónoma era de 4.745.569 habitantes. Así, en 2009 es posible calcular que esto supondría un número aproximado de 302.767 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña (tabla 1.1).

Tabla 1.1 Emprendedores en Fase Inicial (TEA) en Cataluña, 2009

Tasa*	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error±1%)	
		Extremo inferior	Extremo superior
6,38	302.767	255.312	350.223

* La tasa de emprendedores en fase inicial (TEA) se expresa en porcentaje sobre la población de 18 a 64 años

Es sorprendente que, a pesar de la coyuntura económica agudamente desfavorable que atravesó Cataluña en 2009, así como de la crisis financiera, del desplome de algunos sectores que en el pasado habían contribuido de forma importante al dinamismo emprendedor catalán, y del pesimismo generalizado de la población en lo que respecta a la economía, más de 300.000 personas decidieron en esta comunidad llevar a cabo actividades de creación de empresas y seguir una carrera profesional en el emprendimiento en el último año. En este informe, no sólo presentaremos los datos y estadísticas comparativos nacional e internacional describiendo el evento emprendedor, sino que también iremos analizando el perfil de las personas que crean empresas en un contexto económico tan hostil. También informaremos sobre el perfil de las iniciativas empresariales que se están creando en Cataluña y acerca de la acogida del entorno social catalán en el que dichas compañías se ubican.

La tasa de actividad emprendedora en la población adulta catalana es del 6,38% en 2009.

El número estimado de personas emprendedoras en Cataluña en 2009 es de 302.767 adultos.

Recuadro 1a Opinión de expertos: Percepción de oportunidad

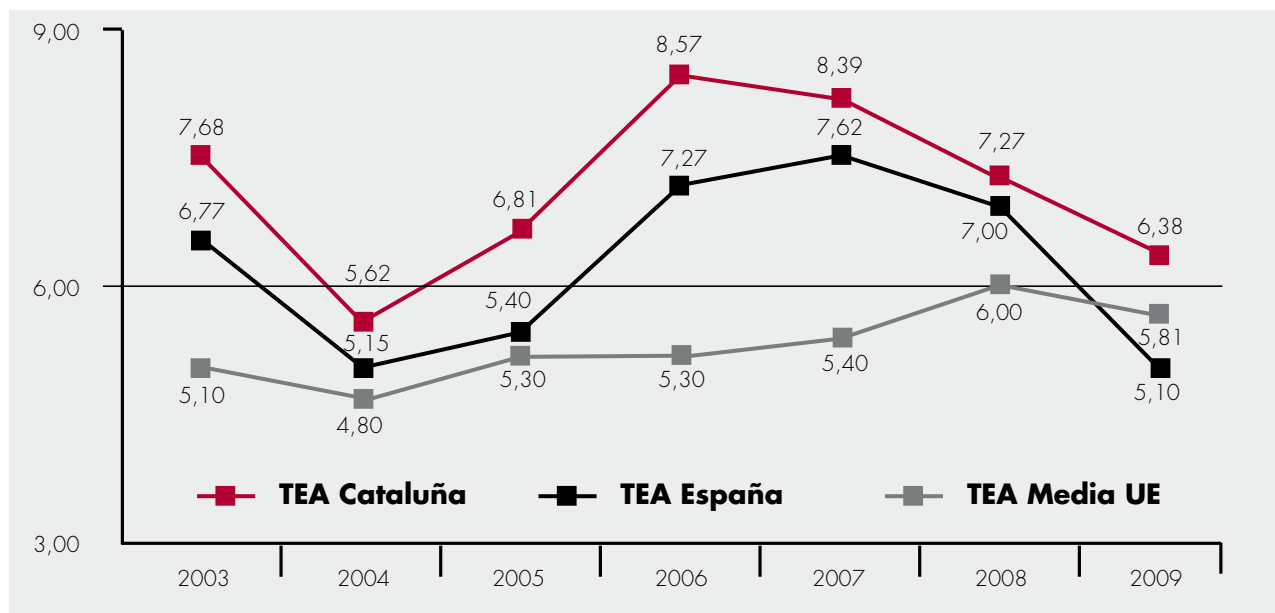
Según los expertos catalanes en creación de empresas consultados, sigue habiendo en 2009 buenas oportunidades para crear empresas en Cataluña a pesar de la coyuntura económica. Los expertos opinan que hay más oportunidades empresariales que personas dispuestas a explotárlas. También precisan que salvo el frenazo de los sectores de la construcción e inmobiliario, las oportunidades han crecido en número en los últimos años.

1.2. Evolución de la actividad emprendedora total en Cataluña

La caída del emprendimiento en Cataluña fue peor en 2008 que en 2009

La evolución de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) en Cataluña muestra que en 2009 el emprendimiento catalán sufría su tercer año consecutivo de declive. Desde un punto máximo alcanzado en 2006 con una TEA de 8,57%, Cataluña ha retrocedido un 25,7% para situarse en el 6,38% en 2009. En la figura 1.1 se aprecia que la TEA catalana ha perdido en los últimos años las importantes ganancias en términos de actividad emprendedora que se generaron en el período previo a la recesión económica. Se aprecia también como, a pesar de la coyuntura económica desfavorable, la actividad de creación de empresas en Cataluña sólo ha retrocedido a niveles comparables a los del bienio 2004-2005.

Aunque la caída de la actividad emprendedora de los últimos tres años en Cataluña ha sido pronunciada, se puede apreciar una ligera suavización de dicho descenso en 2009 respecto al año anterior. La pérdida interanual estimada de población adulta involucrada en actividades de creación de empresas ha pasado de 14,7% en 2008 a 10,3% en 2009 (tabla 1.2). La caída del

Figura 1.1 Actividad emprendedora en Cataluña (2003-2009)**Tabla 1.2 Variación anual del número de emprendedores en fase inicial***

	2007	2008	2009	Variación 2007-08	Variación 2008-09
Número de emprendedores	395.969	337.630	302.767	-14,7%	-10,3%

* Estimación puntual a partir de la TEA de cada año

emprendimiento en Cataluña fue más pronunciada en 2008, y aunque Cataluña, en 2009, no había puesto freno todavía al descenso de su TEA, lo peor de la crisis ya había pasado.

La figura 1.2 presenta las diferentes etapas del proceso de creación de empresas y la proporción de la población adulta catalana involucrada en cada una de estas etapas. El proceso empieza con la persona emprendedora potencial que declara tener la intención de crear su propia firma dentro de los tres próximos años. A este nivel, Cataluña, con el 4,25%, presenta una tasa relativamente baja, afectada en gran parte por el descenso de confianza resultante de la actual coyuntura económica adversa.

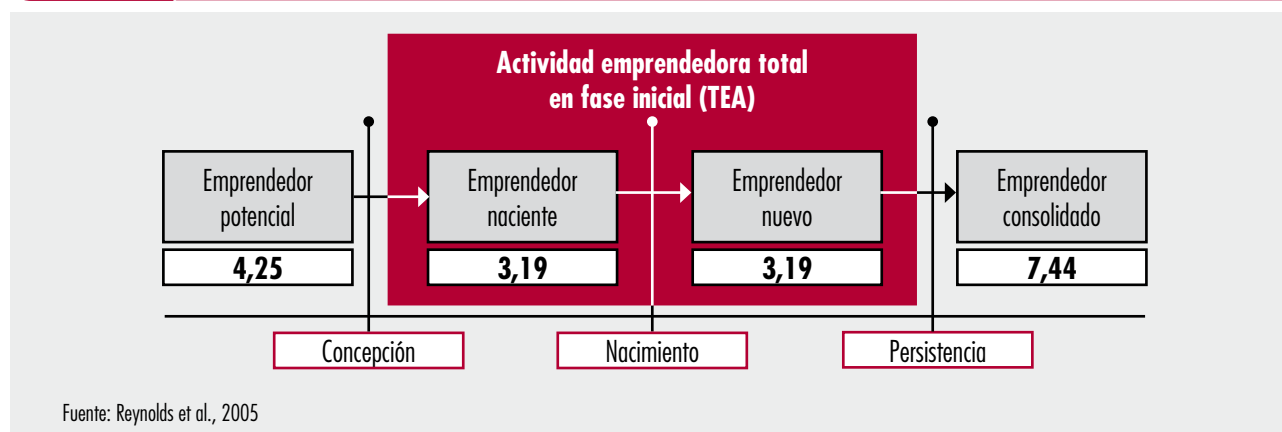
La siguiente etapa es la de las personas emprendedoras nacientes; es decir, de quienes han llevado a cabo en el año previo al estudio acciones concretas para la puesta en marcha de una nueva iniciativa empresarial propia. La tasa de 3,19% de Cataluña en 2009 significa que ese porcentaje de la población entre 18 y 64 años estaba intentando crear su propia empresa en el último año. Dicha tasa, que representa el 50% del TEA, muestra una buena señal del potencial de regeneración del stock empresarial en Cataluña. Aunque depende del nivel de éxito en el cumplimiento de estos esfuerzos emprendedores, altamente relacionado con el acceso a recursos financieros (capítulo 10), este resultado deja prever una recuperación en la tasa de creación de empresas para los próximos años.

La tercera etapa del proceso emprendedor es la del nuevo empresariado, personas que, una vez atravesado el umbral de la puesta en funcionamiento de sus proyectos emprendedores durante un período inicial de 42 meses, están consolidando sus empresas nuevas. Cataluña cuenta en 2009 con una tasa de emprendimiento nuevo de 3,19%. Dicha tasa incluye a quienes iniciaron las operaciones de sus firmas a principios de 2006. Al contrario de lo observado antes de la actual recesión económica, cuando la tasa de personas emprendedoras nuevas en Cataluña superaba a la tasa de las nacientes, en los dos últimos años dicha tasa ha resultado inferior o igual a la tasa naciente. Esto es debido principalmente al desplome de esa tasa de nuevo emprendimiento en 2008 (-21,6%).

Todo indica que lo peor de la recesión emprendedora en Cataluña ya ha pasado

La tasa de personas emprendedoras nacientes deja prever una recuperación en la creación de empresas para los próximos años.

Figura 1.2 Las diferentes etapas del proceso emprendedor



Finalmente, después de un período de 42 meses de la puesta en funcionamiento de su nueva empresa, la persona emprendedora pasa a formar parte del grupo de empresariado consolidado en la cuarta y última etapa del proceso emprendedor. En 2009, la proporción de este empresa-

riado en Cataluña era del 7,4%. Esa tasa es inferior a la registrada el año anterior, pero continúa por encima de la que se observó en 2007 y supera la marca de 2006 en más de dos puntos porcentuales. Debido al efecto letargo en esta tasa al mostrar los efectos de los cambios en la actividad emprendedora, podemos prever para Cataluña una probable caída de la proporción de empresariado consolidado en los próximos años.

Recuadro 1b Opinión de expertos: Programas públicos de promoción del emprendimiento

Los expertos en creación de empresas consultados evaluaron positivamente los programas de fomento al emprendimiento llevados a cabo por la administración pública en Cataluña. Aunque admiten que quizá no toda la población emprendedora encontrará las medidas que busca, califican el apoyo público de adecuado, tanto en número como en calidad y diversidad. Los expertos evaluaron de forma especialmente positiva el trabajo de los parques tecnológicos y viveros empresariales de Cataluña.

La gran mayoría de iniciativas en Cataluña están motivadas por el aprovechamiento de una oportunidad de negocio.

1.3. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

La creación de una empresa es un fenómeno que la literatura asocia principalmente a dos motivaciones básicas: la necesidad y la oportunidad (Storey, 1991; Amit y Muller, 1996). En el primer caso, la necesidad, se considera que la decisión de crear una empresa viene determinada por la inexistencia de alternativas para lograr un empleo remunerado satisfactorio; es decir, esta falta de alternativas “empuja” a las personas a establecer su propia empresa como medio de subsistencia. La segunda motivación, por oportunidad, parte de la identificación y del aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Se trata de personas emprendedoras que tienen una idea de negocio y que deciden adoptar una carrera empresarial a través de la explotación de dicha oportunidad.

Desde una perspectiva socioeconómica, la creación de empresas basada en el aprovechamiento de oportunidades es más deseable, ya que esta forma de emprendimiento está marcada por la elección premeditada de una carrera empresarial, un estilo de vida y un afán de autorrealización.

El observatorio GEM analiza la motivación subyacente al emprendimiento y clasifica a su vez las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, en: las creadas ante el aprovechamiento de una oportunidad de negocio, y las desarrolladas por motivos de necesidad ante la falta de alternativas de empleo. El modelo teórico en que se basan los análisis del observatorio acerca de este aspecto del emprendimiento queda reflejada en la figura 1.3.

Figura 1.3 Motivación principal y tipo de comportamiento emprendedor

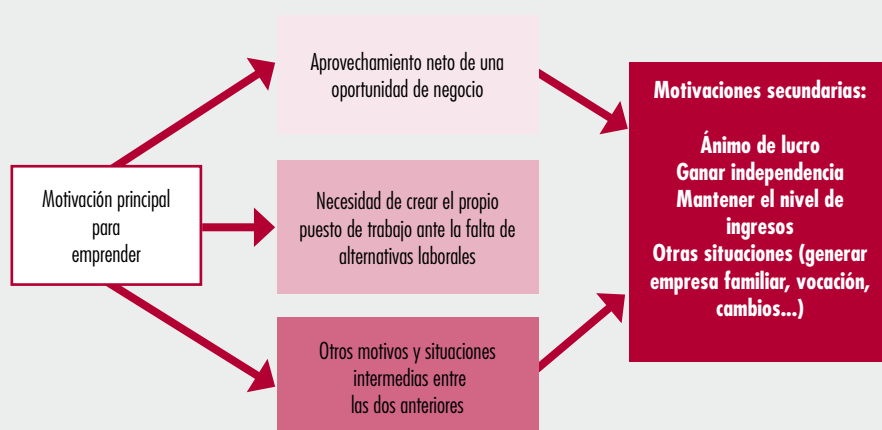


Tabla 1.3 Tasa de actividad emprendedora (TEA) según motivación

	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Actividad emprendedora total
Oportunidad pura	1,7	1,8	3,5
Oportunidad en part	1,1	1,0	2,1
Necesidad	0,3	0,3	0,6
No clasificable / otros	0,1	0,1	0,2
Total	3,19	3,19	6,38

Nota: La TEA se expresa en porcentaje sobre la población de 18 a 64 años

La tabla 1.3 resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores obtenidas para el año 2009; éstos se refieren a la población que cuenta entre 18 y 64 años de edad, y distingue entre las iniciativas que están en fase naciente o nueva y la total (TEA), que agrupa a ambas.

Los resultados de la figura 1.4 permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora catalana, la gran mayoría de las iniciativas se llevan a cabo debido al aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Al igual que en ediciones anteriores, el emprendimiento en Cataluña se basa, de forma bastante generalizada, en el aprovechamiento de oportunidades. Al contrario de lo que se puede suponer durante un período de recesión económica, el aprovechamiento de una oportunidad como motivo para la actividad emprendedora en esta comunidad autónoma está ganando importancia. Desde el año 2007, fecha anterior a la desaceleración económica, el peso de la TEA por oportunidad en Cataluña aumentó en 10 puntos porcentuales (de 78,3% hasta 88,2%). Por otra parte, la importancia de la tasa de actividad emprendedora motivada por necesidad cayó a la mitad durante el mismo período (de una proporción de la TEA del 20,3% en 2007 al 9,4% en 2009). La tendencia hacia una actividad emprendedora impulsada por oportunidades de negocio en Cataluña contrasta con la tendencia observada en el resto de España, donde el peso relativo de la TEA por necesidad ha aumentado en más de seis puntos hasta una marca del 15,8% durante el mismo período.

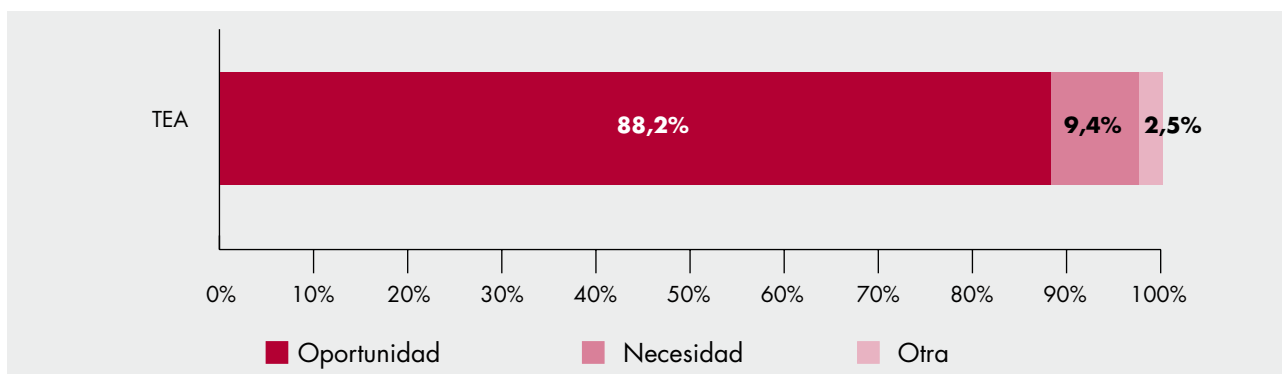
Figura 1.4 Distribución de la TEA en función de la motivación principal

Tabla 1.4 Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) según motivación

	Actividad emprendedora total	Oportunidad	Motivación para emprender Necesidad	Otra
2009	6,4 (100%)	5,6 (88,2%)	0,6 (9,4%)	0,2 (2,5%)
2008	7,3 (100%)	6,0 (82,2%)	1,0 (13,7%)	0,3 (4,1%)
2007	8,4 (100%)	6,6 (78,3%)	1,7 (20,3%)	0,1 (1,4%)

Nota: La TEA se expresa en porcentaje sobre la población de 18 a 64 años

El aumento de la importancia relativa de la actividad de creación de empresas motivada por el aprovechamiento de oportunidades en Cataluña no es tan contra-intuitivo como puede parecer. La tipología del emprendimiento que caracterizaba la TEA por necesidad ante la crisis explica en gran parte dicho fenómeno. En el recuadro 1.c se puede observar que la actividad emprendedora por necesidad antes del retroceso económico estaba compuesta principalmente por personas profesionales autónomas y microempresas, que en gran parte operaban en el sector de la construcción o del turismo. El impacto de la desaceleración económica desfavoreció más a la actividad emprendedora motivada por necesidad, en comparación con las iniciativas creadas por oportunidad.

Por otra parte, existe la creencia de que los individuos que se encuentran en situación de desempleo tienen la capacidad y una mayor voluntad de crear una compañía por motivos de necesidad. La administración pública y diversas organizaciones no gubernamentales han visto en la creación de empresas un potencial de ocupación para el segmento de población que se halla desempleado. De esta forma, existe una significativa cantidad de programas subvencionados cuya meta es apoyar y formar a las personas desempleadas en asuntos relacionados con la creación de empresas. Sin embargo, como se ilustra en el recuadro 1.d, la creación de empresas desde el desempleo es un fenómeno poco habitual en Cataluña, tanto en tiempos de bonanza económica como de desaceleración. La carrera empresarial supone un riesgo que deriva en mayores niveles de inestabilidad, además de que implica la generación de nuevos procesos para la obtención de los recursos y las capacidades necesarios para la creación de una nueva firma. Todo ello supone para estas nuevas iniciativas que se precisa un cierto tiempo para generar beneficios económicos para la persona emprendedora. Si tomamos esto en consideración, es razonable dudar del buen ajuste de la creación de empresas como opción de salida para quienes se caractericen principalmente por su falta de recursos tangibles, y que a su vez busquen ingresos y estabilidad a corto plazo. De esta forma, la coherencia de los programas de promoción y formación en creación de empresas orientados a quienes están en situación de desempleo es cuestionable.

La creación de empresas desde el desempleo es un fenómeno poco habitual en Cataluña.

Recuadro 1c Evolución y composición de la actividad emprendedora por necesidad

Los emprendedores autónomos motivados por necesidad que operan en el sector de la construcción optan por una tipología contractual basada en la jurisdicción mercantil en lugar de la laboral. En 2007 este tipo de actividad de creación de empresas representaba el 20% de la TEA por necesidad. En 2009, la actividad emprendedora por necesidad en el sector de la construcción en Cataluña ha desaparecido. De la misma forma, en 2007 el 40% de la actividad emprendedora motivada por necesidad en esta comunidad estaba compuesta por iniciativas de corte turístico. Dichas iniciativas (más del 60%) se basaban principalmente en servicios de alojamiento en zonas rurales, los cuales estaban sustentados en activos que ya formaban parte del patrimonio del empresario, y cuyo objetivo era complementar los ingresos familiares. De nuevo, al igual que para el sector de la construcción, este tipo de actividad emprendedora motivada por necesidad desapareció del observatorio en 2009. Sigue habiendo actividad emprendedora en los sectores de la construcción y de la hostelería en Cataluña; sin embargo, quienes se ven empujados a crear empresas por falta de alternativas laborales han dejado de optar por estos dos sectores como base empresarial.

Recuadro 1d Creación de empresas y situación laboral

	2006	2007	2008	2009
Trabaja (tiempo completo o parcial)	100,0%	100,0%	100,0%	92,7%
No trabaja	0,0%	0,0%	0,0%	7,3%
Jubilado o estudiante	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Como puede verse en la tabla, la actividad de creación de empresas en Cataluña surge esencialmente de individuos con una situación laboral activa. Las pocas personas que crean empresas desde el desempleo en 2009, todas integran el empresariado naciente y el 82,2% afirma que su iniciativa empresarial está motivada por el aprovechamiento de una oportunidad de negocio y no por razones de necesidad. Así, solamente el 1,3% de residentes en Cataluña involucrados en actividades emprendedoras en 2009 (0,3% del total desde 2006) se vieron empujados hacia la carrera empresarial debido a la falta de alternativas laborales.

1.4. Análisis de otros motivos complementarios que explican el impulso de emprender por oportunidad en Cataluña para el año 2009

Cuando una persona emprendedora potencial advierte una oportunidad y decide poner en marcha su iniciativa, bajo esta decisión subyacen otros motivos de índole más personal relacionados generalmente con el desarrollo individual y profesional. El Proyecto GEM explora estos motivos, y los resultados para Cataluña se presentan a continuación (tabla 1.5).

Tabla 1.5**Distribución de los motivos que explican la creación de empresas por oportunidad (2008-09)**

	2008	2009
Mayor independencia	43,0%	56,3%
Aumentar ingresos	45,1%	38,5%
Mantener ingresos actuales	11,9%	5,2%
Total	100,0%	100,0%

En línea con los resultados anteriores relacionados con la actividad de creación de empresas, en Cataluña se está produciendo un cambio en la configuración de los motivos alternativos para crear una empresa por oportunidad. Ello es consecuencia de la recesión económica, que generó un efecto de depuración mediante el cual se pasó de un emprendimiento basado estrictamente en motivos económicos, hacia uno en el que domina la búsqueda de una mayor independencia, un estilo de vida específico y un afán por la autorrealización. Tal como se ilustra en el recuadro 1.e, la nueva persona emprendedora catalana por oportunidad es principalmente alguien con una carrera profesional y una seguridad económica preestablecidas. La elección de una carrera empresarial en Cataluña está cada vez más dominada por objetivos ligados a un cambio de estilo de vida. Individuos para los cuales el emprendimiento siempre fue atractivo pero lo consideraron costoso en términos de coste de oportunidad, ven reducido este coste ahora en tiempos de inestabilidad económica, y supone la alternativa de una vida empresarial más atractiva. Además, y debido a su situación económica más cómoda, se potencia la presencia de ahorros propios. Así, los individuos en este segmento suelen estar menos frenados en su esfuerzo por crear una empresa ante la escasez de financiación que ha caracterizado a la economía catalana en el último año, mientras que para otros segmentos de personas emprendedoras potenciales la falta de financiación ha representado uno de los obstáculos más importantes a la hora de crear una empresa.

La persona emprendedora por oportunidad en Cataluña es alguien con una carrera profesional y una seguridad económica preestablecidas.

Recuadro 1e**Perfil de los individuos involucrados en actividades de creación de empresas por oportunidad cuya motivación es lograr una mayor independencia.**

- Educación: el 59,5% tiene estudios universitarios.
- Situación laboral: el 94,3% tenía un trabajo a tiempo completo.
- Ingresos: la proporción de individuos que tienen un ingreso familiar anual superior a 40.000€ es tres veces superior (280%) para el colectivo para el cual la principal motivación para crear una empresa es conseguir más independencia, respecto de la población adulta catalana.

La creación de empresas en Cataluña es utilizada como vía hacia la independencia profesional y la autorrealización.

Finalmente, el análisis de la evolución de las motivaciones subyacentes en la actividad de creación de empresas por oportunidad refuerza aún más la noción de que la desaceleración económica ha tenido un efecto filtro sobre la creación de empresas por motivos puramente económicos y, por el contrario, ha estimulado proporcionalmente la utilización de la creación de empresas como vía hacia la independencia profesional y la autorrealización. En la tabla 1.5 se puede apreciar que no sólo la independencia pasa a ser el objetivo mayoritario del emprendimiento por oportunidad (de 43% en 2008 a 56,3% en 2009), sino que, además, las motivaciones puramente económicas para la creación de empresas pasan a un segundo plano (de 57% en 2008 a 43,7% en 2009).

1.5. Cierres empresariales

El escenario de la actividad empresarial en 2009 se completa con el cálculo de la tasa de emprendido que ha abandonado iniciativas en los 12 meses previos a la encuesta GEM. Las cifras y su comparación con años anteriores se encuentran en la tabla 1.6.

Tabla 1.6**Iniciativas empresariales abandonadas en Cataluña**

	Tasa*	Número
2009	1,9	90.166
2008	1,0	46.251
2007	0,8	37.711

* Porcentaje de empresarios que han abandonado en relación con la población de 18 a 64 años

Se habla de “abandonos” en lugar de “cierres” de iniciativas empresariales porque se incluye tanto empresas clausuradas por completo como entidades traspasadas a otro empresario. De una proporción de 1,9% de la población adulta de Cataluña que declara haber abandonado una iniciativa empresarial propia en el último año, la tercera parte de los abandonos son traspasos y no cierres de empresas. Eso baja la tasa de quienes han cesado en su labor empresarial a lo largo de los últimos 12 meses al 1,24%, lo cual se estima en 58.845 personas (tabla 1.7).

Tabla 1.7**Abandonos empresariales: traspasos y cierres**

	Tasa*	Nombre	Distribución
Traspasos	0,66	31.321	34,7%
Cierres	1,24	58.845	65,3%
Total iniciativas abandonadas	1,90	90.166	100,0%

* Porcentaje de empresarios que han abandonado en relación con la población de 18 a 64 años

El número de quienes han cesado en su labor empresarial a lo largo de los últimos 12 meses se estima en 58.845 personas.

En cualquier caso, es importante constatar que la tasa de abandonos, a pesar de resultar elevada en comparación con la de los últimos años, contiene un importante contingente de ventas y traspasos que han evitado mayores pérdidas de riqueza y empleo.

Por otra parte, entre los motivos de abandono (tabla 1.8), destacan los problemas para obtener financiación que es común en períodos de recesión (motivo que se halla detrás del 30,8% de los cierres en 2009). La dificultad para acceder a financiación encabeza la lista de los principales motivos de abandono en 2009, y supera la falta de rentabilidad del negocio, causa que está afectando a una cuarta parte de los abandonos. No deja de ser llamativo que también haya aumentado el porcentaje de casos en los que se ha cesado en la actividad debido a cambio de trabajo u oportunidad de negocio (del 4,8% en 2008 al 16,2% en 2009). Este aumento puede estar respaldado por la búsqueda de una mayor seguridad, cuando menos aparente, en otro tipo de empleo, por parte de algunos empresarios, o en un abandono temporal en espera de la resolución de la coyuntura económica desfavorable.

Tabla 1.8 Principales motivos del abandono empresarial

Problemas para obtener financiación	30,8%
El negocio no era rentable	24,9%
Le salió otra oportunidad de trabajo	16,2%
Razones personales	11,6%
Tuvo la oportunidad de venderlo	8,4%
Otros motivos	5,2%
El cierre fue planificado con antelación	2,9%
Total	100,0%

Para evaluar el impacto que ha tenido la actual coyuntura económica en la decisión de abandono, el observatorio GEM ha preguntado a quienes han cesado en su actividad el grado de influencia que la recesión económica ha tenido en esa decisión. Las respuestas revelan mucha influencia en la decisión en casi la mitad de los casos (46,7%). Sólo 1 de cada 3 personas que han dejado un negocio declara que su decisión no ha tenido ninguna relación con la situación de recesión económica.

Las dificultades de financiación encabezan la lista de los principales motivos de abandono en 2009

2 de cada 3 abandonos empresariales han sido motivados por la coyuntura económica actual.

Conclusiones

- La tasa de actividad emprendedora registrada por el GEM en la población catalana de 18 a 64 años de edad es del 6,38% en 2009.
- A pesar de la coyuntura económica agudamente desfavorable, más de 300.000 personas en Cataluña llevaban a cabo actividades de creación de empresas en el último año.
- La actividad de creación de empresas en Cataluña sólo ha retrocedido a niveles comparables a los de 2004-2005.
- La caída del emprendimiento en Cataluña fue peor en 2008 que en 2009.
- La tasa de las personas emprendedoras nacientes, de 3,19% en 2009, deja prever una recuperación en la tasa de creación de empresas para los próximos años.
- Cataluña presentó una tasa de empresariado consolidado de 7,44%; sin embargo, existe la posibilidad de que esta tasa experimente una caída en los próximos años.
- Del total de la actividad emprendedora catalana, la gran mayoría de las iniciativas se crean debido al aprovechamiento de una oportunidad de negocio.
- El aprovechamiento de una oportunidad como motivo para la actividad emprendedora en Cataluña está ganando importancia.
- La creación de empresas desde el desempleo es un fenómeno poco habitual en esta comunidad.
- Entre los motivos que impulsan el emprendimiento en Cataluña domina la búsqueda de una mayor independencia, un estilo de vida específico y un afán por la autorrealización.
- La nueva persona emprendedora catalana por oportunidad es principalmente alguien con una carrera profesional y una seguridad económica preestablecidas.
- La desaceleración económica ha tenido un efecto filtro sobre la creación de empresas por motivos puramente económicos.
- Por el contrario, se ha estimulado la utilización de la creación de empresas como vía hacia la independencia profesional y la autorrealización.
- La tasa de quienes han cerrado una empresa a lo largo de los últimos 12 meses es del 1,24%, lo cual se estima en 58.845 personas.
- La tasa de abandonos contiene un importante contingente de ventas y traspasos que han evitado mayores pérdidas de riqueza y empleo.
- La dificultad para acceder a recursos financieros encabeza la lista de los principales motivos de abandono en 2009.
- El 68,2% de los abandonos han sido motivados por la coyuntura económica actual.



2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

2. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Este capítulo presenta un análisis comparativo de la actividad emprendedora en los países y territorios que participan del Proyecto GEM. Creemos que es importante destacar que nuestros resultados indican que en 2009 el comportamiento emprendedor en Cataluña está alineado con el mostrado por los países de la OCDE. Además, y al contrario de lo ocurrido en el conjunto de España, el análisis de la evolución en la actividad emprendedora nos revela que esta tendencia, en Cataluña y en los últimos años, está por encima del patrón observado para los países de la Unión Europea.

Para 2009, el Proyecto GEM incluye 54 países o territorios (véase figura 2.1 en la página siguiente), 73 en total si se incluyen las comunidades autónomas españolas que participan en el observatorio anual de creación de empresas. La variación en la intervención de la población en actividades de creación de empresas es muy elevada y la dispersión de resultados es enorme, desde el 3,26% de la TEA registrada por Japón hasta el 33,67% de Uganda. La experiencia acumulada desde que el GEM empezó a compilar las tasas de creación de empresas hace más de una década nos permite afirmar que ese resultado es lo habitual y esperado cuando se comparan países y economías tan distintas como Japón y Uganda. La tasa de actividad emprendedora catalana se sitúa ligeramente por debajo de la media de los países participantes, con una tasa relativamente similar a la de Israel (6,07%), Corea del Sur (7,09%) y Países Bajos (7,19%).

Recuadro 2a Relación entre la actividad emprendedora (TEA) y el desarrollo económico (PIB)

En la figura 2.2 se observa que la relación entre la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el producto interior bruto (PIB) per cápita no es lineal y más bien exhibe una forma de "U". Este es un resultado que se ha mostrado consistente desde el inicio del Proyecto GEM. Este resultado, coherente con informes anteriores del GEM, podría indicar que para los países con un menor nivel de desarrollo económico la tasa de creación de empresas es elevada debido a que las personas tienen una alta motivación emprendedora por motivos de necesidad. En el caso de los territorios con una economía más consolidada, la tasa de creación de empresas tiende a crecer con respecto al producto interior bruto, debido principalmente a la presencia de oportunidades de negocio que son habituales en estos entornos económicamente estables.

Figura 2.2 Relación entre la TEA y el PIB

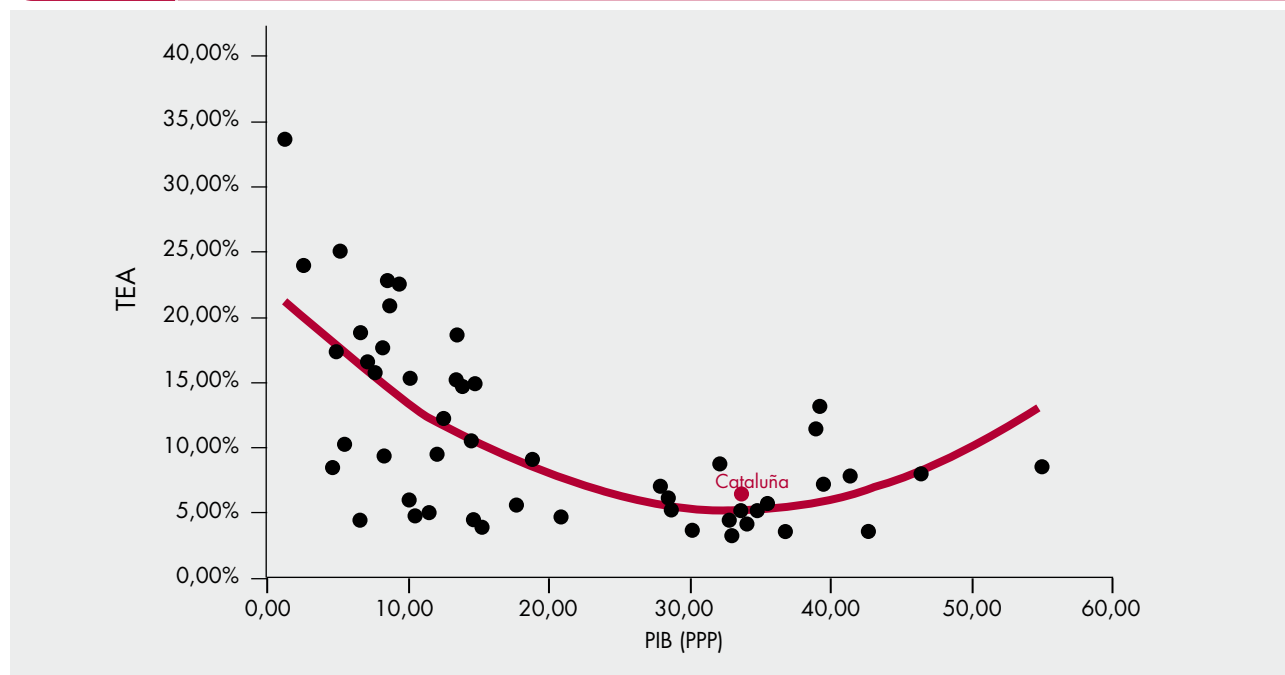
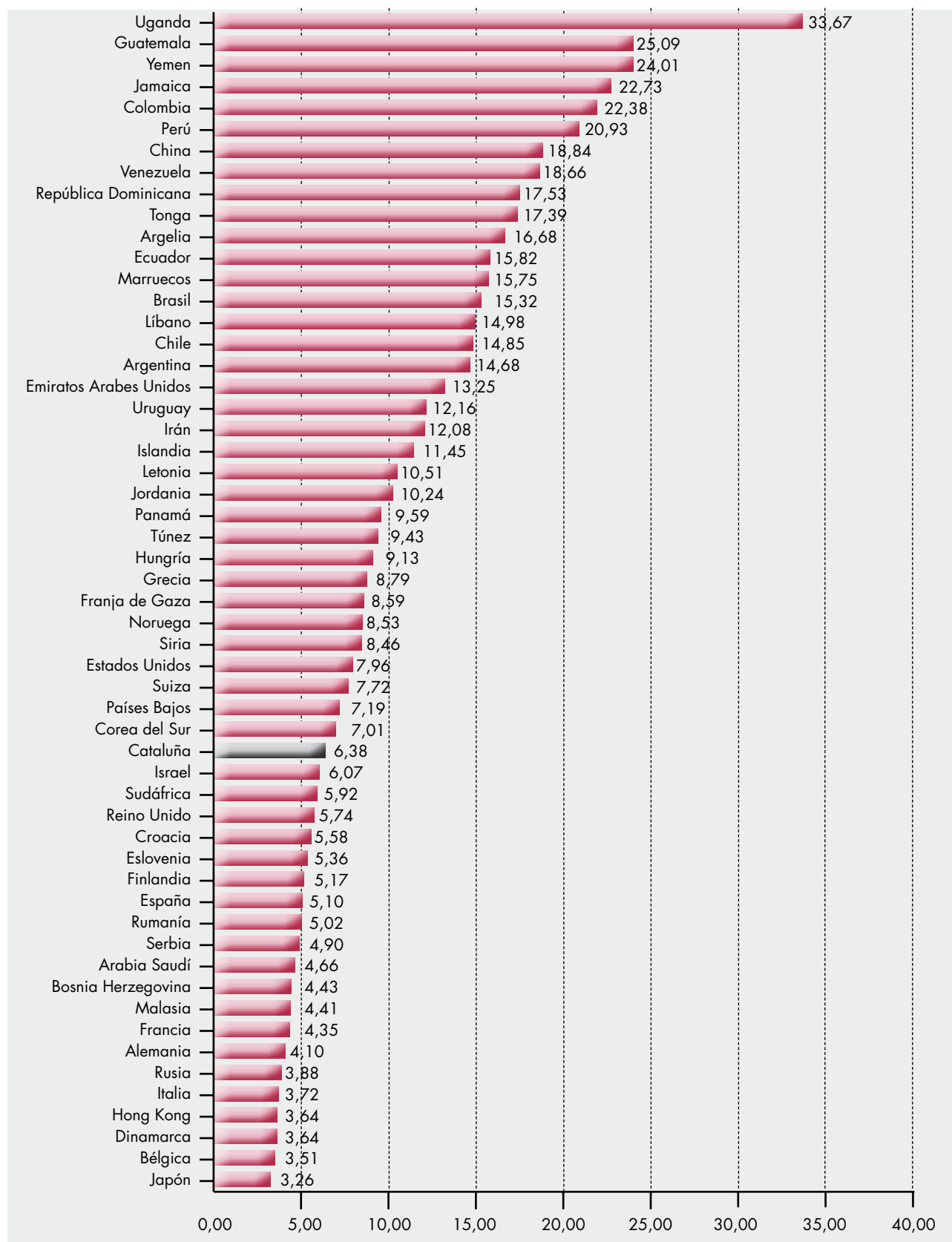


Figura 2.1 La actividad emprendedora (TEA) en el mundo

Para comparar mejor la posición de la actividad de creación de empresas en Cataluña, resulta preferible limitar las observaciones a países con un marco económico relativamente similar. Por eso, la figura 2.3 se limita a los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) participantes en el GEM. De los 30 países de la OCDE, 17 han participado en el 2009 en el observatorio GEM. Comparando Cataluña con ese grupo de países se puede apreciar que la TEA catalana es similar a la tasa promedio de 6,9% en los países de la OCDE que participan en el GEM.

**El comportamiento
empresedor en
Cataluña está alineado
con el mostrado por la
OCDE y la UE**

Figura 2.3 La actividad emprendedora (TEA) en la OCDE

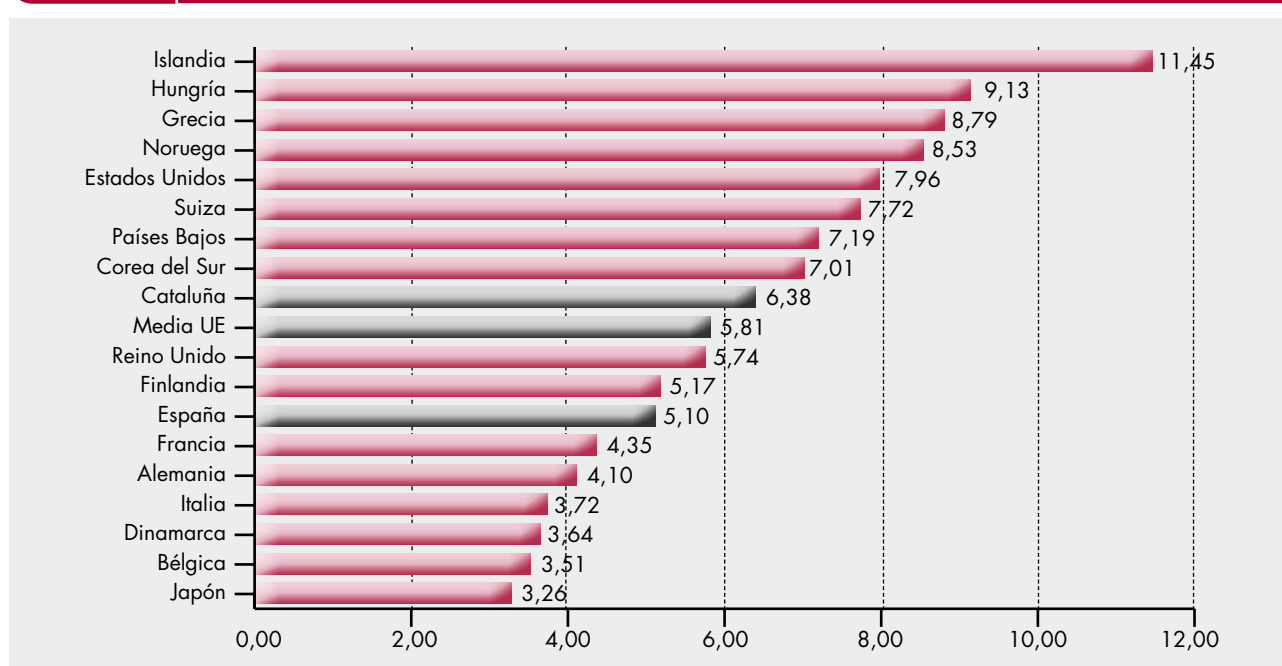
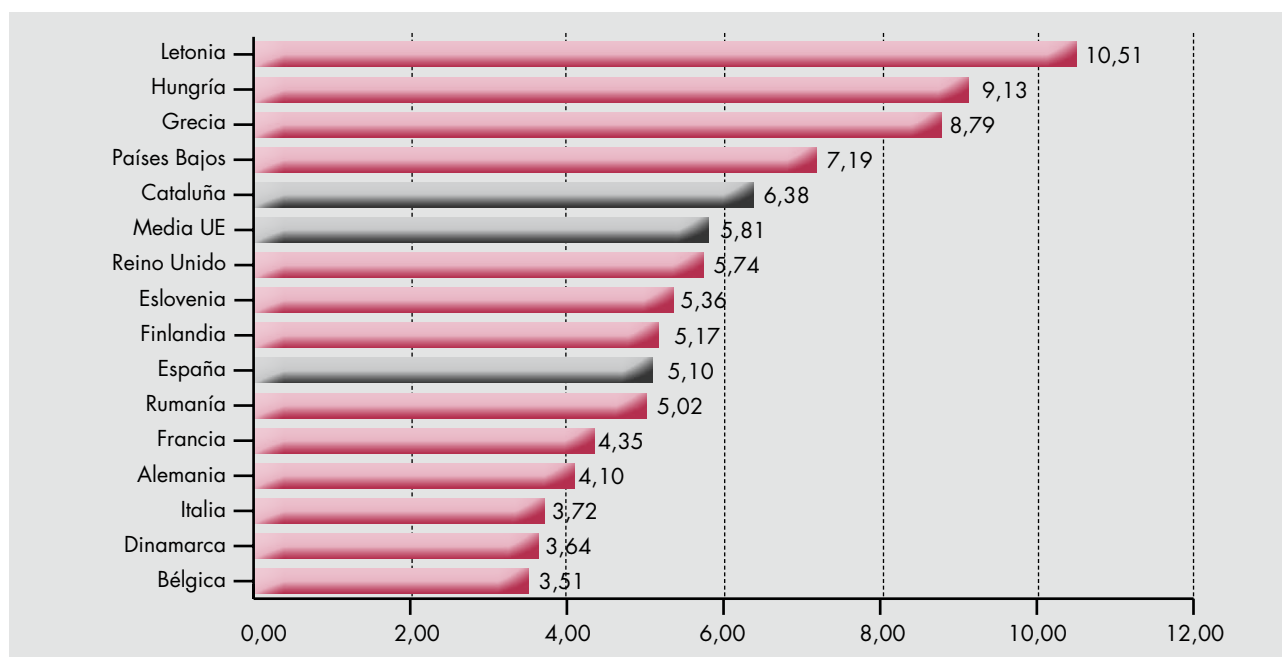


Figura 2.4 La actividad emprendedora (TEA) en la UE



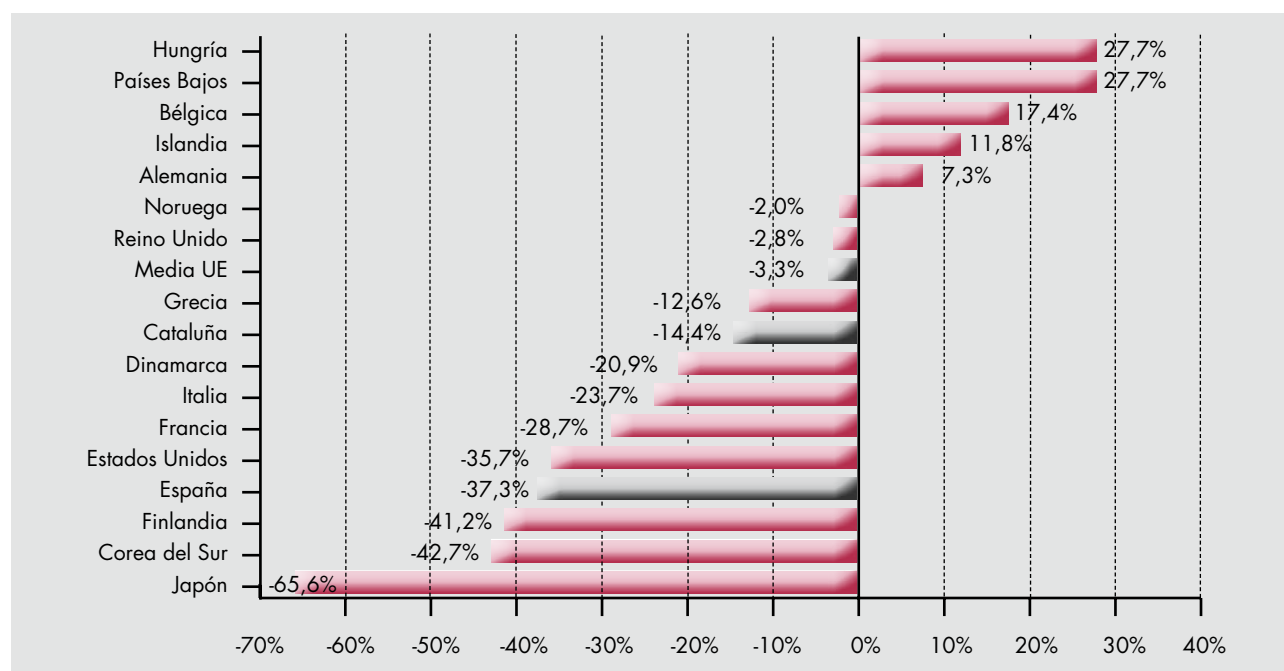
La caída observada en la TEA catalana fue de las menos importantes entre los países afectados por la recesión.

El resultado es muy parecido si nos limitamos a los países miembros de la Unión Europea. En comparación con la TEA promedio de la UE, de 5,81%, Cataluña tiene una tasa semejante aunque ligeramente superior. Los países que encabezan la UE en actividades de creación de empresas (TEA) son representativos de economías relativamente modestas dentro de la unión. Los países considerados como los motores económicos de Europa, Alemania (4,1%) y Francia (4,35%), presentan TEA inferiores a la tasa catalana.

La mayoría de los países miembros de la OCDE han visto su actividad emprendedora afectada negativamente en 2009 como consecuencia, en gran parte, de la coyuntura económica desfavorable. En la figura 2.5 se muestra el cambio proporcional interanual de la TEA entre 2008 y 2009. Se puede apreciar que las caídas en la TEA para muchos países eran muy importantes. Japón vio su tasa de actividad emprendedora desplomarse en más del 65%. A pesar de que la TEA en Cataluña sufrió las consecuencias negativas de la recesión económica, la caída observada en este índice fue, sin embargo, de las menos importantes entre los países afectados. Los únicos países que han visto crecer su creación de empresas en el último año son europeos, y entre ellos destacan Países Bajos y Hungría con aumentos de más del 27%.

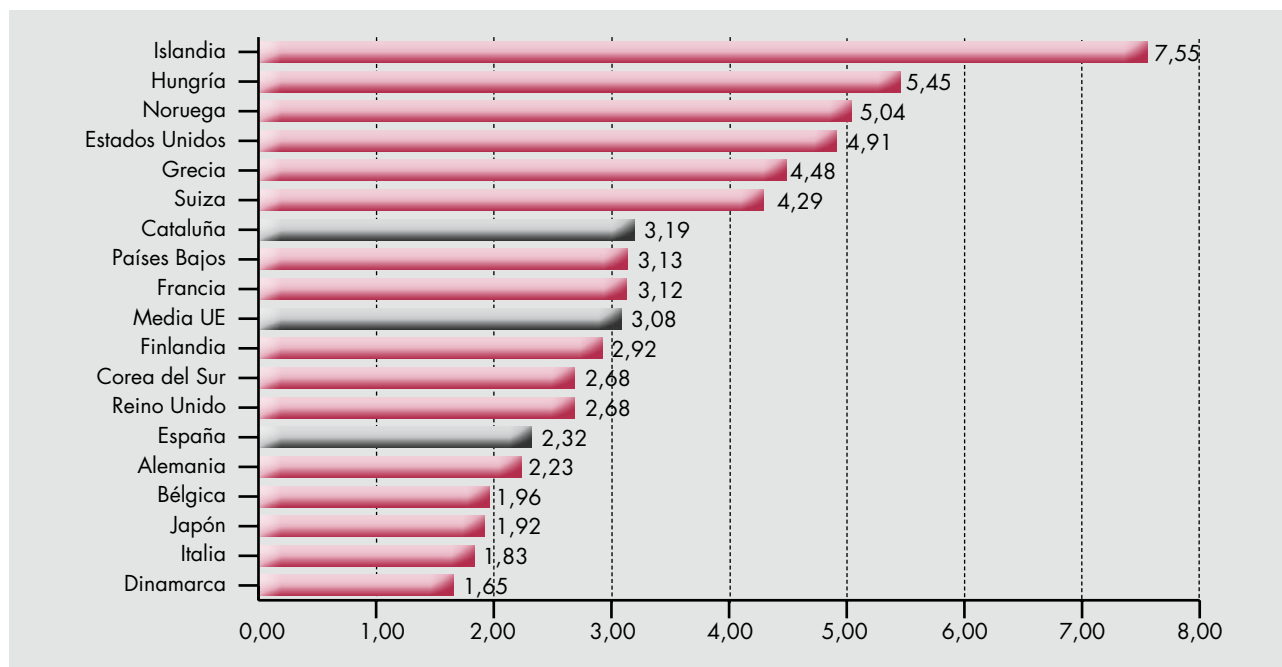
Figura 2.5

Cambio interanual de la actividad emprendedora (TEA), 2008-2009

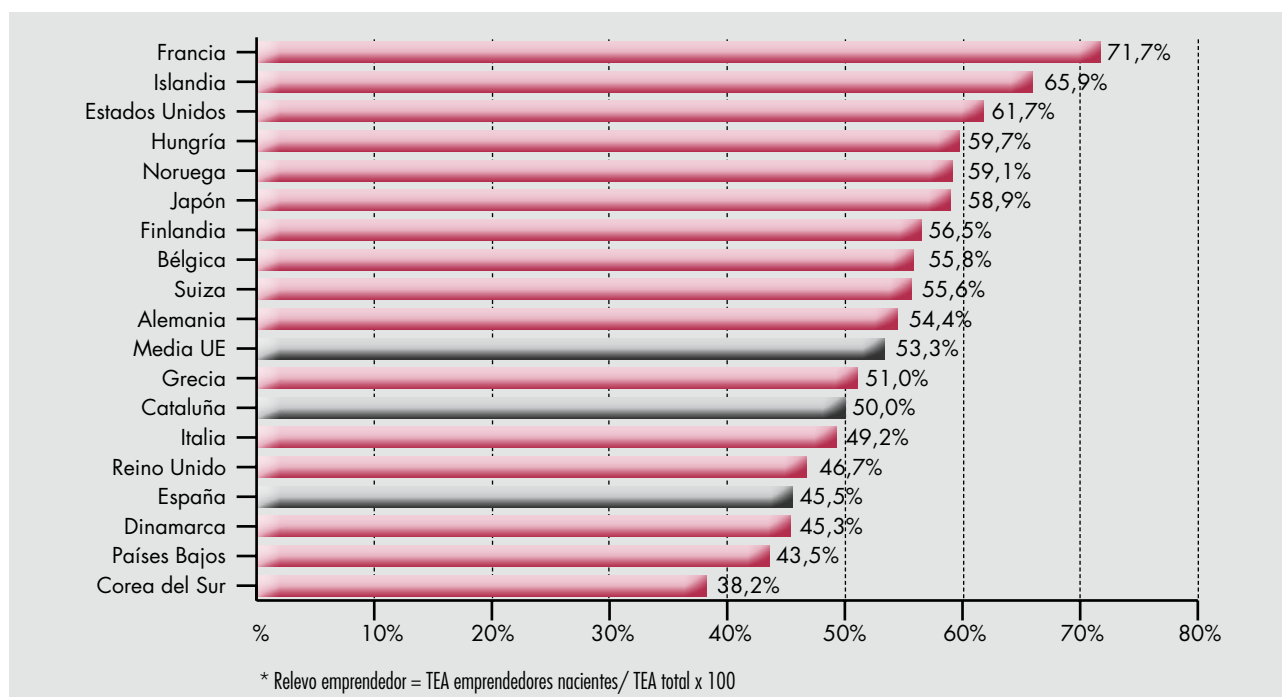


Como puede verse en la figura 2.5, la coyuntura económica actual ha reducido el emprendimiento en la mayor parte de los países de la OCDE. Resulta interesante analizar los factores que pueden anunciar una recuperación potencial de la actividad emprendedora, y comparar la situación de Cataluña frente a las economías más desarrolladas del mundo miembros de la OCDE.

Ante todo, se puede descomponer la TEA para observar sólo aquellas personas emprendedoras nacientes que estaban desarrollando el proceso de crear sus empresas en 2009. La actividad de emprendimiento naciente en Cataluña es similar a la tasa promedio de los países de la OCDE participantes en el GEM y ligeramente superior a la media europea.

Figura 2.6 Actividad emprendedora naciente en la OCDE

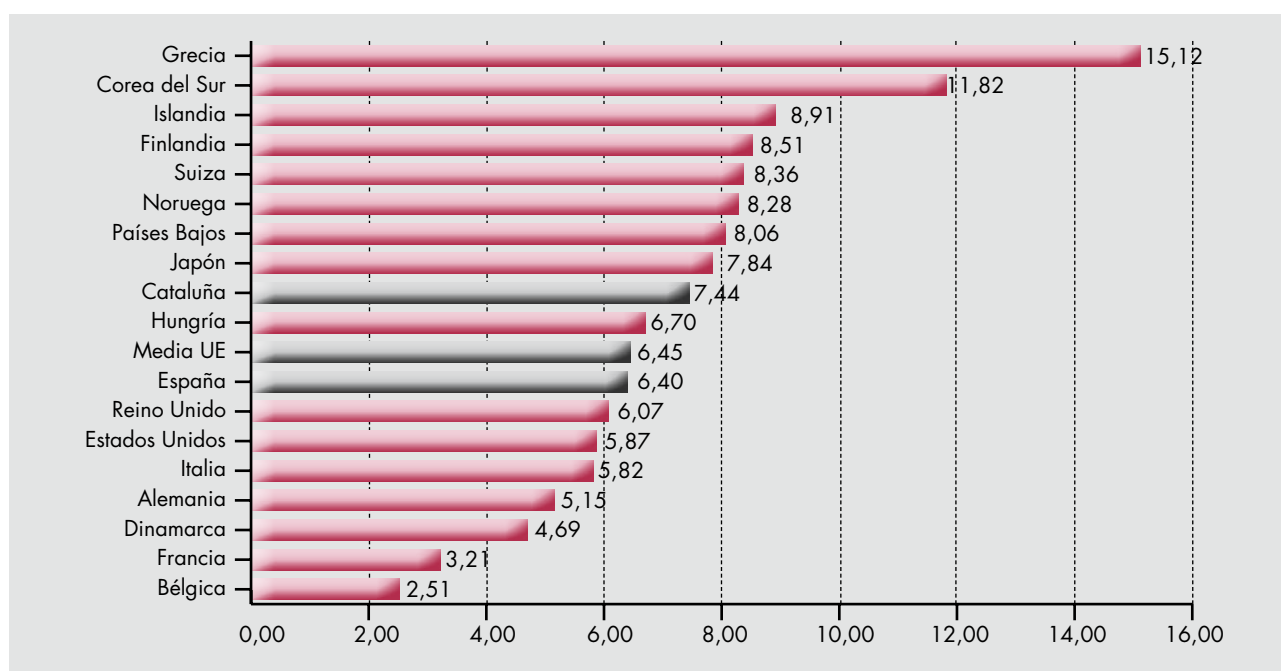
Se puede obtener una mejor idea del potencial de crecimiento o declive futuro de la actividad de creación de empresas comparando la tasa de personas emprendedoras nacientes en proporción con la TEA. En ese caso, la figura 2.7 muestra que Cataluña, a pesar de superar la tasa española, se sitúa por debajo de la media europea y de la mayoría de los países de la OCDE. Eso se debe más al gran potencial de crecimiento que muestran los países en 2009 –e indica

Figura 2.7 Relevo emprendedor en la OCDE*

una posible recuperación para 2010– que a una perspectiva pesimista para el futuro de la creación de empresas en Cataluña. Con una ratio de 0,5, esta comunidad tiene en 2009 la misma proporción de individuos en proceso de crear sus propias empresas que la de quienes declaran haber creado una nueva empresa en los últimos 42 meses. Según la capacidad de la población emprendedora naciente al cumplir con sus planes de emprendimiento, Cataluña muestra buenas perspectivas de regeneración y crecimiento de la actividad de creación de empresas en el futuro.

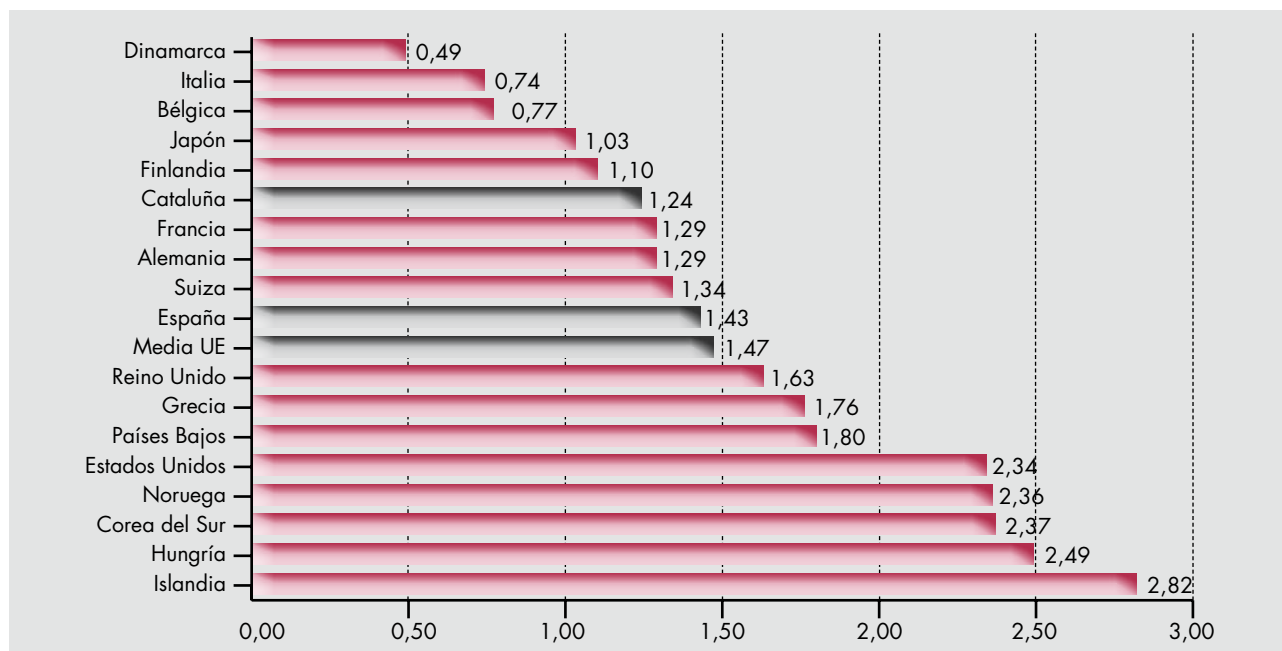
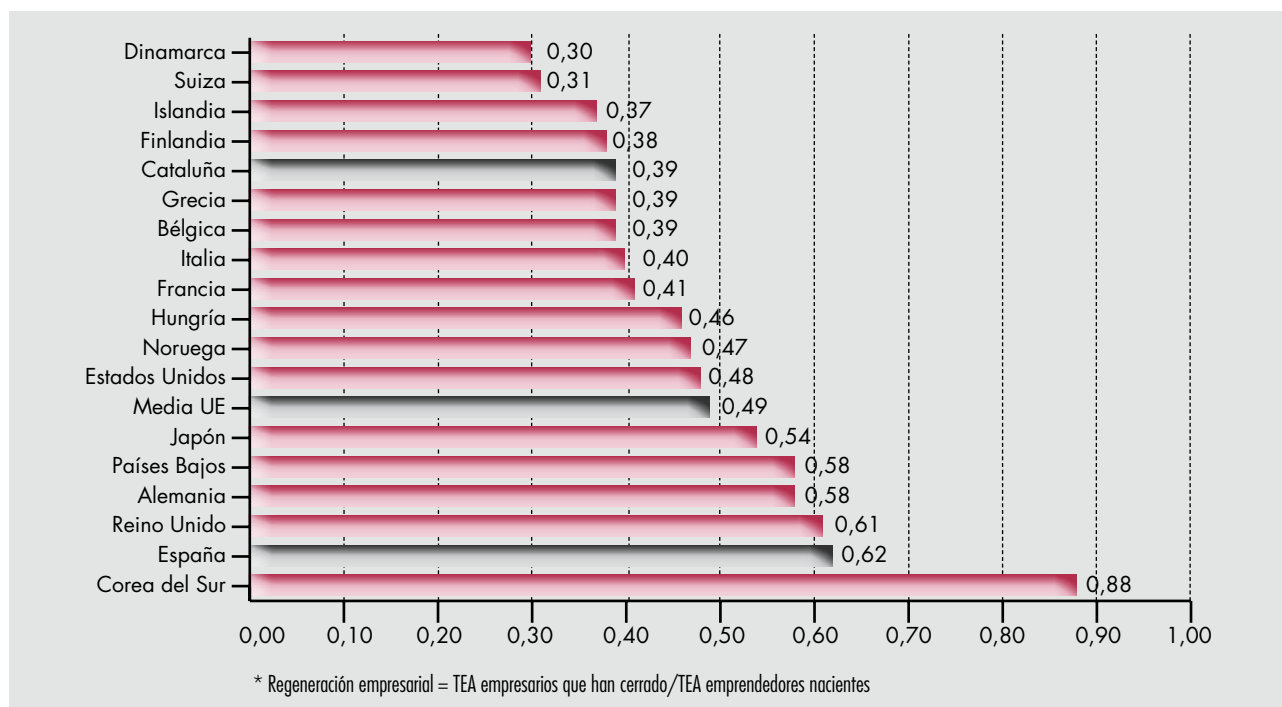
La comparación de Cataluña con los países de la OCDE que participan en el GEM 2009 en lo que respecta a la proporción de empresariado consolidado entre su población adulta, nos indica que de nuevo la tasa catalana se asemeja al promedio de la UE y de la OCDE (figura 2.8). Destacan tanto la tasa elevada de empresariado consolidado entre la población griega como la poca proporción de la que se advierte en Francia y Bélgica.

Figura 2.8 Actividad emprendedora consolidada en la OCDE



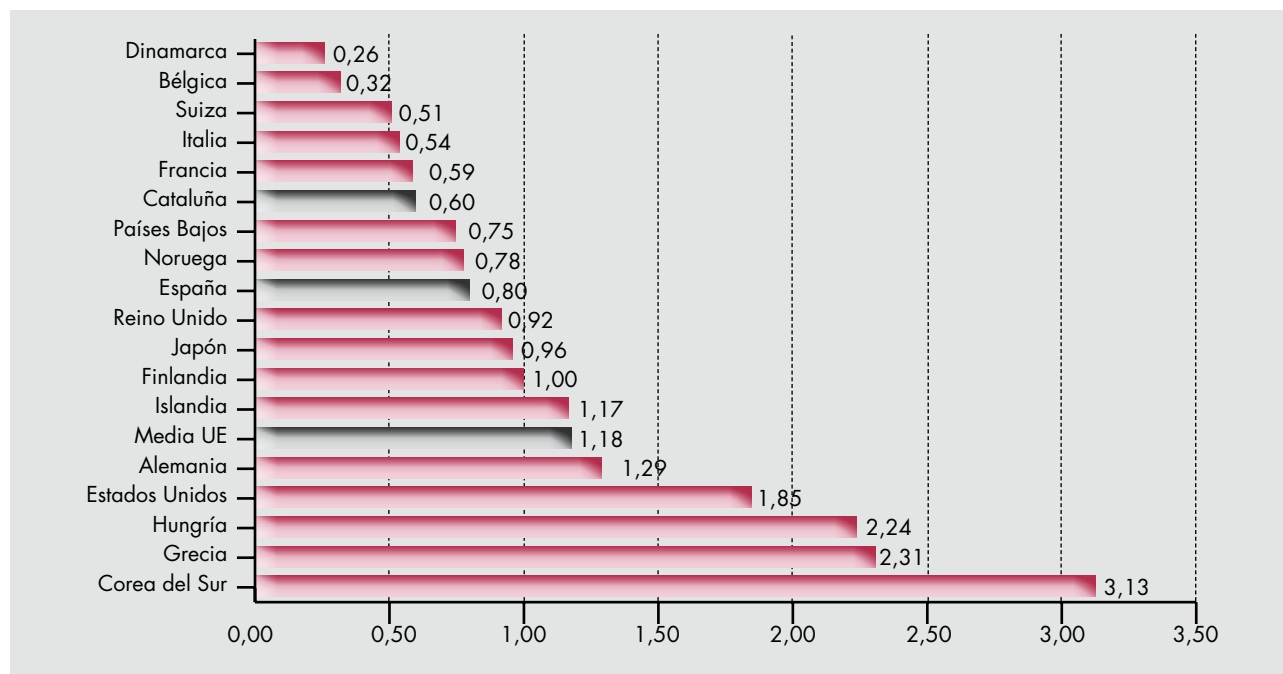
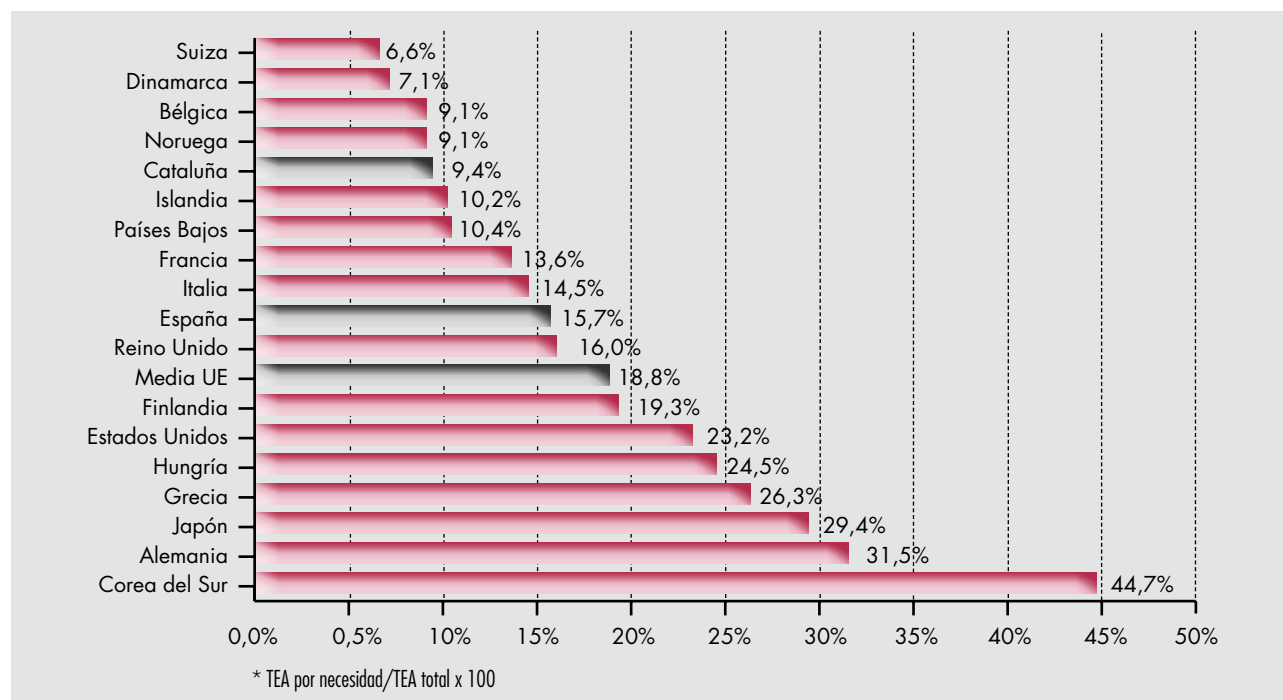
Donde Cataluña consigue distanciarse y mejorar la media europea y de la OCDE, es en la proporción de quienes han abandonado la actividad empresarial entre la población. Cataluña, con sólo el 1,24% del empresariado que declara haber cerrado un negocio en el último año, se coloca por encima de la mayoría de las economías más desarrolladas del mundo involucradas en el GEM 2009 (figura 2.9).

El mejor indicador del impacto potencialmente negativo de los cierres empresariales sobre el stock de empresas en una economía es la comparación de la tasa de quienes han cesado en esta actividad frente a la de las personas emprendedoras nacientes. A este nivel, la posición de Cataluña (0,39%) se ve como una de las más atractivas de la OCDE, superada sólo por las economías danesa (0,3%), suiza (0,31%), islandesa (0,37%) y la de Finlandia (0,38%). La tasa de Cataluña supera en mucho la tasa española así como la media de la UE (figura 2.10).

Figura 2.9 Cierre de empresas en la OCDE**Figura 2.10 Regeneración empresarial en la OCDE***

Respecto a la calidad potencial de la creación de empresas desde la perspectiva de los factores que motivan el emprendimiento, Cataluña, con el 0,6%, presenta una tasa de creación de empresas por necesidad entre las más bajas de la OCDE (figura 2.11). La tasa catalana indica que sólo una de cada 167 personas adultas en Cataluña está involucrada en actividades de creación de empresas en fase inicial como consecuencia de la falta de alternativas laborales. Esa tasa supone la mitad de la media europea registrada (1,18).

Cataluña tiene una tasa de creación de empresas por necesidad que está entre las más bajas de la OCDE.

Figura 2.11 Actividad emprendedora por necesidad en la OCDE**Figura 2.12 La necesidad en la actividad emprendedora en la OCDE***

Un indicador más preciso de la presencia de motivos de necesidad en la creación de empresas de un país es la comprobación del peso de este tipo de actividad económica como parte de todo el emprendimiento en fase inicial. La figura 2.12 presenta la proporción de emprendimiento por necesidad frente al total de creación de empresas en fase inicial (TEA) de los países de la OCDE

participantes en el GEM. Puede verse que Cataluña presenta la segunda menor proporción de TEA por necesidad entre los países de la OCDE (9%), a la par con Bélgica y Noruega. Las tasas del resto de España (16%) y europeas (19%) demuestran una proporción de creación de empresas por necesidad muy superior que la de Cataluña.

Conclusiones

- En 2009, el comportamiento emprendedor en Cataluña está alineado con el mostrado por los países de la OCDE.
- En términos de emprendimiento, Cataluña mejora en los últimos años el patrón mostrado por los países de la Unión Europea.
- La TEA catalana es similar a la tasa promedio de los países de la OCDE (6,9%) que participan en el GEM.
- En comparación con la TEA promedio de la UE (5,81%), Cataluña tiene una tasa parecida aunque ligeramente superior.
- A pesar de que la TEA en Cataluña sufrió las consecuencias negativas de la recesión económica, la caída observada de este índice fue de las menos importantes entre los países afectados.
- La tasa catalana de empresariado consolidado se asemeja al promedio de la UE y de la OCDE.
- Cataluña, con sólo el 1,24% de su empresariado que declaró haber cerrado su negocio en el último año, está mejor situada que la mayoría de las economías desarrolladas involucradas en el GEM 2009.
- Comparando los niveles de entrada y salida empresarial en el último año, la posición de Cataluña (0,39%) se halla entre las más atractivas de la OCDE.
- Cataluña, con el 0,6%, tiene una de las tasas de creación de empresas por necesidad más bajas respecto a los países de la OCDE.
- Cataluña presenta la segunda menor proporción de TEA por necesidad como parte de su actividad emprendedora total entre los países de la OCDE.

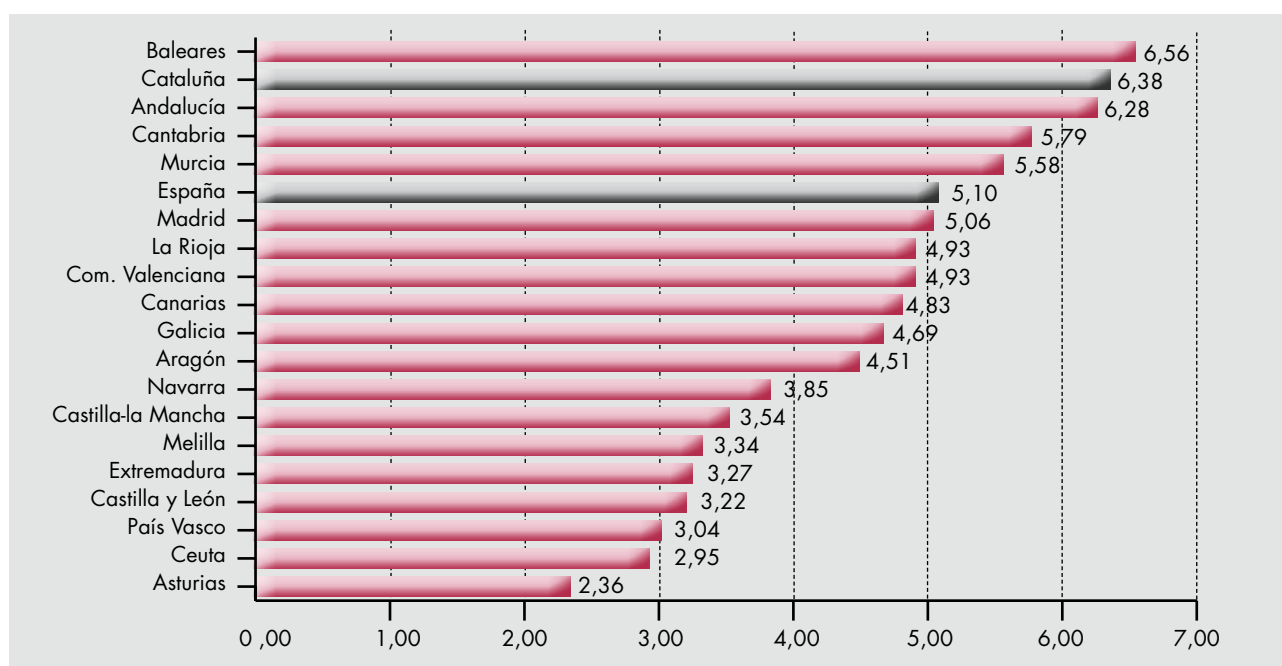
3

3. COMPARATIVA AUTONÓMICA

3. COMPARATIVA AUTONÓMICA

La comparación de la actividad emprendedora de Cataluña con las demás comunidades autónomas españolas nos deja una imagen positiva de la salud emprendedora catalana. La posición de Cataluña entre las comunidades autónomas en lo que se refiere a la actividad de creación de empresas en fase inicial (TEA) nos muestra que la tasa catalana (6,38%) se sitúa a la cabeza de España, sólo por detrás de la comunidad de Baleares (6,56%) (figura 3.1). A pesar de ser habitual para Cataluña estar por encima de la media española en su actividad emprendedora, la posición de liderazgo de esta comunidad en 2009 se debe en gran parte a la caída relativamente pronunciada de la TEA que han sufrido la mayor parte de las demás comunidades autónomas. Por ello, Cataluña se ha distanciado de la media española en 2009. La excepción es Baleares, que ha mantenido una dinámica ascendente en el año 2009 para mantenerse en una TEA similar a la que registró el año anterior.

Figura 3.1 La actividad emprendedora (TEA) en las comunidades autónomas españolas

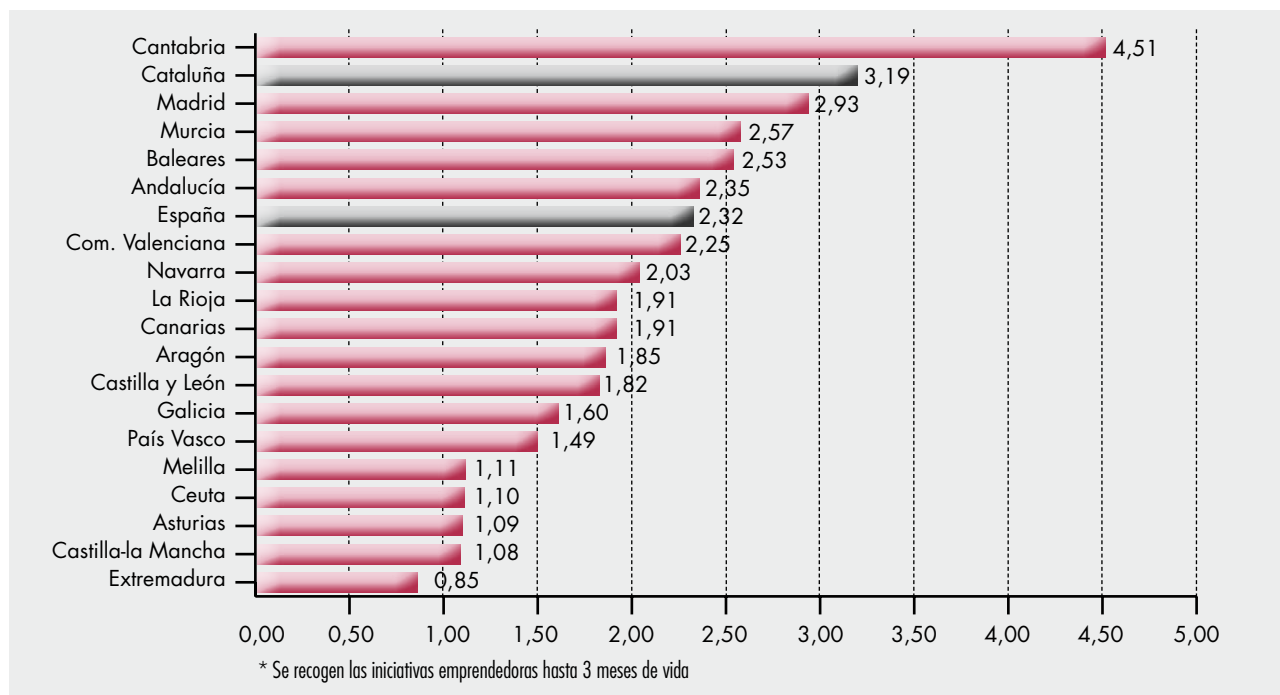
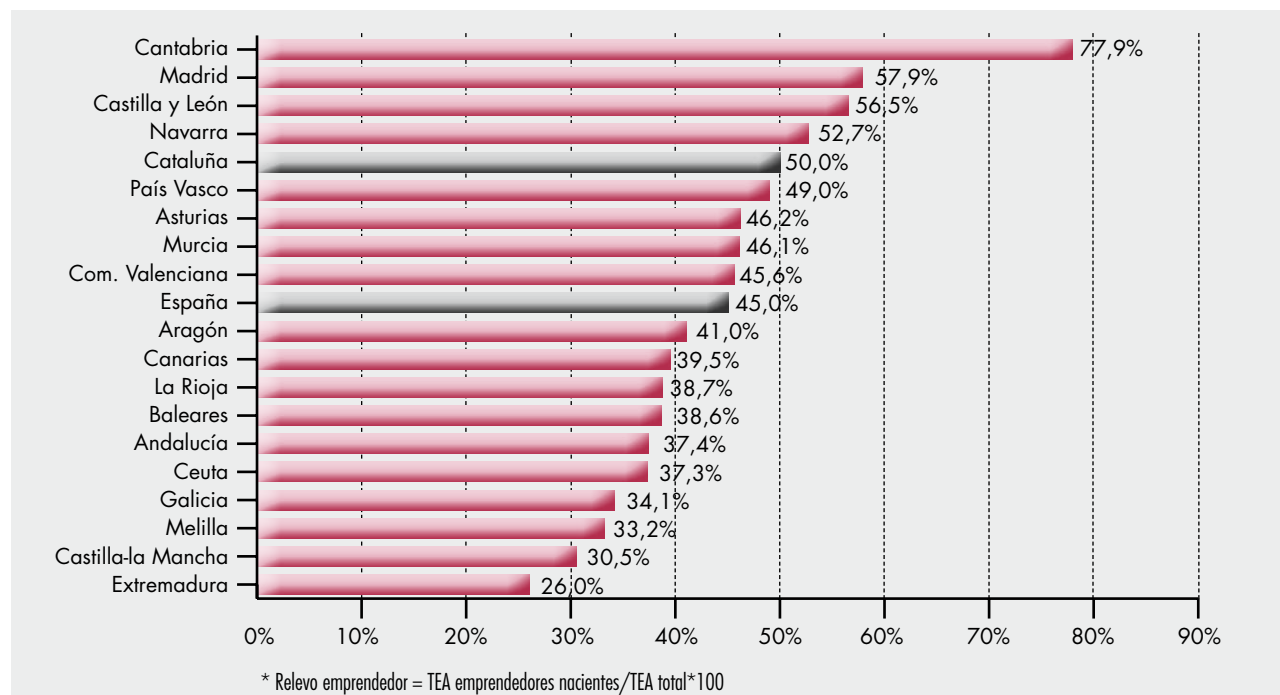


Más importante es la situación observada en Cataluña en lo que respecta a la tasa de personas emprendedoras nacientes. Dicha tasa anuncia las tendencias de la creación de empresas para el futuro. Otra vez, se puede apreciar en la figura 3.2 que Cataluña se coloca como la segunda comunidad autónoma de España con más actividad emprendedora naciente, detrás de Cantabria, que lleva una tasa naciente destacadamente alta.

Para apreciar mejor el potencial de crecimiento futuro del emprendimiento en cada comunidad autónoma, es útil comparar la tasa de la población emprendedora naciente como proporción de la TEA. Salvo en el caso en que estas personas encontraran unos obstáculos importantes que les dificultaran la puesta en marcha de sus iniciativas empresariales, esta ratio nos indica el potencial de regeneración de la creación de empresas en fase inicial de una comunidad. En la figura 3.3 vemos que Cataluña se encuentra por encima de la mayoría de comunidades autónomas. Esto indica que Cataluña no sólo presenta una de las tasas de actividad emprendedora más ele-

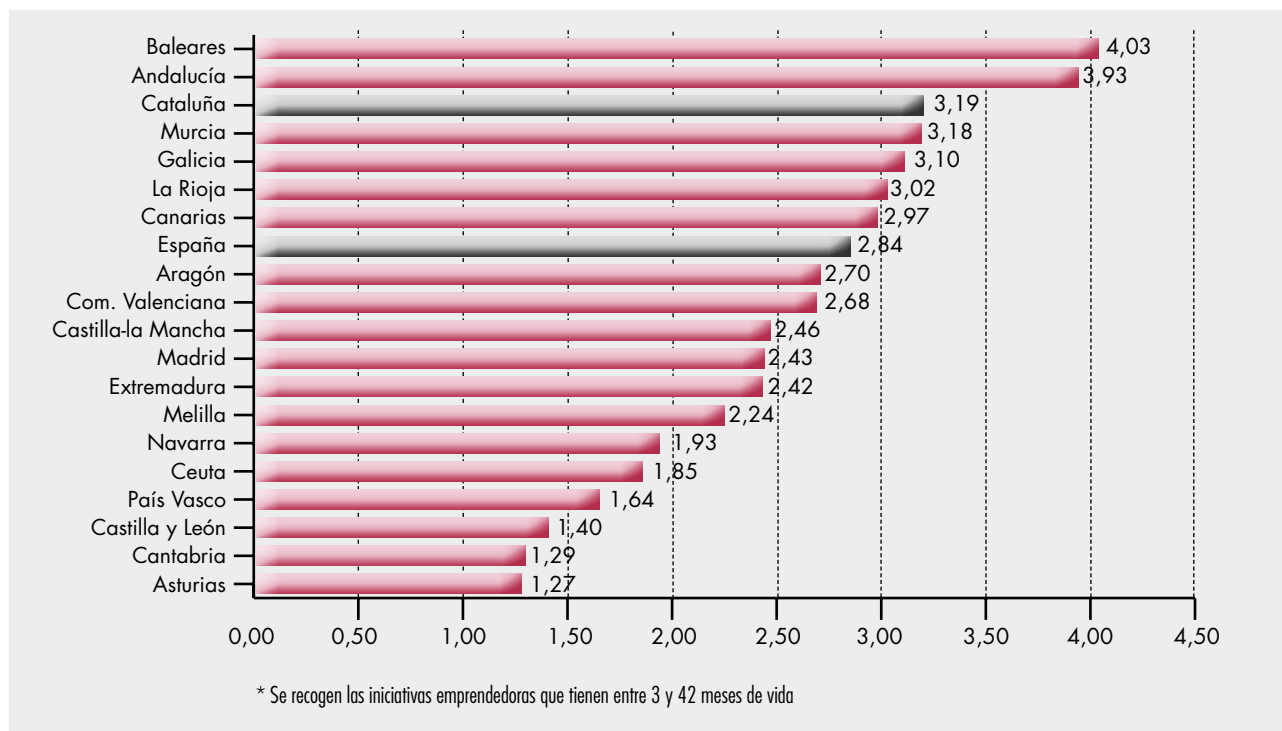
La creación de empresas en Cataluña muestra claros signos de fortaleza en comparación con el resto de España.

Cataluña está entre las comunidades mejor situadas para crecer en emprendimiento en los próximos años

Figura 3.2 La actividad emprendedora naciente en las comunidades autónomas españolas***Figura 3.3 Relevancia emprendedora en las comunidades autónomas españolas***

vadas del país, sino que además la creación de empresas en esta comunidad presenta muchas posibilidades de crecer en los próximos años.

La tasa catalana de empresariado nuevo con iniciativas empresariales que llevan en funcionamiento un período inferior a 42 meses se encuentra una vez más entre las más elevadas de Es-

Figura 3.4 La actividad emprendedora nueva en las comunidades autónomas españolas*

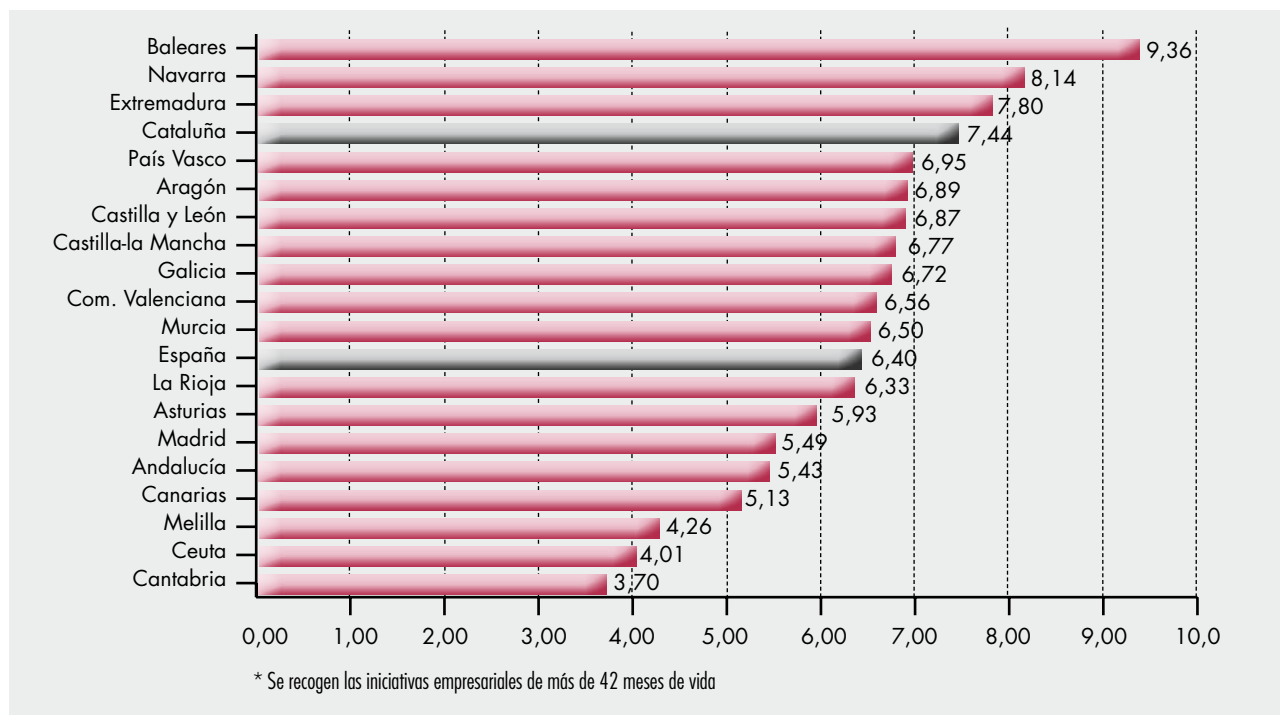
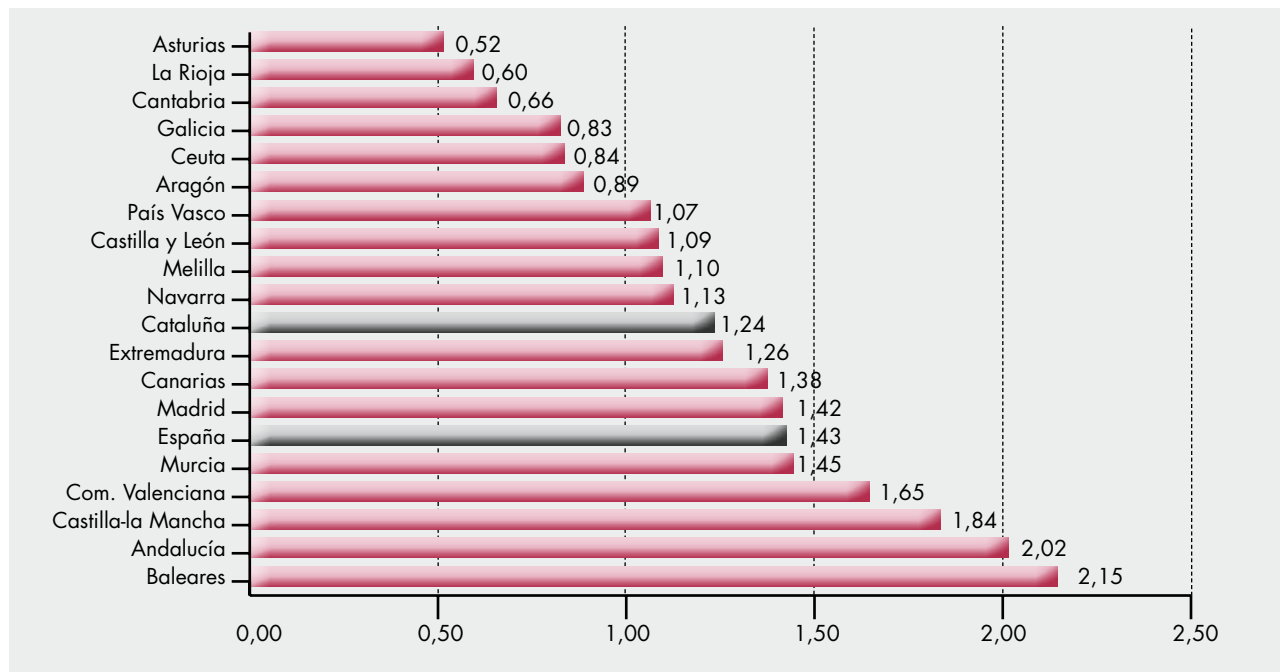
paña. Sin embargo, destacan dos comunidades que se desmarcan claramente de las demás en este nivel, Andalucía y Baleares, con el 4,04% y el 3,93% de su población adulta identificados como nuevos empresarios. Cataluña aparece a continuación, con el 3,19%, por encima de las demás comunidades autónomas (figura 3.4).

La proporción de empresariado consolidado con firmas que llevan operando más de 42 meses es más elevada en Baleares (9,36%) (figura 3.5). Sin embargo, a pesar de los casi dos puntos porcentuales de desventaja que lleva respecto del líder nacional, Cataluña se mantiene por encima de la media española con una tasa de 7,44%. Navarra (8,14%) y Extremadura (7,80%) son las únicas comunidades, junto con Baleares, que superan la tasa catalana. Además, se debe indicar que las consecuencias desproporcionadamente severas que la crisis económica está ejerciendo sobre la creación de empresas, especialmente en el caso extremeño, sugiere que estas dos comunidades experimentarán importantes caídas en su actividad emprendedora en el futuro.

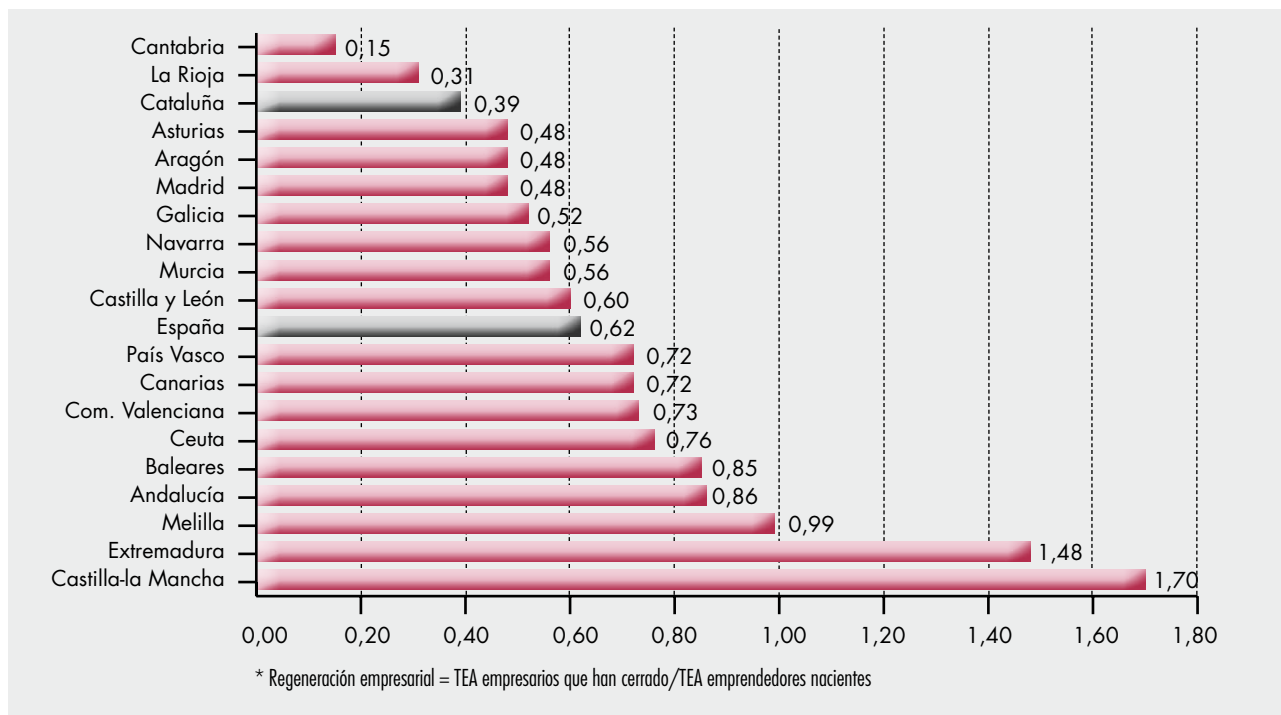
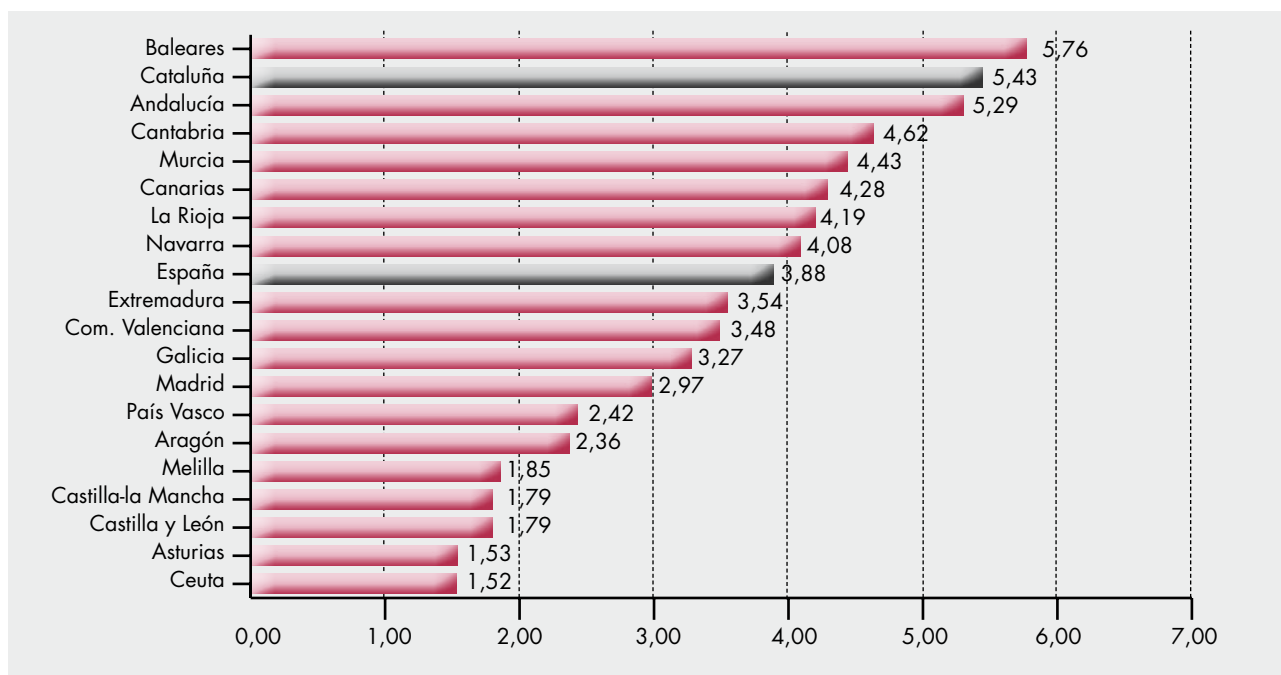
La proporción de la población adulta que declara haber cerrado una iniciativa empresarial en Cataluña (1,24%) es similar a la media española. Se puede observar en la figura 3.6 que las comunidades con una TEA similar a la catalana, Baleares y Andalucía, se quedan con tasas de abandono muy superiores a la de Cataluña, hecho indicativo de una mejor salud y sostenibilidad del cuerpo empresarial catalán.

Para apreciar la verdadera capacidad de regeneración empresarial y al mismo tiempo tener una mejor idea del impacto de la coyuntura económica sobre la creación de empresas en un territorio, se debe comparar la tasa de abandono de la actividad empresarial en el último año con la del emprendimiento naciente en ese mismo año. La figura 3.7 presenta la relación entre personas ex empresarias y emprendedoras nacientes. Puede verse que Cataluña muestra una de

Cataluña muestra una de las tasas de regeneración empresarial más sólidas en España.

Figura 3.5 La actividad emprendedora consolidada en las comunidades autónomas españolas***Figura 3.6 Cierre de empresas en las comunidades autónomas españolas**

las tasas de regeneración empresarial más sólidas en España: 0,39 abandonos por cada emprendedor naciente. Esa tasa nos deja prever un crecimiento futuro en el stock de empresariado en Cataluña. Por otra parte, la situación en Extremadura y Castilla-La Mancha es especialmente preocupante debido al volumen más elevado de cierres que de iniciativas nacientes que sufre esas comunidades.

Figura 3.7 Regeneración empresarial en las comunidades autónomas españolas***Figura 3.8** La actividad emprendedora (TEA) femenina en las comunidades autónomas españolas

A pesar de que Cataluña ha sufrido un retroceso en su actividad emprendedora femenina en el año 2009 (véase el capítulo 7), en comparación con las demás comunidades autónomas del país el emprendimiento por parte de mujeres catalanas sigue dominante en España. La proporción de mujeres adultas activas en fase inicial de emprendimiento (TEA de 5,43%) en Cataluña

El emprendimiento por parte de mujeres catalanas es de los más altos en España.

Recuadro 3a Análisis técnico: Importancia de la actividad emprendedora femenina en España

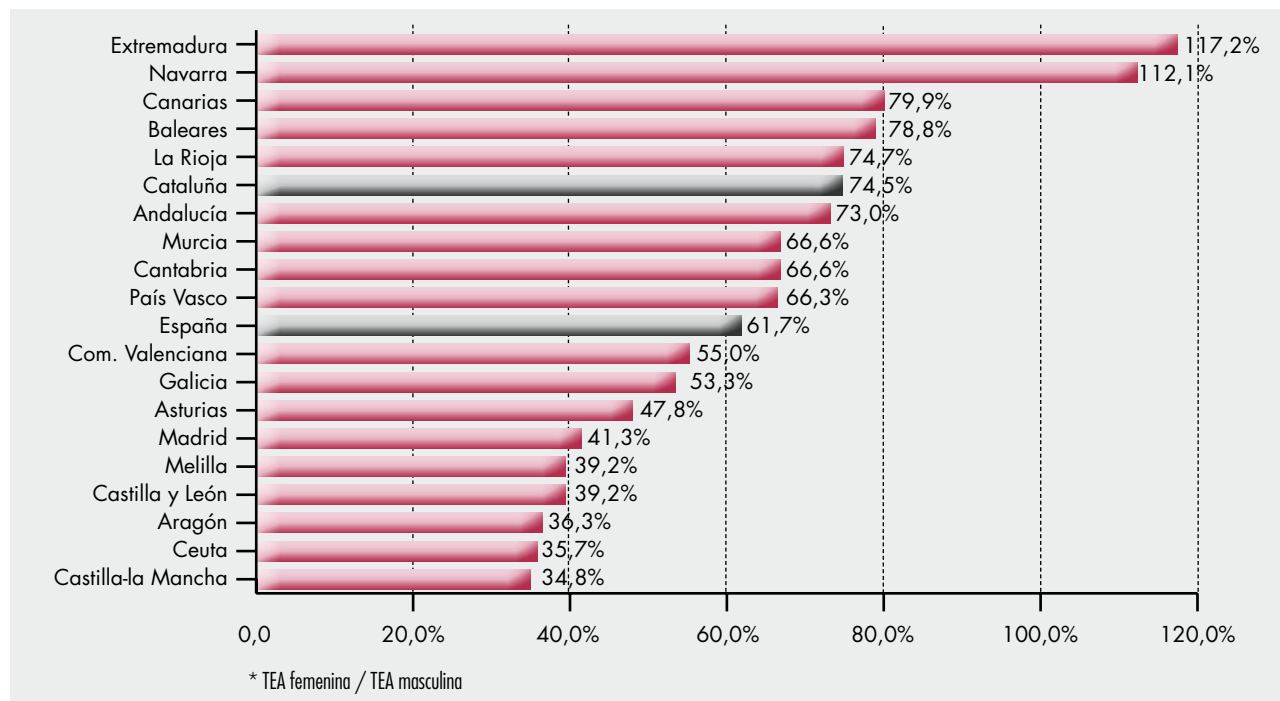
La tabla muestra para el año 2009, y tomando como muestra las 19 comunidades y ciudades autónomas españolas, la relevancia de la participación de la mujer en distintas actividades emprendedoras. Para medir la participación emprendedora femenina empleamos como variable la ratio de la TEA femenina dividido por la TEA observada para los hombres (brecha emprendedora). Los resultados para las distintas actividades emprendedoras se comparan en función de si el territorio muestra una brecha emprendedora superior o inferior a la media de esta variable.

Los resultados indican que las comunidades con mayor participación de mujeres en actividades emprendedoras muestran tasas de emprendimiento más altas. De esta forma, se observan niveles medios de actividad emprendedora (tasa de población emprendedora naciente así como de nuevo empresariado y TEA) significativamente mayores en las comunidades con una alta presencia de mujeres emprendedoras, en comparación con los resultados de las comunidades cuya tasa de participación emprendedora femenina está por debajo de la media para España.

	Promedio	< Mediana (Brecha emprendedora)	> Mediana (Brecha emprendedora)
Emprendedor naciente	2,32%	1,63%	2,63%
Test de diferencia de medianas (Prueba de Kruskal-Wallis)		4,507**	
Nuevo emprendedor	2,78%	2,17%	2,98%
Test de diferencia de medianas (Prueba de Kruskal-Wallis)		3,527*	
TEA	5,10%	3,77%	5,48%
Test de diferencia de medianas (Prueba de Kruskal-Wallis)		6,407**	

Nota: * y ** indican que, para la variable de interés, la diferencia observada en las distintas actividades emprendedoras es significativa al 10% y al 5%, respectivamente.

Figura 3.9 Relación entre la actividad emprendedora femenina y masculina en las comunidades autónomas españolas*



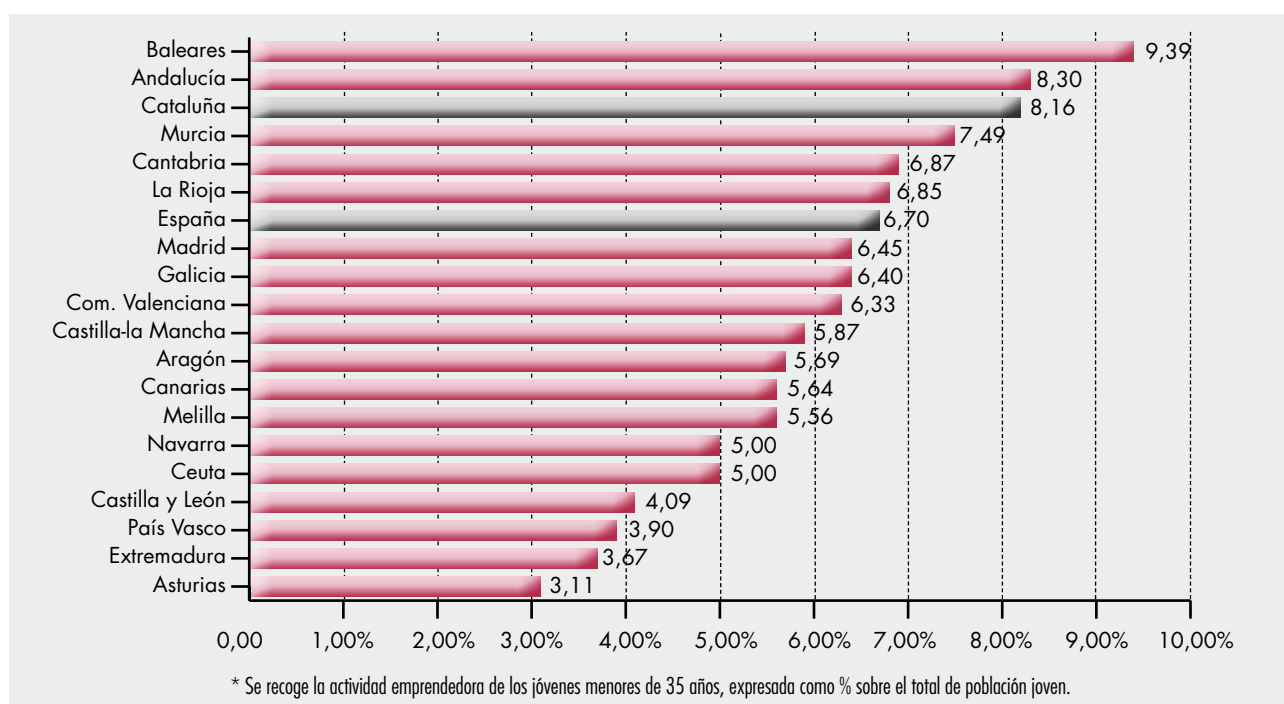
sólo es superada por la de Baleares (5,76%). Conviene destacar que las comunidades con mayores tasas de actividad emprendedora femenina son igualmente las que encabezan la TEA, hecho que indica la importancia de la contribución femenina a la creación de empresas.

El potencial de crecimiento de la TEA catalana a través de una mayor actividad emprendedora femenina es todavía grande. Como puede verse en la figura 3.9, Cataluña tiene una ratio de TEA femenina respecto a la TEA masculina de sólo el 74%, que es superior a la media española, pero que indica en especial que Cataluña sigue con un potencial de crecimiento de empresas sin explotar entre la población femenina. Sin embargo, como se detalla en el capítulo 7, la relación entre la TEA de mujeres y de hombres en 2009 se explica más por el mayor retroceso en la actividad femenina en el último año.

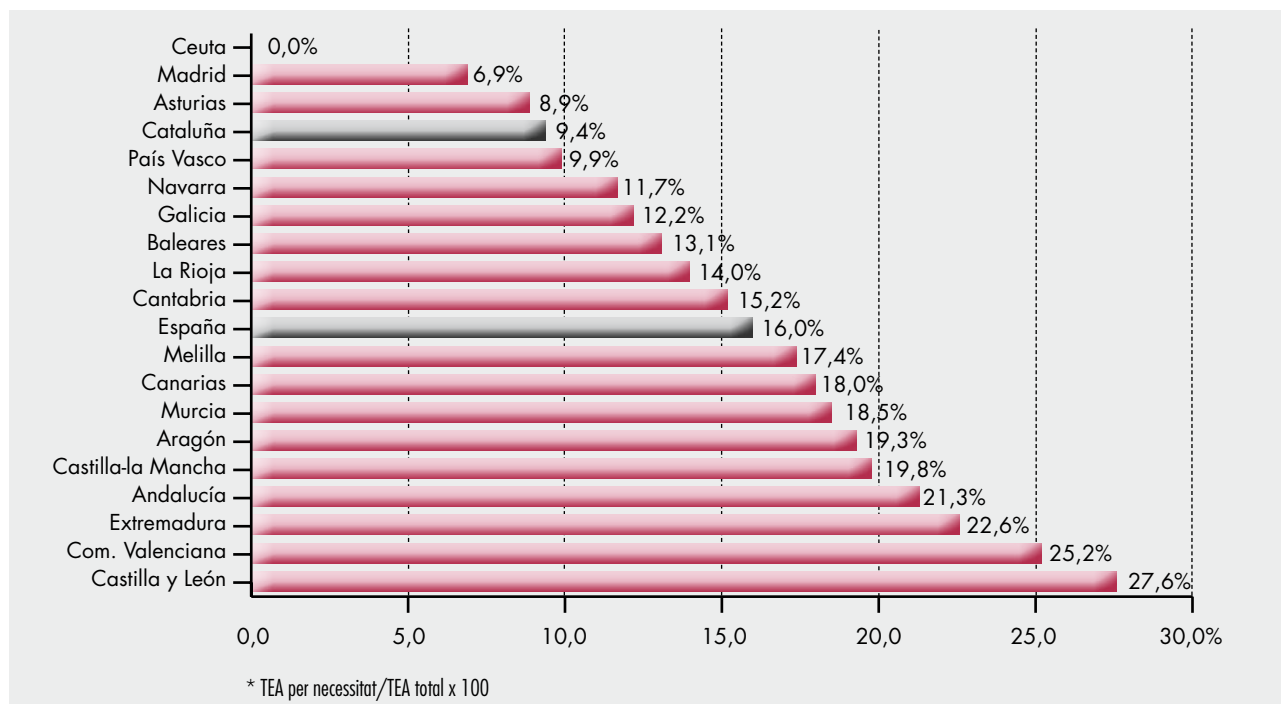
Pero si volvemos sobre la imagen positiva que ofrece la comparación de la actividad de creación de empresas en Cataluña con las demás comunidades autónomas, debemos indicar también la alta tasa de actividad de creación de empresas mostrada entre las personas catalanas menores de 35 años. Como se podrá constatar en el capítulo 8, el emprendimiento joven en Cataluña no sólo está resistiendo los efectos negativos de la desaceleración económica, sino que además muestra un perfil de capital humano superior al promedio del empresariado consolidado. La figura 3.10 indica que la TEA de jóvenes catalanes es de 8,16%, muy por encima de la que presenta la mayor parte de comunidades autónomas.

La TEA de jóvenes catalanes (8,16%) supera la de gran parte de las demás comunidades autónomas.

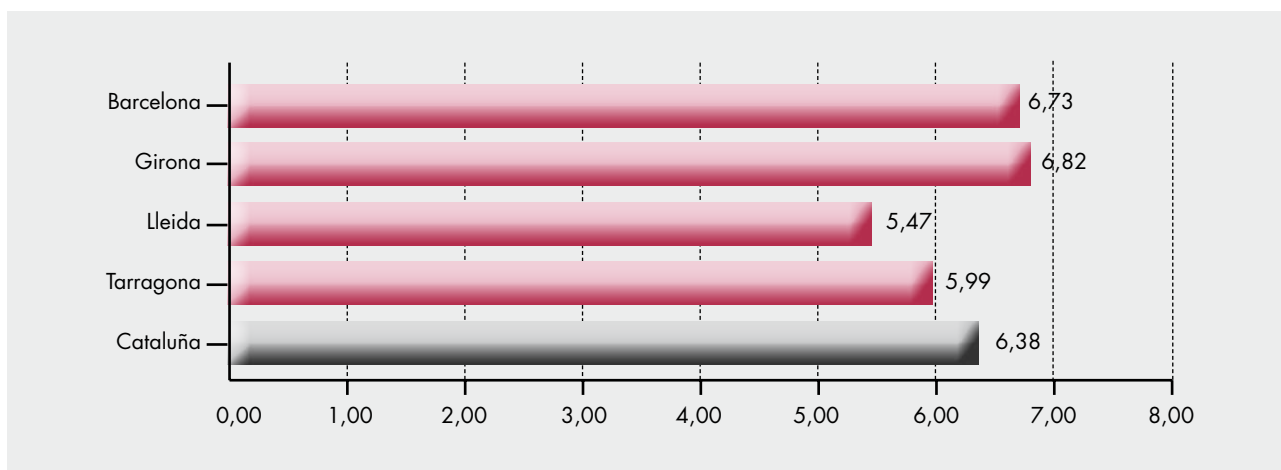
Figura 3.10 La actividad emprendedora de los jóvenes en las comunidades autónomas españolas*



Finalmente, podemos utilizar otro factor comparativo para indicar la salud de la creación de empresas catalana: el emprendimiento por necesidad como proporción de la TEA. Una proporción baja de creación de empresas en un territorio como resultante de la falta de alternativas laborales es indicativa de la sostenibilidad de la actividad emprendedora y de su potencial contribución al crecimiento, al empleo y a la innovación del territorio (figura 3.11). Cataluña presenta una proporción de TEA por necesidad con respecto a la TEA global (9,4%) entre las más favorables de España. Con ese factor comparativo se demuestra de nuevo la fortaleza de la creación de empresas en Cataluña en comparación con el resto de comunidades autónomas.

Figura 3.11 La necesidad en la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas*

Los resultados concernientes al análisis comparativo presentado hasta ahora en este informe están de acuerdo con argumentos encontrados en la literatura (por ejemplo, Bryden y Hart, 2004). De esta forma, la principal conclusión que puede derivarse de este análisis nos refuerza en el concepto de que la actividad emprendedora es un fenómeno cuya intensidad está estrechamente ligada a las especificidades institucionales y socioculturales propias de cada territorio. En este sentido, el comportamiento del emprendimiento no es solamente distinto al comparar una comunidad autónoma con otra, como ocurre con el caso catalán con respecto al resto de España, sino que además se pueden observar importantes variaciones en la actividad emprendedora dentro del territorio catalán.

Figura 3.12 La actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por provincias

Centrando el análisis en las provincias catalanas en el año 2009, los resultados revelan importantes variaciones en la tendencia de la actividad de creación de empresas. Esta variación no procede tanto de la TEA mostrada por las diferentes provincias en 2009, que son relativamente similares (figura 3.12), sino más bien por la evolución que la creación de empresas ha mostrado en cada provincia en los últimos años (tabla 3.1).

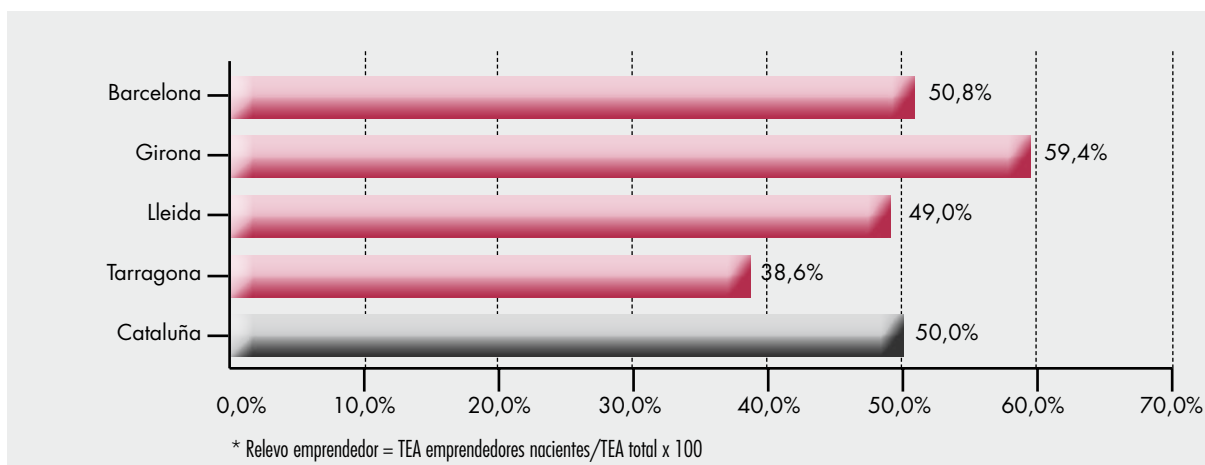
Mientras que la creación de empresas para el conjunto de Cataluña ha experimentado una desaceleración durante los últimos tres años, las distintas provincias muestran una tendencia más bien heterogénea. A pesar de que la recesión emprendedora fue especialmente severa en Cataluña en el año 2008, con desplomes interanuales de la TEA de hasta el 27% en Girona y Tarragona, la provincia de Lleida experimentó un incremento del 10% en su tasa de actividad emprendedora en ese mismo año (tabla 3.1). A pesar de ello, durante 2009 Lleida vio caer su TEA en más del 38% con respecto al resultado de 2008, mientras que en ese mismo año Girona consiguió recuperar el crecimiento del emprendimiento (TEA) en su territorio, que fue de 14%.

Tabla 3.1 Evolución de la actividad emprendedora a nivel provincial

		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total Cataluña
TEA	2009	6,73	6,82	5,47	5,99	6,38
	2008	7,50	6,00	8,80	6,70	7,27
	2007	8,30	8,20	8,00	9,20	8,39
Cambio interanual	2008-2009	-10,3%	13,7%	-37,8%	-10,6%	-12,2%
	2007-2008	-9,6%	-26,8%	10,0%	-27,2%	-13,3%

A pesar del importante desplome de la actividad emprendedora en Lleida, que registró la menor TEA en 2009, los indicadores usados en este informe para evaluar la calidad del emprendimiento futuro muestran que, tanto en esta provincia como en Barcelona y Girona, es posible prever la recuperación de la actividad emprendedora a corto plazo. Por otra parte, resulta mucho más preocupante la situación de la creación de empresas en Tarragona. Esta provincia encabezaba las tasas de actividad emprendedora en el año 2007, es decir, antes de la desaceleración económica. Además, la TEA de Tarragona en 2009 se mantenía principalmente por su alta tasa

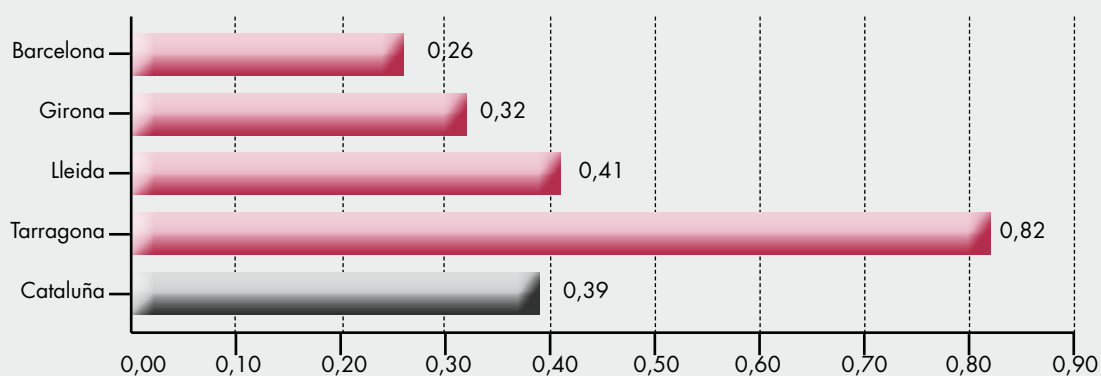
Figura 3.13 Relevo emprendedor a escala provincial*



de empresariado nuevo que inició su actividad en años anteriores a la recesión económica. Sin embargo, Tarragona registró en 2009 una tasa de emprendimiento naciente muy baja (2,31%) y una ratio de relevo emprendedor preocupantemente baja (emprendimiento naciente/TEA de 0,39%) (figura 3.13).

Junto con la falta de relevo emprendedor, Tarragona muestra además la mayor tasa de cierre empresarial en Cataluña (1,9%), lo cual, sumado a su baja actividad de emprendimiento naciente, muestra un panorama de regeneración emprendedora poco atractivo para esta provincia (0,82 cierres por cada persona emprendedora naciente en 2009). Teniendo en cuenta que la TEA de Tarragona para el año 2010 se verá afectada por la salida de la mayor parte del nuevo empresariado (el que creó sus empresas antes de la desaceleración económica), ya que este grupo pasará a formar parte de la categoría de empresariado consolidado, se puede esperar (si no se originan cambios importantes en su trayectoria actual) una caída sustancial de la tasa de actividad emprendedora de esa provincia en los próximos años.

Figura 3.14 Regeneración empresarial por provincias*



* Regeneración empresarial = TEA empresarios que han cerrado/TEA emprendedores nacientes

Conclusiones

- La comparación de la actividad emprendedora de Cataluña con las demás comunidades autónomas españolas ofrece una imagen positiva de la salud emprendedora catalana.
- La TEA catalana (6,38%) se sitúa a la cabeza de España.
- La posición de liderazgo de Cataluña en 2009 se debe en gran parte a la caída relativamente pronunciada de la TEA que han sufrido la mayor parte de las comunidades autónomas.
- La tasa de emprendimiento naciente en Cataluña, que anuncia la tendencia de la creación de empresas para el futuro, se sitúa como la segunda más alta de España.
- Cataluña muestra una de las tasas de regeneración empresarial más sólidas en España.
- Se prevé un crecimiento futuro en el stock de empresariado en Cataluña.
- El emprendimiento por parte de las mujeres catalanas domina en España.
- Las comunidades con mayores tasas de actividad emprendedora femenina son igualmente las líderes en términos de TEA en España.
- El potencial de crecimiento de la TEA catalana a través de una mayor actividad emprendedora femenina es todavía grande.
- La actividad emprendedora (TEA) mostrada por la juventud en Cataluña es superior a la de la mayoría de comunidades autónomas.
- Casi todos los indicadores consultados para el año 2009 demuestran la fortaleza de la creación de empresas en Cataluña en comparación con el resto de España.
- Tanto el indicador de relevo emprendedor como el de regeneración empresarial muestran un panorama poco optimista en lo que respecta al futuro de la actividad emprendedora en Tarragona.
- Sin embargo, y con excepción de esta provincia, los resultados permiten suponer que las demás provincias catalanas experimentarán una recuperación en su actividad emprendedora a corto plazo.



4. PERFIL DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS EN CATALUÑA

- 4.1. Educación formal
- 4.2. Renta familiar
- 4.3. Ocupación
- 4.4. Género
- 4.5. Edad
- 4.6. El perfil emprendedor a escala territorial

4. PERFIL DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS EN CATALUÑA

El perfil de quien crea una empresa en cualquier economía dice mucho del potencial de regeneración y crecimiento de ésta. El perfil del nuevo empresariado catalán es indicativo de los recursos y del capital humano que se inyecta en el cuerpo empresarial del país, el cual influye en el potencial ritmo de desarrollo, de generación de empleo y de evolución innovadora; en consecuencia, impacta en la calidad de vida de todos los habitantes de Cataluña. En este capítulo se analizará el perfil del adulto involucrado en las diferentes fases de la actividad emprendedora, comparándolo con el perfil de la población adulta en general así como del empresariado ya establecido. También presentaremos las tendencias en el perfil de la persona emprendedora a lo largo de los tres últimos años, prestando especial atención a las consecuencias de la actual coyuntura económica e identificando los rasgos de quienes siguen creando empresas en tal contexto. Las variables del perfil que analizaremos son el nivel de educación formal, la renta familiar en el hogar, la ocupación, el sexo y la edad. Como se verá a lo largo del capítulo, se observa un incremento en el capital humano emprendedor catalán en el año 2009.

El perfil del emprendimiento en Cataluña muestra un alto nivel de capital humano.

4.1. Educación formal

El nivel de escolarización formal de un individuo es un contribuyente importante al capital humano del mismo y ha sido relacionado con la creación de empresas de dos formas distintas. Por una parte, cuanto mayor formación se tiene, el nivel de capacidad para emprender una iniciativa empresarial es más elevado, así como existe un mayor espectro de oportunidades a su alcance. Sin embargo, por otro lado, la mayor escolarización de un individuo habitualmente abre más posibilidades profesionales, y al mismo tiempo incrementa el coste de oportunidad de esa persona al elegir una carrera emprendedora (Dunkelberg y Cooper, 1982; Cooper et al., 1994; Lafuente y Rabetino, 2010).

Se puede observar en la tabla 4.1 que la distribución por nivel educativo de los individuos involucrados en actividades de emprendimiento es superior al nivel que presenta el empresariado consolidado. En el caso de la TEA, más de la mitad de las personas han alcanzado una formación universitaria como mínimo. Esa alta proporción de quienes poseen estudios universitarios en el proceso de emprendimiento es especialmente significativa entre las personas emprendedoras potenciales y las nacientes, pues más del 60% de los individuos tienen una formación universitaria.

Más del 60% de las personas emprendedoras potenciales y nacientes tiene formación universitaria.

En la tabla 4.1 se observa que, entre 2007 y 2009, existe una marcada tendencia hacia mayores niveles de educación formal entre la población emprendedora naciente que entre quienes cumplen con sus proyectos empresariales y pasan a formar parte del grupo de nuevo empresariado. Dicha observación parece indicar que quienes alcanzan un mayor nivel educativo tienen menos perseverancia a la hora de crear sus empresas y cumplen relativamente menos con sus intenciones empresariales. Una posible causa de esta tendencia podría estar ligada al sacrificio relativamente superior (el coste de oportunidad) que deben realizar las personas con una alta formación formal al elegir una carrera empresarial. Al mismo tiempo, se puede observar que hay un auge en las iniciativas empresariales por parte de personas con mayor formación formal en 2009 que todavía no se han materializado en empresas nuevas.

Además, desde el año 2007 la proporción de cierres por parte de quienes tienen estudios universitarios está en aumento. Mientras que en años anteriores a 2008 los ceses empresariales

Tabla 4.1 Nivel de educación formal de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario
2009						
Sin estudios	6,1	2,7	16,9	9,8	11,0	1,8
Primaria	21,9	14,2	24,3	19,3	29,1	35,1
Secundaria	11,2	23,0	6,8	14,9	17,7	19,3
Estudios universitarios	60,7	60,1	52,0	56,0	42,2	43,8
2008						
Sin estudios	3,0	1,1	4,8	3,0	3,0	5,1
Primaria	28,3	26,7	28,1	26,0	38,5	37,4
Secundaria	23,6	23,5	26,4	24,0	20,5	26,7
Estudios universitarios	45,1	48,7	40,7	47,0	37,9	30,8
2007						
Sin estudios	0,8	2,7	1,3	2,0	1,4	11,2
Primaria	19,4	22,7	33,8	28,3	28,6	22,2
Secundaria	26,4	17,3	18,2	17,8	14,3	33,3
Estudios universitarios	53,5	57,3	46,7	51,9	55,7	33,3

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos**Requadre 4a** Opinión de expertos: Formación y sistema escolar

Los expertos en creación de empresas en Cataluña son muy críticos con la compatibilidad del sistema educativo catalán para el fomento de las habilidades necesarias para la creación de empresas. A su juicio, las escuelas primarias y secundarias de Cataluña atenúan las habilidades esenciales del emprendimiento —la creatividad, la independencia y la capacidad de iniciativa propia— en lugar de estimularlas. También expresan severas críticas sobre la promoción del espíritu empresarial y del papel socioeconómico de la creación de empresas en las escuelas catalanas.

eran desproporcionadamente altos entre la gente con niveles bajos de escolarización formal, en 2009 los abandonos por parte de personas universitarias se equiparan a la proporción de empresariado consolidado.

4.2. Renta familiar

La renta anual de las familias es un indicador de los posibles recursos propios de que dispone o al cual tiene acceso el individuo, lo cual representa un aspecto del capital humano importante para la creación de empresas. Cuanto mayor es la renta, más posibilidad de financiación propia existe, y así mayor también es el soporte financiero que facilita el éxito de la iniciativa empresarial y de los esfuerzos de creación de empresas de quien la ha llevado a cabo. Consecuentemente, se puede observar en la tabla 4.2 que el nuevo empresariado que consigue iniciar sus planes empresariales, posee un mayor nivel de renta familiar que quienes forman el emprendimiento naciente. Otra observación interesante es que entre quienes han abandonado sus carreras empresariales figura una cantidad desproporcionadamente alta de individuos con niveles bajos de renta anual del hogar. Esto indica que el acceso a recursos financieros no sólo es importante para crear empresas, sino además para asegurar su supervivencia.

Quienes consiguen iniciar sus planes empresariales tienen un mayor nivel de renta familiar.

Tabla 4.2 Renta anual de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario
2009						
Hasta 20.000 €	22,7	31,7	35,9	33,4	28,7	44,7
20.001-40.000 €	46,3	47,1	34,3	42,1	51,1	34,2
Más de 40.000 €	31,0	21,2	29,8	24,5	20,2	21,1
40.001-60.000 €	15,4	14,4	14,9	14,6	3,9	10,5
60.001-100.000 €	8,9	1,0	9,0	4,1	14,6	10,5
Más de 100.000 €	6,7	5,8	5,9	5,8	1,7	0,1
2008						
Hasta 20.000 €	25,0	6,4	18,7	12,1	17,1	51,4
20.001-40.000 €	45,7	71,3	51,8	62,0	47,3	32,4
Más de 40.000 €	29,3	22,4	29,5	25,9	35,6	16,2
40.001-60.000 €	13,9	18,1	19,3	18,7	15,0	10,6
60.001-100.000 €	15,4	2,7	9,0	5,8	20,3	5,5
Más de 100.000 €	0,0	1,6	1,2	1,5	0,3	0,0
2007²						
Hasta 20.000 €	35,5	27,6	32,3	30,0	13,9	83,3
20.001-40.000 €	42,7	41,4	45,2	43,3	54,5	16,7
Más de 40.000 €	21,8	31,0	22,6	26,7	31,7	0,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

² Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta familiar.

A pesar de que en 2009 hay un número desproporcionadamente alto de personas con niveles de renta familiar bajos que han abandonado la actividad empresarial, la proporción de estos mismos abandonos de quienes poseen rentas anuales del hogar de niveles altos se ha disparado desde 2007, año en el cual el ex empresario pertenecía casi exclusivamente a hogares con rentas anuales de nivel bajo (tabla 4.2). A lo largo de los últimos años, la tendencia en la distribución de la renta familiar de quienes están involucrados en actividades de creación de empresas ha sido relativamente estable. Sin embargo, se puede apreciar una disminución importante de la renta del empresariado consolidado en 2009, que no se notaba en 2008.

Hay un alto número de ex empresarios con niveles de renta familiar bajos.

4.3. Ocupación

Además de indicar acerca del coste de oportunidad que asume la persona emprendedora, su ocupación en el momento de emprender señala el elemento de necesidad u oportunidad que está motivando la actividad de emprendimiento, así como el capital humano del futuro empresario. La persona cuya ocupación previa a la creación de una empresa es el empleo por cuenta ajena, dispone habitualmente de una mayor flexibilidad en cuanto al tiempo necesario para planificar y desarrollar su proyecto empresarial, además de que accede con mayor facilidad a recursos tanto financieros como relacionales que son clave en el momento de crear una empresa. Esta persona emprendedora con trabajo posee una experiencia laboral reciente sobre la cual se basa parte de su capital humano.

La proporción de estudiantes emprendedores es muy baja en Cataluña.

En esa línea, es normal observar en la tabla 4.3 que el nuevo empresariado declara un estado ocupacional de empleado debido a su participación activa en las operaciones de sus nuevas empresas. Observando atentamente la ocupación de quienes se hallan en el proceso de crear sus nuevas empresas, la población emprendedora naciente, se advierte que el 15% monta sus planes empresariales desde una posición de paro. También se observa que la proporción de estudiantes que hacen lo mismo es muy baja. Dichos porcentajes son coherentes con el planteamiento efectuado anteriormente que indicaba que una posición de empleo es muy importante en el momento de emprender una iniciativa empresarial.

Analizando las tendencias ocupacionales de las personas emprendedoras en sus diferentes fases a lo largo de los últimos años, puede verse en la tabla 4.3 que la creación de empresas desde el paro, tanto por emprendedores potenciales como nacientes, es un fenómeno casi nuevo que aparece en 2009. También destaca que, por primera vez, el 29,3% de quienes han abandonado una iniciativa empresarial en el último año se identifican como personas desempleadas, lo cual sugiere la necesidad de mejorar la protección a este colectivo.

Tabla 4.3 Ocupación de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario
2009						
Empleado/a	63,3	81,6	100,0	90,8	99,1	60,4
Jubilado/a	1,5	0,7	0,0	0,3	0,0	6,9
Tareas del hogar	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4
Estudiante	8,7	2,7	0,0	1,4	0,0	0,0
Parado/a	24,5	15,0	0,0	7,5	0,9	29,3
2008						
Empleado/a	83,0	100,0	100,0	100,0	100,0	80,5
Jubilado/a	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9
Tareas del hogar	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,6
Estudiante	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2007						
Empleado/a	83,0	100,0	100,0	100,0	100,0	79,2
Jubilado/a	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5
Tareas del hogar	5,4	0,0	0,0	0,0	0,0	15,3
Estudiante	5,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

4.4. Género

La tabla 4.4 presenta la configuración de género en cada etapa del proceso empresarial, incluyendo también las compañías que abandonan el mercado. Lo más destacable es que se puede observar la tendencia hacia una mayor proporción de mujeres a medida que se avanza en el proceso de creación de empresas. O sea, las mujeres representan sólo la cuarta parte de los adul-

tos calificados como empresarios potenciales, que han comunicado sus intenciones de crear una empresa antes de finales de 2012. Sin embargo, ellas alcanzan casi la paridad con los hombres en la fase de empresariado nuevo que ha iniciado una firma que tiene menos de 42 meses de vida.

El hecho de que haya proporcionalmente más emprendedoras nuevas que nacientes o potenciales puede explicarse de diferentes modos. Por una parte, puede ser que las mujeres muestren más perseverancia a la hora de crear sus empresas y cumplan relativamente mejor con sus intenciones empresariales. Alternativamente, otra explicación es que el volumen de emprendedoras potenciales y nacientes se ha visto muy afectado por la coyuntura económica. La visión longitudinal de las tendencias a través de los últimos años (tabla 4.4) permite concluir que la segunda alternativa cobra mayor fuerza en este caso. Las mujeres han sufrido una disminución desproporcionadamente severa de su intención emprendedora y de su actividad como empresarias nacientes a lo largo de los últimos años en comparación con los hombres.

Tabla 4.4 Distribución por género de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario
2009						
Hombre	76,0	65,3	51,7	58,5	71,5	52,6
Mujer	24,0	34,7	48,3	41,5	28,5	47,4
2008						
Hombre	56,0	52,1	62,1	56,0	60,0	31,0
Mujer	44,0	47,9	38,0	44,0	40,0	69,0
2007						
Hombre	55,8	57,3	71,4	64,5	63,6	55,6
Mujer	44,2	42,7	28,6	35,5	36,4	44,4

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Al mismo tiempo, los resultados del GEM en Cataluña muestran que la elevada tasa de abandono femenino en 2008 parece haberse nutrido principalmente del cierre de empresas con trayectoria larga y no de las de creación reciente. Esto se traduce en el desplome de la proporción de empresarias consolidadas en 2009. Al mismo tiempo, puede observarse que la distribución de ceses empresariales entre hombre y mujer en 2009 ha vuelto a niveles similares a los existentes antes de la desaceleración económica.

4.5. Edad

Si atendemos a la edad de las personas involucradas en las diferentes fases del proceso empresarial, incluyendo los abandonos, se observa (tabla 4.5) que hay proporcionalmente menos jóvenes (menores de 35 años) en la fase de nuevo empresariado que en la de naciente o potencial. La caída de la presencia de jóvenes a medida que avanza el proceso empresarial es especialmente acentuada para los menores de 25 años, quienes en 2009 sólo representan el 3,4% de todos los adultos de Cataluña involucrados en actividades emprendedoras nuevas, comparado con el 13,8% de empresariado potencial.

En 2009 hubo un auge de las iniciativas empresariales por parte de jóvenes.

Las personas jóvenes se encuentran con impedimentos, especialmente de tipo financiero, que obstaculizan sus planes empresariales.

Del análisis longitudinal se nota que, salvo para el año 2008, en el que los jóvenes han reducido su actividad emprendedora de forma general a lo largo de todo el proceso emprendedor, aquéllos forman un grupo cada vez menos importante a medida que avanza el proceso de creación de empresas. Una posible interpretación puede derivar del hecho de que los jóvenes encuentran unos impedimentos específicos que les obstaculizan la puesta en funcionamiento de sus planes empresariales (véase el capítulo 10 sobre acceso a la financiación). Al mismo tiempo, sin embargo, vemos en la tabla 4.5 como en el año 2009 hubo un auge de las iniciativas empresariales por parte de jóvenes en todas las fases del emprendimiento, especialmente entre las personas cuya edad se encuentra entre 25 y 34 años. Los menores de 35 años han ido incrementando su peso relativo en las fases de empresariado potencial y naciente hasta alcanzar ser mayoría entre la población catalana involucrada en dichas etapas de la actividad emprendedora. Por otra parte, la tasa de cierres se ha reducido de forma sustancial entre los jóvenes, ya que ha pasado del 44% en el año 2007 al 15% en 2009.

Tabla 4.5 Edad de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario
2009						
18-24 años	13,8	10,3	3,4	6,8	0,9	0,0
25-34 años	46,4	43,2	41,5	42,3	14,9	15,3
35-44 años	25,5	26,0	30,6	28,3	32,7	42,4
45-54 años	10,7	13,0	19,7	16,4	30,0	32,2
55-64 años	3,6	7,5	4,8	6,2	21,5	10,1
Media (años)	33,96	36,84	37,55	37,2	45,79	40,46
2008						
18-24 años	11,0	8,0	12,7	8,0	6,0	8,0
25-34 años	32,0	33,2	24,1	33,0	24,0	16,0
35-44 años	21,0	20,9	38,0	29,0	24,0	20,0
45-54 años	23,0	20,9	19,3	19,0	25,0	39,0
55-64 años	14,0	17,1	6,0	11,0	21,0	17,0
Media (años)	39,8	39,93	38,09	38,6	43,1	44,5
2007						
18-24 años	22,5	12,0	6,5	9,2	2,9	11,1
25-34 años	28,7	34,7	31,2	32,9	12,9	33,3
35-44 años	22,5	18,7	28,6	23,7	17,1	0,0
45-54 años	20,2	25,3	20,8	23,0	44,3	22,2
55-64 años	6,2	9,3	13,0	11,2	22,9	33,3
Media (años)	35,88	38,48	39,84	39,17	46,21	44,44

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

4.6. El perfil emprendedor a escala territorial

Tal como hemos visto en el capítulo anterior, la actividad emprendedora en Cataluña muestra un cierto grado de heterogeneidad si desagregamos el análisis a nivel provincial. Para tener más información sobre los factores determinantes de estas variaciones comparamos el perfil de los adultos involucrados en actividades de creación de empresa en cada provincia catalana (tabla 4.6).

Comparando la parte del capital humano de los emprendedores, el cual está reflejado en su nivel de educación formal, observamos una dualidad bastante marcada que pone de un lado a las provincias de Barcelona y Girona, en las que domina el emprendimiento llevado a cabo por parte de universitarios, y por otro lado Lleida y Tarragona cuyos emprendedores cuentan con un nivel de estudios más básico. Respecto a la renta anual del hogar de las personas emprendedoras, la única provincia que se desmarca de forma notable es Lleida con una configuración de renta familiar entre los que crean empresas en la que predominan las rentas bajas. Como se verá más adelante, este resultado se explica en gran parte por el dominio de la creación de empresas femenina en Lleida, segmento que en Cataluña presenta unos niveles de renta familiares comparativamente más bajos.

Tabla 4.6 Perfil de los emprendedores por provincias (2009)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Nivel de educación formal				
Sin estudios	11,4%	6,3%	6,0%	13,8%
Primaria	8,9%	12,5%	38,0%	31,0%
Secundaria	15,4%	12,5%	24,0%	10,3%
Estudios universitarios	64,2%	68,7%	32,0%	44,8%
Renta anual				
Hasta 20.000 €	39,0%	13,6%	47,1%	23,4%
20.001-40.000 €	34,1%	59,4%	33,3%	53,3%
Más de 40.000 €	26,9%	27,0%	9,6%	23,3%
Ocupación¹				
Empleado/a	87,9%	87,5%	100,0%	93,1%
Parado/a	12,1%	6,3%	0,0%	5,2%
Género				
Hombre	63,7%	56,9%	44,9%	59,6%
Mujer	36,3%	43,1%	55,1%	40,4%
Edad				
Proporción de jóvenes ²	62,6%	54,5%	24,0%	34,5%
Media (años)	34,4%	36,8%	40,2%	40,3%

¹ La suma es inferior al 100% porque se han excluido las categorías de jubilado/a, labores del hogar y estudiantes.

² Se consideran jóvenes los menores de 35 años.

En todas las provincias catalanas el principal estado ocupacional de los adultos que crean empresas es el de empleado. La creación de empresas entre las personas jubiladas y prejubiladas, las que se dedican a las tareas del hogar y los estudiantes es anecdótica. Sin embargo, podemos ver como la creación de empresa entre personas desempleadas, que como hemos visto en el capítulo 1 es una novedad en Cataluña para 2009, está concentrada principalmente en la provincia de Barcelona. La población emprendedora de Lleida, a pesar de tener el nivel de renta familiar más modesto de Cataluña, crea sus empresas exclusivamente desde la estabilidad de una situación ocupacional como empleada.

La provincia de Lleida también destaca por su alta tasa de creación de empresas femenina. Es la única provincia, y uno de los pocos lugares de España, donde el emprendimiento femenino es

proporcionalmente superior al masculino. Por lo contrario, Barcelona presenta la tasa femenina de creación de empresas más baja de las cuatro provincias catalanas.

Barcelona, sin embargo, presenta la mayor tasa de creación de empresas entre la población joven (de menos de 35 años). Con una edad media de solo 34,4 años, las personas emprendedoras de la provincia de Barcelona son mayoritariamente jóvenes, una situación opuesta a la que existe en Lleida, donde sólo hay un 24% de emprendedores entre 18 y 34 años.

Conclusiones

- El perfil del emprendedor en Cataluña nos indica un alto nivel de capital humano.
- Hay un auge en las iniciativas empresariales por parte de personas con mayor formación en 2009 que todavía no se han materializado en nuevas empresas.
- Más del 60% de las personas emprendedoras potenciales y nacientes tiene formación universitaria.
- El nivel educativo de los individuos involucrados en actividades emprendedoras (TEA) es superior al nivel que presenta el empresariado consolidado.
- Quienes consiguen iniciar sus planes empresariales tienen un mayor nivel de renta familiar.
- Entre quienes han abandonado sus carreras empresariales figura una cantidad desproporcionadamente alta de individuos con niveles bajos de renta.
- Todo indica que en Cataluña una posición de empleo es muy importante al emprender una iniciativa empresarial.
- La proporción de estudiantes en Cataluña involucrados en actividades de creación de empresas es muy baja.
- Por primera vez, en 2009 un porcentaje importante (29,3%) de las personas que han cerrado una empresa se ha quedado en situación de desempleo.
- Como resultado de la coyuntura económica, las mujeres en Cataluña han sufrido una disminución desproporcionadamente severa en su intención emprendedora y en su actividad como empresarias nacientes.
- La elevada tasa de abandono femenino en 2008 parece haberse nutrido principalmente del cierre de empresas de larga trayectoria y no de las de reciente creación, lo cual ha dado lugar al desplome de la proporción de empresarias consolidadas en 2009.
- Hubo en 2009 un auge de las iniciativas empresariales por parte de jóvenes, especialmente entre las personas cuya edad se encuentra entre 25 y 34 años.
- Los menores de 35 años han ido incrementando su peso relativo entre los emprendedores catalanes hasta alcanzar en 2009 la mayoría de la población catalana involucrada en actividades emprendedoras.
- Sin embargo, los jóvenes encuentran unos impedimentos específicos (especialmente de tipo financiero) que les obstaculizan la puesta en funcionamiento de sus planes empresariales.



5. PERFIL DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN CATALUÑA

5. PERFIL DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN CATALUÑA

La contribución de la creación de empresas y de la actividad empresarial a una sociedad y su economía se basa en el perfil de las compañías que se están creando. La importancia dada a la creación de empresas surge de la posible contribución del dinamismo empresarial al origen de nuevos puestos de trabajo, al crecimiento económico, al potencial innovador de una economía, además de a la provisión de servicios privados de proximidad a la población que ofrecen las nuevas empresas (Vesper, 1984; Birch, 1987; McDougal et al., 1992). Sin embargo, la contribución de la creación de empresas a la sociedad no procede de la cantidad de firmas constituidas, sino más bien de la calidad de éstas. El análisis del perfil de las compañías en proceso de creación en Cataluña permite evaluar la potencial calidad de éstas en 2009, año en el que destaca el retroceso generalizado en las iniciativas emprendedoras catalanas, especialmente notorio en cuanto a los niveles de empleo, innovación, exportación y previsiones de expansión, así como a los sectores de actividad y al número de socios fundadores.

El año 2009 está caracterizado por el retroceso generalizado en la calidad de las iniciativas emprendedoras catalanas.

Observando el promedio de personas empleadas en las iniciativas empresariales durante el proceso de creación de empresas, se advierte que el nuevo empresariado tenía en 2009 un número de empleados muy inferior al de las empresas consolidadas o al previsto por el naciente. Destaca también la importante proporción (45,9%) de personas emprendedoras nuevas que declaran gestionar sus nuevas empresas en régimen de autónomos, esto es, sin personal. Sin embargo, vemos que las expectativas a cinco años del nuevo emprendimiento se ajustan a las del resto del empresariado a lo largo del proceso de creación de empresas. Una constante es la proporción de microempresas, con un máximo de 10 empleados, durante el proceso, tanto en la actualidad como en valores de empleo estimados por el empresariado en los próximos cinco años. Mientras que las personas en régimen de autónomos prevén la contratación de algún trabajador, las expectativas de crecimiento de los emprendedores catalanes son limitadas, y es una rara excepción quien prevé crecer en empleo más allá del estado de microempresa.

Tabla 5.1 Empleo creado por los emprendedores en Cataluña

	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado
Número de empleados				
Actual (2009)	3,7	1,8	2,5	4,7
Expectativa en 5 años	3,7	3,8	3,8	5,3
Micro empresas*				
Actual (2009)	88,8%	96,6%	93,9%	89,3%
Expectativa en 5 años	90,0%	90,0%	90,0%	90,3%
Autónomos*				
Actual (2009)	19,7%	45,9%	36,9%	30,6%
Expectativa en 5 años	16,5%	28,8%	24,4%	29,4%

* Valores expresados en porcentaje sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Cataluña sufrió en 2009 una caída generalizada de su emprendimiento exportador.

Se puede advertir en la tabla 5.2 una caída generalizada en 2009 de la actividad exportadora durante el proceso de creación de empresas en comparación con años anteriores. Con valores similares a los del año anterior, todavía no se habían notado en 2008 los efectos de la desaceleración económica en la proporción de empresas exportadoras en fase inicial. Sin embargo, en 2009, la proporción de personas emprendedoras en fase inicial que exportaban, o preveían exportar, pasó al 22% desde el 53,5% registrado en 2008. La caída de la actividad exportadora en 2009 también se observa entre el empresariado consolidado, en el que sólo el 20% de éste declara haber comercializado en el extranjero en el último año.

Recuadro 5a Retroceso en la internacionalización

En 2009, el 78,3% de las iniciativas creadas por el nuevo emprendimiento no tiene actividad exportadora (el 53,3% en 2007). Además, solamente el 8,1% de estas iniciativas exportan más del 25% de su producto (20,9% en 2007). De forma similar, la actividad exportadora cayó dramáticamente entre el empresariado consolidado: en 2009 sólo el 20,6% de estas empresas tuvo actividad internacional (el 38,3% en 2007).

Tabla 5.2 Actividad exportadora de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado
2009				
Exporta	22,4	21,7	22,0	20,6
Entre 1% – 25%	8,0	12,6	10,4	13,3
Entre 25% – 75%	10,6	6,6	8,5	3,1
Entre 75% – 100%	3,8	2,5	3,1	4,2
No exporta	77,6	78,3	78,0	79,4
2008				
Exporta	51,5	56,0	53,6	37,7
Entre 1% – 25%	24,8	31,9	28,0	27,7
Entre 25% – 75%	11,4	16,9	13,9	7,8
Entre 75% – 100%	15,3	7,2	11,6	2,2
No exporta	48,5	44,0	46,4	62,3
2007				
Exporta	50,9	46,7	51,4	38,3
Entre 1% – 25%	29,8	25,8	28,6	26,6
Entre 25% – 75%	13,5	12,7	12,4	5,1
Entre 75% – 100%	7,7	8,2	10,4	6,6
No exporta	49,1	53,3	48,6	61,7

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

La innovación es una de las contribuciones más importantes de la creación de empresas en un contexto en el que se quiere desarrollar una economía basada en el conocimiento. La innovación se puede definir y medir de diferentes formas; con el GEM se utilizan tres mediciones diferentes del potencial innovador de la actividad de creación de empresas: la innovación de producto, la innovación del proceso productivo, y el grado de innovación tecnológica del sector de actividad en el que se están creando las nuevas compañías.

Con la innovación de productos o servicios de las nuevas firmas catalanas creadas o en proceso de creación en 2009, podemos observar en la tabla 5.3 que hay muy poca variación a lo largo de las diferentes fases del proceso de creación de empresas. Alrededor del 70% de la actividad emprendedora está orientada a crear compañías con productos o servicios carentes de cualquier carácter innovador. La situación resulta más preocupante si observamos la tendencia en los últimos años. La innovación de productos y servicios cayó precipitadamente en 2009. Mientras que en 2008 la recesión económica todavía no había afectado a la capacidad innovadora de la creación de empresas, en 2009 la proporción de firmas en fase inicial con productos o servicios mediana o completamente innovadores pasó al 29,7% en comparación con el 43,1% del año anterior.

La innovación, tanto de productos como en procesos, cayó precipitadamente en 2009.

La innovación de proceso no ofrece una imagen mucho mejor del carácter innovador del emprendimiento catalán. Casi el 90% de toda nueva iniciativa emprendedora en 2009 en Cataluña se identificaba como basado en tecnología con una antigüedad de más de cinco años de existencia. Del 10,1% de empresas que en 2007 estaban en fase inicial utilizando tecnologías catalogadas como nuevas (menos de un año), esa proporción cayó al 2,2% en 2009. Contrariamente a la innovación de productos comentada en el párrafo anterior, la innovación de proceso empezó su caída desde los primeros momentos de la desaceleración económica en 2008.

Mientras que en un primer momento de la recesión económica en 2008 la proporción de empresas en fases iniciales de creación ubicadas en sectores calificados como de alta tecnología (según su inversión en I+D) creció ligeramente como resultado de la mejor resistencia de aquellas iniciativas a la coyuntura económica desfavorable, en 2009 la recesión alcanzó con fuerza a dichos sectores de alta tecnología, y los borró por completo del emprendimiento catalán. En 2009, el 96,2% de las personas emprendedoras en fase inicial y el 97,4% de las potenciales estaban promoviendo iniciativas empresariales ubicadas en sectores de baja intensidad tecnológica.

Recuadro 5b Opinión de expertos: transferencia tecnológica

A pesar de que los expertos catalanes en creación de empresas consultados creen en el potencial del empresariado catalán para generar firmas de alta tecnología líderes en el mundo, les preocupan las dificultades que las nuevas y pequeñas empresas tienen para acceder a nuevas tecnologías. Consideran que, en Cataluña, la transferencia tecnológica de las universidades y los centros de investigación hacia el mundo empresarial es todavía inadecuada, aunque aplauden los avances y esfuerzos que están realizando los parques tecnológicos catalanes.

La innovación de mercado y su expansión son otras formas de evaluar el dinamismo y la calidad potencial de las compañías que se están creando en una economía. Desde esa perspectiva, la calidad de la creación de empresas en Cataluña en 2009 sufrió un deterioro pronunciado (tabla 5.4). La proporción de empresariado en fase inicial que indicó que sus iniciativas empresariales no implicarían ninguna expansión de mercado creció hasta el 70%, en comparación con el 59% del año anterior. Igualmente preocupante es la casi desaparición del uso de las nuevas tecnologías de la comunicación como herramienta de innovación de mercado (1,6% en 2009, en comparación con el 6,9% de 2007).

Podemos observar en la tabla 5.5 la evolución de la distribución sectorial de las empresas que los individuos involucrados en actividades emprendedoras están creando o han creado. Se puede ver que durante los últimos años la proporción de compañías creadas en el sector de servicios a empresas ha cedido importancia a las que realizan actividades de servicios orientados al consumo, que en 2009 representaban más de la mitad de todos los negocios en fase inicial de emprendimiento. También hubo una pequeña recuperación en la proporción de empresas con actividades de transformación.

Las expectativas de crecimiento de las personas emprendedoras catalanas son limitadas.

Tabla 5.3 Innovación entre los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado
Nivel de innovación				
2009				
Completamente innovadora	12,7	16,5	14,6	10,6
Medianamente innovadora	17,5	12,7	15,1	6,5
No innovadora	69,8	70,8	70,3	82,9
2008				
Completamente innovadora	10,7	28,3	18,9	7,1
Medianamente innovadora	30,8	16,5	24,2	22,4
No innovadora	58,5	55,2	56,9	70,5
2007				
Completamente innovadora	25,0	16,1	20,3	12,4
Medianamente innovadora	25,2	22,6	23,7	23,9
No innovadora	49,8	61,3	56,0	63,7
Uso de nuevas tecnologías				
2009				
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	4,4	2,2	1,5
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	9,9	8,5	9,2	6,1
Tecnología antigua (más de 5 años)	90,1	87,1	88,6	92,4
2008				
Tecnología nueva (menos de 1 año)	2,2	1,5	1,8	1,4
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	10,5	15,3	12,7	27,3
Tecnología antigua (más de 5 años)	87,3	83,3	85,4	71,3
2007				
Tecnología nueva (menos de 1 año)	14,4	7,0	10,1	10,6
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	12,1	16,9	15,0	17,5
Tecnología antigua (más de 5 años)	73,5	76,0	74,9	71,9
Nivel tecnológico del sector				
2009				
Bajo	97,4	95,0	96,2	95,4
Medio	2,6	5,0	3,8	4,6
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0
2008				
Bajo	91,2	87,5	89,5	94,0
Medio	3,9	7,0	5,3	5,1
Alto	4,9	5,5	5,2	0,9
2007				
Bajo	95,7	91,1	94,0	93,2
Medio	3,0	7,4	4,4	3,7
Alto	1,3	1,5	1,6	3,1

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Tabla 5.4

**Expansión de mercado entre los emprendedores*
(Cataluña 2007-2009)**

	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado
Expansión de mercado				
2009				
Sin expansión	65,3	75,3	70,3	81,7
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	34,7	20,3	27,5	16,8
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	0,0	3,2	1,6	0,9
Profunda expansión de mercado	0,0	1,2	0,6	0,6
2008				
Sin expansión	60,7	57,1	59,0	75,5
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	37,2	41,5	39,2	23,1
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	2,1	1,4	1,8	1,4
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	0,0	0,0
2007				
Sin expansión	49,2	66,9	58,7	69,0
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	36,4	26,0	31,2	20,5
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	9,0	6,1	6,9	9,4
Profunda expansión de mercado	5,5	1,0	3,2	1,1
Nivel de competencia				
2009				
Alto	55,7	57,4	56,5	65,9
Medio	34,4	35,5	35,0	30,4
Bajo	9,9	7,1	8,5	3,7
2008				
Alto	52,7	58,3	55,3	66,6
Medio	37,1	25,5	31,7	26,9
Bajo	10,2	16,2	13,0	6,5
2007				
Alto	44,0	65,4	54,6	67,1
Medio	40,1	27,9	33,9	24,8
Bajo	15,9	6,7	11,5	8,1

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Comparando las firmas promovidas por personas emprendedoras en fase inicial con las compañías con una antigüedad superior a 42 meses del empresariado consolidado, podemos observar que el nuevo emprendimiento está creando proporcionalmente menos empresas en sectores extractivos o de transformación. Por el contrario, el nuevo empresariado está promoviendo una mayor proporción de compañías orientadas al consumo. (ver Tabla 5.5).

El número de personas propietarias es una indicación de los recursos y las capacidades de que dispone el equipo fundador para crear la nueva empresa. Cuanto más repartida está la propiedad de una sociedad, mayor es el stock inicial de capacidad y, en consecuencia, más sólida resulta la propuesta empresarial (Westhead y Cowling, 1995; Ensley *et al.*, 2002; Ruef *et al.*, 2003). En cuanto a los resultados, se observa que las empresas promovidas por el emprendi-

**La nueva actividad
empresarial está
promoviendo empresas
orientadas al consumo.**

Tabla 5.5

Distribución de los emprendedores por sector de actividad*
(Cataluña 2007-2009)

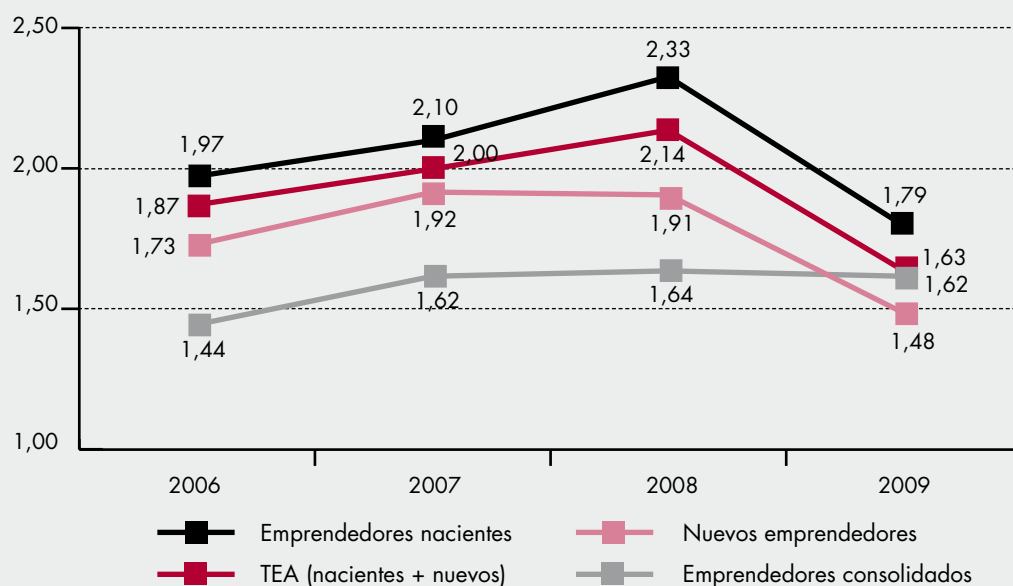
	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
2009		
Extractivo	4,9	19,3
Transformador	24,9	33,3
Servicios a empresas	12,7	10,5
Orientado al consumo	57,5	36,9
Sin clasificar	0,0	0,0
2008		
Extractivo	7,2	7,9
Transformador	18,9	38,7
Servicios a empresas	32,2	11,1
Orientado al consumo	41,7	41,3
Sin clasificar	0,0	1,0
2007		
Extractivo	3,9	13,3
Transformador	30,8	30,6
Servicios a empresas	24,6	19,1
Orientado al consumo	34,5	29,3
Sin clasificar	6,2	7,7

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

miento en fase inicial ha sufrido una caída acusada del promedio de propietarios en 2009. La tendencia hacia un mayor número de socios fundadores de las nuevas iniciativas empresariales de los individuos involucrados en actividades de creación de empresas se ha invertido en 2009 y ha vuelto a valores equiparables a los observados en las compañías consolidadas. Más preocupante, como muestra del deterioro de la calidad de las firmas en fase inicial en 2009, es el

Figura 5.1

Número de propietarios



promedio de socios fundadores de iniciativas empresariales creadas por el nuevo empresariado. El promedio de propietarios para este colectivo (1,48) está muy por debajo de los valores conocidos en los últimos años, y es además inferior al promedio de socios de empresas consolidadas.

Recuadro 5c Número de personas propietarias en las iniciativas emprendedoras en Cataluña

El nuevo emprendimiento en Cataluña tiene una marcada preferencia por desempeñar su actividad empresarial en solitario: el 66,3% de las iniciativas lanzadas por las nuevas personas emprendedoras cuentan con un solo socio fundador, mientras que solamente el 0,9% de estas iniciativas tiene tres o más socios fundadores.

La desagregación provincial al analizar el perfil de las empresas que las personas emprendedoras estaban creando (o había creado recientemente) en Cataluña en el 2009 nos deja ver una especial degradación de las nuevas empresas en la provincia de Tarragona. En esta provincia se encuentra el nivel más bajo de creación de puestos de trabajo en empresas nuevas (sólo 1,9), mientras que Barcelona tiene la mayor proporción de personas en régimen de autónomos (43,4%) entre el nuevo empresariado (tabla 5.6). Tarragona es también el territorio en el que las empresas nuevas tienen menos orientación internacional y, sobre todo, en el que predominan las de carácter poco innovador. Además, las empresas exportadoras están proporcionalmente más concentradas en Girona, mientras que las nuevas empresas creadas en Barcelona son las que presentan un perfil más innovador.

A nivel de expectativas de expansión de mercado, la provincia de Tarragona de nuevo se queda por detrás de las demás provincias catalanas ya que solamente una de cada cuatro personas

Tabla 5.6 Perfil de las nuevas empresas por provincias (2009)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Número de empleados				
Promedio actual	2,38	2,6	2,69	1,9
Expectativa en 5 años	3,93	3,11	3,55	4,11
Autónomos	43,4%	32,6%	33,3%	35,4%
Actividad exportadora				
Exporta	20,2%	31,1%	24,0%	15,8%
No exporta	79,8%	68,9%	76,0%	84,2%
Nivel de innovación de la empresa				
Innovadora	37,9%	30,8%	32,7%	10,3%
No innovadora	62,1%	69,2%	67,3%	89,7%
Expansión de mercado				
Alguna expansión	27,4%	35,9%	32,7%	24,1%
Sin expansión	72,6%	64,1%	67,3%	75,9%
Sector económico				
Extractivo	0,0%	9,8%	12,0%	3,5%
Transformador	27,7%	31,1%	20,0%	17,5%
Servicios a empresas	14,3%	13,1%	4,0%	15,8%
Orientado al consumo	58,0%	45,9%	64,0%	63,2%

emprendedoras muestra intenciones futuras de crecimiento. Por otro lado, la población emprendedora de Girona presenta las mayores expectativas de crecimiento de mercado.

La configuración sectorial de las empresas creadas recientemente o en vías de creación en Cataluña varía ampliamente según la provincia analizada. Sin embargo se puede destacar el predominio del sector servicios en todas las provincias, pero especialmente en Tarragona donde llega a representar en 2009 hasta casi el 80% de las nuevas iniciativas empresariales promovidas por la población emprendedora. Girona es, por otro lado, la provincia con una menor dependencia del sector servicios.

Conclusiones

- El perfil de las empresas en proceso de creación en 2009 está caracterizado por el retroceso generalizado en la calidad de las iniciativas emprendedoras catalanas.
- A pesar de la mejor resistencia de la creación de empresas en sectores de alta tecnología en 2008, la recesión alcanzó a dichos sectores con fuerza en 2009, y las borró por completo del emprendimiento catalán.
- La innovación, tanto de producto como de proceso, cayó precipitadamente en 2009.
- El 90% de las nuevas iniciativas emprendedoras en 2009 en Cataluña está basado en tecnologías antiguas.
- Las expectativas de crecimiento del emprendimiento en Cataluña son limitadas, y supone una excepción quien prevé crecer en empleo más allá del estado de microempresa.
- El 45,9% del nuevo empresariado declara que gestiona sus empresas en régimen de autónomos.
- La actividad exportadora durante el proceso de creación de empresas en Cataluña sufrió una caída generalizada en 2009 en comparación con años anteriores.
- La proporción de personas emprendedoras que indicaron que sus iniciativas empresariales no implicarían ninguna expansión de mercado creció de forma importante en 2009.
- Se observa la casi desaparición del uso de las nuevas tecnologías de la comunicación como herramienta de innovación de mercado.
- El nuevo emprendimiento está creando proporcionalmente menos empresas en sectores extractivos o de transformación.
- Por el contrario, el nuevo empresariado se está orientando a compañías en sectores ligados al consumo.
- Las empresas promovidas por el emprendimiento en fase inicial han sufrido una caída acusada del promedio de propietarios en 2009.



6. ENTORNO SOCIAL EN CATALUÑA

6. ENTORNO SOCIAL EN CATALUÑA

La decisión de crear una empresa está condicionada en cierta medida por elementos de carácter formal que son exógenos a la propia persona emprendedora, como pueden ser la legislación y las políticas gubernamentales que permiten la aparición de oportunidades de negocio. Sin embargo, varios estudios han demostrado que también existe una serie de componentes relacionados con el entorno social que contribuyen a explicar parte de la variación en los niveles de creación de empresas en contextos concretos (Lafuente et al., 2007; Vaillant y Lafuente, 2007; Driga et al., 2009). Además, la intensidad del impacto de estos factores, ligados comúnmente a percepciones sociales, puede variar al analizar diferentes estratos poblacionales. De esta forma, en esta sección se analizarán distintas variables asociadas a la percepción de oportunidades de negocio, así como a factores que constituyen potenciales motivaciones en la creación de empresas.

Recuadro 6a Opinión de expertos: cultura

Los expertos en creación de empresas consultados opinan que a pesar de haber mejorado en los últimos años, la cultura catalana es todavía hostil frente al emprendimiento y la creación de empresas. Sostienen que la sociedad catalana desincentiva la creatividad y en ella la aversión al riesgo es un rasgo destacable.

Cabe destacar en primer lugar la tendencia negativa muy acusada observada en la percepción de oportunidades de negocio en Cataluña durante el año 2009. En términos generales, la percepción de estas oportunidades en Cataluña a corto plazo muestra una tendencia negativa en los últimos años. Como se puede observar en la tabla 6.1, en 2007 el 35,1% de los encuestados mostraron una evaluación positiva de las oportunidades de negocio en Cataluña, mientras que para 2009, solamente el 16,4% de los encuestados evidencia confianza a la hora de evaluar la presencia de oportunidades de negocio en Cataluña en los próximos seis meses. Este resultado está asociado claramente a las consecuencias negativas que la recesión económica está creando en el clima empresarial catalán. Al analizar los datos más a fondo, se observa que el nivel de confianza de las personas emprendedoras en Cataluña se ha deteriorado desde el año 2007. Por un lado, el nivel de optimismo del emprendimiento potencial pasó del 70,6% en 2007 al 53,3% en el año 2009. Además, es particularmente preocupante la baja confianza mostrada en 2009 por las personas involucradas en otras etapas del proceso emprendedor, más en concreto, el nuevo empresariado (21,6%) y el empresariado consolidado (18,8%).

Por otra parte, y a pesar de presentar la misma tendencia negativa mostrada por las personas involucradas en otras etapas del proceso emprendedor, para el año 2009 el 30,6% del empresariado naciente manifiesta percibir buenas oportunidades de negocio en Cataluña. Este resultado es particularmente interesante dado que este empresariado inició el proceso emprendedor durante la actual recesión económica. De esta forma, no es de extrañar que en 2009 el 100% de las personas emprendedoras nacientes confíen en sus habilidades para esta profesión; y que solamente el 10,9% de aquéllas manifesten que el miedo social al fracaso es un obstáculo para crear una empresa (tasa sustancialmente menor al 34,38% alcanzado en 2007). En lo concerniente a los factores analizados en esta sección, la tabla 6.1 permite observar que el nivel de confianza en las habilidades emprendedoras es superior entre los individuos involucrados en las distintas etapas del proceso emprendedor. Además, los resultados indican que el nivel de confianza en las habilidades empresariales experimentó un aumento en el año 2009, en comparación con 2008, valores superiores a los de 2007 para todas las etapas del proceso emprendedor, exceptuando el grupo de personas emprendedoras potenciales.

El nivel de confianza de las personas emprendedoras en Cataluña se ha deteriorado desde el año 2007.

El 100% de las personas emprendedoras nacientes confía en sus habilidades para poner en marcha un negocio.

Tabla 6.1 Entorno social y proceso emprendedor* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial ¹	Empresario consolidado	Exempresario	Cataluña ²
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses							
2009	53,3	30,6	21,6	26,0	18,8	24,0	16,4
2008	55,3	58,9	37,0	48,6	34,7	39,1	32,7
2007	70,6	54,2	45,7	49,2	37,7	25,0	35,1
Percibe que tiene habilidades para crear una empresa							
2009	85,3	100,0	90,7	95,4	93,0	88,9	51,2
2008	84,7	92,5	88,6	91,1	89,5	82,6	46,6
2007	87,5	93,8	88,9	90,9	87,5	75,0	47,1
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años							
2009	58,2	50,9	58,9	55,0	41,8	30,8	28,9
2008	62,4	55,8	65,4	60,1	47,1	8,0	37,4
2007	69,0	68,8	50,0	57,9	53,1	50,0	33,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa							
2009	30,9	10,9	27,3	19,1	33,1	59,3	45,8
2008	33,5	40,5	21,0	30,6	34,0	84,0	51,4
2007	29,8	34,4	28,3	30,8	33,9	55,6	48,1
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional							
2009	68,7	54,2	60,4	57,4	65,7	53,9	64,2
2008	72,3	76,0	52,6	64,5	52,5	69,6	70,6
2007	67,3	51,7	60,0	56,5	60,0	33,3	67,6
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social							
2009	53,0	38,0	43,4	40,8	57,0	57,7	58,6
2008	65,0	59,5	50,9	55,4	52,4	60,9	56,9
2007	67,3	58,1	50,0	53,4	55,7	75,0	58,6

* Valores expresados en porcentajes de respuestas afirmativas sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

Los resultados en la tabla 6.1 confirman la fuerte asociación positiva existente entre la presencia de ejemplos emprendedores y la creación de empresas; así como la relación negativa comúnmente admitida en la literatura entre el miedo al fracaso y la actividad emprendedora (Lafuente *et al.*, 2007; Vaillant y Lafuente, 2007).

De esta forma observamos que en 2009, el 28,9% de la población adulta conoce a un emprendedor reciente, mientras que para el mismo año la proporción de ejemplos emprendedores supera el 40% en todas las etapas del proceso emprendedor (tabla 6.1). Además, se puede observar que la proporción de personas que indican conocer a alguien que ha creado una empresa en los últimos dos años ha disminuido en 2009 con respecto a 2008. Este resultado podría ser consecuencia de la caída en el número de compañías creadas en Cataluña como consecuencia de la recesión económica.

Recuadro 6b Análisis técnico: entorno social y su impacto en la actividad emprendedora en Cataluña

	2009	2008	2007
Percepción de habilidades empresariales	5,69%*	10,39%*	10,79%*
Presencia de ejemplos emprendedores	2,63%*	1,18%*	2,49%*
Miedo al fracaso com empresario	-2,29%	-4,41%	-1,60%
Creación de empresas - Opción profesional	-1,09%	-0,91%	-1,10%
Creación de empresas - Estatus social	-1,58%*	1,40%	0,23%
R ²	20,49%	14,50%	14,29%
Observaciones	1.642	1.426	1.473

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

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

Controlando por género del individuo, edad y nivel educativo, los resultados mostrados en la tabla indican que el entorno social es un importante componente para favorecer la creación de empresas (TEA). De esta forma, se observa que el impacto que la percepción positiva de habilidades emprendedoras tiene sobre la creación de empresas (TEA) ha ido decayendo desde 2007: en este año la percepción de habilidades empresariales incrementaba la probabilidad de crear una empresa (TEA) en el 10,8%, mientras que en el año 2009 la presencia de este factor sólo incrementa en 5,7% la probabilidad de involucrarse en actividades emprendedoras (TEA).

Por otra parte, el miedo social al fracaso no es un obstáculo para la creación de empresas por parte de los individuos involucrados en actividades emprendedoras. Los resultados muestran que en 2009 el miedo social al fracaso empresarial es sustancialmente inferior entre las personas involucradas en actividades emprendedoras, en comparación con los resultados mostrados por la población adulta catalana (el 28,9% en 2009). Como se ha indicado anteriormente, el caso más llamativo es el mostrado por las personas emprendedoras en fase naciente, cuya tasa de miedo social al fracaso empresarial pasó del 34,4% en 2007 al 10,9% en 2009.

**Muy pocas personas
empreendedoras
nacientes perciben miedo
social al fracaso.**

Estos resultados podrían indicar que los individuos involucrados en actividades emprendedoras tienen un menor coste de oportunidad en el momento de lanzar su iniciativa empresarial.

Respecto a la valoración social de la creación de empresas como carrera profesional, se observa que en 2009 el 64,2% de la población adulta consideraba la creación de empresas como una opción profesional socialmente válida. Sin embargo, este resultado es inferior al mostrado en años anteriores (2008: 70,6%; 2007: 67,6%). Los resultados entre las personas involucradas en las diferentes etapas del proceso emprendedor son similares, pero el caso de las personas emprendedoras nacientes es el más negativo, ya que entre este grupo la creación de empresas como opción de carrera profesional cayó del 75,9% en 2008 al 54,2% en 2009.

Recuadro 6c Opinión de expertos: motivos sociales

Al contrario de la percepción de las personas emprendedoras, los expertos catalanes en creación de empresas consultados en 2009 complementan el creciente respeto y posición social dados al emprendimiento en Cataluña. Aplauden la mayor visibilidad de las pymes y de la creación de empresas en los medios de comunicación y perciben un incremento en la valoración social positiva del empresariado en Cataluña.

El entorno social del cual surge la nueva población emprendedora catalana varía de una provincia a otra. Las diferencias se notan al comparar el nivel de optimismo empresarial entre la población adulta así como la percepción de oportunidad de negocio en las diferentes provincias (tabla 6.2). De esta forma, se observa como los individuos encuestados en Lleida expresan el mayor nivel de pesimismo empresarial, mientras que en la provincia de Barcelona, y a pesar del contexto desfavorable de 2009, se tiene una mayor percepción de oportunidad empresarial. Si limitamos el análisis a las personas involucradas en actividades de creación de empresas en el 2009, la situación es similar, ya que sólo el 12,8% de las personas emprendedoras que viven en Lleida manifiesta optimismo hacia la presencia de futuras oportunidades de negocio, tasa muy por debajo del 42,1% mostrado por las que viven en Barcelona.

Al contrario de la percepción de oportunidades de negocio, los niveles de confianza de los catalanes en relación con sus habilidades emprendedoras no sólo es bastante alto sino que además muestra una configuración bastante homogénea en todas las provincias, y esto aplica tanto para la población adulta como para el colectivo emprendedor. Sin embargo, la presencia de personas emprendedoras en el círculo social próximo al individuo que quiere crear una empresa, aspecto habitualmente relacionado con la autoconfianza emprendedora de las personas (Vaillant y Lafuente, 2007), cambia substancialmente de una provincia a otra. Curiosamente, aunque los residentes en la provincia de Barcelona presentan la proporción más baja de emprendedores entre sus conocidos, los involucrados en actividades de creación de empresas son los que han manifestado una mayor interacción social con otros empresarios de recién creación.

Tabla 6.2 Entorno social y proceso emprendedor por provincias* (2009)

	Barcelona		Girona		Lleida		Tarragona		Catalunya	
	Emprendedores en fase inicial	Total población ¹	Emprendedores en fase inicial	Total población ¹	Emprendedores en fase inicial	Total población ¹	Emprendedores en fase inicial	Total población ¹	Emprendedores en fase inicial	Total población ¹
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses	42,1%	20,8%	18,9%	16,1%	12,8%	12,1%	32,0%	17,6%	26,0%	16,4%
Percibe que tiene habilidades para crear una empresa	97,6%	51,7%	96,9%	49,6%	91,3%	57,0%	96,5%	53,5%	95,4%	51,2%
Ha conocido a una persona emprendedora en los últimos dos años	68,5%	26,1%	48,4%	31,4%	51,0%	34,3%	50,0%	26,6%	55,0%	28,9%
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa	12,2%	43,2%	27,7%	46,9%	24,0%	42,7%	21,1%	50,8%	19,1%	45,8%
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional	62,2%	66,0%	75,9%	66,6%	59,6%	64,6%	35,7%	59,1%	57,5%	64,2%
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social	34,7%	57,4%	40,4%	61,1%	50,0%	61,2%	29,6%	57,7%	40,8%	58,6%

* Valores expresados en porcentajes de respuestas afirmativas sobre cada categoría y cada territorio

¹ Se refiere a toda la población adulta del ámbito territorial de referencia (de 18 a 64 años)

El temor al fracaso empresarial es mayor entre la población adulta de Tarragona. Entre el segmento de emprendedores, los residentes en Lleida son quienes más temen el fracaso, mientras que las personas involucradas en actividades emprendedoras en Barcelona destacan por su baja preocupación por el fracaso empresarial.

En cuanto al nivel de aceptación social de la creación de empresas como elección profesional, así como la presencia de incentivos sociales hacia el emprendimiento que se percibe en las

diferentes provincias de Cataluña, Tarragona destaca por su bajo apoyo social a la creación de empresas, y dicha percepción se acentúa al tener en cuenta la opinión de sus emprendedores.

Conclusiones

- La percepción por parte de la población catalana de oportunidades de negocio a corto plazo muestra una tendencia negativa en los últimos años.
- El nivel de confianza de la población emprendedora en Cataluña se ha deteriorado desde el año 2007.
- Por otra parte, el 30,6% del empresariado naciente manifiesta que percibe buenas oportunidades de negocio en Cataluña.
- El 100% de las personas emprendedoras nacentes confían en sus habilidades profesionales para poner en marcha un negocio.
- Para el emprendimiento naciente, la percepción de miedo social al fracaso empresarial pasó del 34,4% en 2007 al 10,9% en 2009.
- La percepción de las personas emprendedoras acerca de sus habilidades empresariales experimentó un aumento en el año 2009.
- En Cataluña, hay una fuerte asociación positiva entre la presencia de ejemplos emprendedores y la creación de empresas.
- Hay una relación negativa entre el miedo al fracaso y la actividad emprendedora.
- La tendencia de la valoración social de la creación de empresas como carrera profesional está en declive.
- Sin embargo, los expertos perciben una mejora en la evaluación social del emprendimiento en Cataluña.

7. GÉNERO

7.1. Perfil de la emprendedora en Cataluña

7.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por mujeres en Cataluña

7.3. Entorno social entre las mujeres en Cataluña

7. GÉNERO

7.1. Perfil de la emprendedora en Cataluña

En las últimas décadas, se ha reconocido que las mujeres, como potenciales creadoras de nuevas empresas, representan un importante recurso y una posible fuente de desarrollo económico que no había sido explotada apropiadamente (OECD, 2004). La actividad emprendedora entre las mujeres ha mostrado un fuerte crecimiento en la mayor parte del mundo (Minniti, Arenius y Langowitz, 2005; Minniti, Allen y Langowitz, 2006). A pesar de la creciente incorporación de la mujer a las actividades emprendedoras, la creación de empresas aún muestra a los hombres como los principales protagonistas. Además, la actual coyuntura económica parece haber afectado a la actividad emprendedora de las mujeres de forma especialmente negativa, y más en concreto a las mayores de 35 años.

Si comparamos las tasas de emprendimiento de las diferentes fases del proceso de creación de empresas de las mujeres y de los hombres, así como las tendencias que dichas tasas han seguido en los tres últimos años, podemos ver claramente que la coyuntura económica desfavorable ha afectado a los hombres y a las mujeres de forma diferente y en momentos distintos en el tiempo en esta actividad (tabla 7.1). Mientras que la recesión afectó el emprendimiento de los hombres principalmente en 2008, cuando la tasa de nuevos empresarios entre aquéllos cayó un punto y medio, la actividad de creación de empresas de las mujeres no se vio afectada hasta 2009, cuando la desaceleración económica tuvo efectos negativos en la tasa de emprendedoras potenciales y nacientes.

La recesión económica frenó el impulso emprendedor mostrado por las mujeres en los últimos años.

Tabla 7.1 Actividad emprendedora por género* (Cataluña 2007-2009)

	Mujeres			Hombres			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
EmprenDedor potencial	5,65	7,35	2,08	7,27	8,89	6,30	6,45	8,17	4,24
EmprenDedor NACIENTE	3,17	3,78	2,25	4,34	3,79	4,06	3,75	3,78	3,19
Nuevo emprendedor	2,18	2,65	3,14	5,55	3,98	3,21	3,85	3,34	3,19
Emprendedor en fase inicial¹	5,35	6,43	5,44	9,89	7,77	7,27	7,60	7,13	6,38
Empresario consolidado	5,05	7,65	4,33	8,98	10,63	10,40	7,00	9,22	7,43
Exempresario	0,40	1,03	1,55	0,50	0,62	2,32	0,45	0,85	1,94

*Expresada en porcentaje sobre la población de 18 a 64 años de cada sexo y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

La edad media del empresariado en fase potencial y inicial ha recuperado en 2009 los niveles de 2007 después de que se produjera un incremento notable de la edad en 2008. Sin embargo, mientras que los hombres jóvenes han vuelto a superar los niveles de 2007, las mujeres se han quedado por debajo de los mismos, especialmente en lo que se refiere al empresariado potencial. La tasa de abandono por parte de menores de 35 años sigue produciéndose principalmente en las mujeres, aunque ha ido disminuyendo desde 2007 (tabla 7.2).

Por otra parte, se observa una mayor presencia de mujeres jóvenes dentro de la TEA que pasan de nacientes a nuevas, mientras que los hombres jóvenes no parecen pasar de nacientes a nuevos. La edad media de los hombres crece a medida que se avanza en el proceso empresarial; en cambio, para las mujeres la tendencia es totalmente la opuesta. De esta forma, los resultados no sólo sugie-

Los jóvenes con empresas de nueva creación son mayoritariamente mujeres.

Tabla 7.2 Distribución de edad según género* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo Emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
2009														
18-24 años	0,0	18,2	10,0	10,4	7,1	0,0	8,9	5,8	0,0	1,2	0,0	0,0	11,6	11,7
25-34 años	46,8	46,6	34,0	47,9	48,6	35,5	41,9	42,4	13,3	15,4	33,3	0,0	26,1	27,5
35-44 años	40,4	20,9	30,0	24,0	27,1	34,2	28,2	28,5	35,7	31,7	22,2	60,0	24,6	25,7
45-54 años	10,6	10,8	18,0	10,4	15,7	23,7	16,1	16,3	37,8	26,8	40,7	26,7	20,5	19,6
55-64 años	2,2	3,5	8,0	7,3	1,5	6,6	4,8	7,0	13,2	24,9	3,8	13,3	17,2	15,6
Media (años)	36,5	33,2	39,0	35,7	35,0	40,0	36,6	37,6	46,0	45,7	40,8	44,8	40,5	41,0
2008														
18-24 años	8,0	13,0	5,6	10,2	12,7	12,6	6,0	10,0	7,0	5,0	11,0	0,0	13,3	10,8
25-34 años	29,0	34,0	25,6	39,8	20,6	26,2	28,0	38,0	15,0	29,0	24,0	0,0	22,2	24,6
35-44 años	22,0	20,0	24,4	17,4	28,6	43,7	28,0	30,0	28,0	22,0	15,0	31,0	23,2	25,9
45-54 años	22,0	24,0	21,1	20,4	30,2	12,6	24,0	15,0	30,0	22,0	44,0	27,0	21,7	21,2
55-64 años	18,0	10,0	23,3	12,2	7,9	4,9	15,0	7,0	19,0	22,0	7,0	41,0	19,7	17,5
Media (años)	41,6	38,4	42,1	37,9	39,9	37,0	40,7	37,0	43,9	43,5	41,7	50,6	40,7	40,3
2007														
18-24 años	21,1	23,6	6,3	16,3	9,1	5,5	7,4	10,2	0,0	4,5	0,0	20,0	9,2	14,7
25-34 años	28,1	29,2	40,6	30,2	22,7	34,6	33,3	32,7	11,8	13,5	50,0	20,0	15,6	19,6
35-44 años	24,6	20,8	28,1	11,6	27,3	29,1	27,8	21,4	19,6	15,7	0,0	0,0	25,9	22,5
45-54 años	19,3	20,8	15,6	32,6	36,4	14,6	24,1	22,5	47,1	42,7	25,0	20,0	27,6	23,9
55-64 años	7,0	5,6	9,4	9,3	4,6	16,4	7,4	13,3	21,6	23,6	25,0	40,0	21,8	19,3
Media (años)	36,1	35,7	38,0	38,8	39,8	39,9	38,7	39,4	46,4	46,1	43,5	45,2	43,5	41,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

ren que los jóvenes que crean empresas son mujeres, sino además que la edad puede actuar como un incentivo para que las mujeres cumplan con sus planes de creación de empresas.

Las mujeres involucradas en el proceso de emprendimiento demuestran niveles de escolarización formal por encima de los que poseen los hombres (tabla 7.3). El superior capital humano basado en la formación escolar de las mujeres se manifiesta sobre todo en la fase de nuevo emprendimiento y es notorio en especial entre el empresariado consolidado, donde hasta el 57% de las mujeres empresarias tienen titulación universitaria, en comparación con el 38% de los hombres. En comparación con los hombres, hay una mayor proporción de mujeres con formación superior que pasan de emprendedoras nacentes a nuevas.

Si observamos los cambios durante el proceso de creación de empresas, también crece de forma importante el porcentaje de las mujeres que carecen de educación formal al pasar de fase naciente a nueva. Sin embargo, el análisis de las tendencias a lo largo de los últimos años nos permite ver que, en consonancia con las observaciones del capítulo 4 en las que se comenta el mayor capital humano de la persona emprendedora en 2009, hay una caída en la proporción de mujeres involucradas en actividad de creación de empresas nuevas que tengan bajos niveles

Recuadro 7a Opinión d'experts: emprendedores

Els experts en creació d'empreses perceben una acceptació social de l'emprenedoria com a carrera professional per a dones a Catalunya. Consideren que les dones d'aquest territori tenen les mateixes capacitats emprenedores que els homes i que s'exposen a les mateixes oportunitats de negoci. Tanmateix, precisen que encara falten serveis socials adequats per facilitar la participació en activitats emprenedores de les dones que tenen persones al seu càrrec.

Tabla 7.3 Nivel de educación formal según género de los emprendedores* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo Emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
2009														
Sin estudios	0,0	8,1	0,0	4,2	5,6	27,6	3,3	14,5	8,2	12,2	3,7	0,0	11,6	8,9
Primaria	29,8	19,4	7,8	17,7	29,6	19,7	20,5	18,6	25,5	31,0	37,0	33,3	30,2	28,5
Secundaria	4,2	13,4	35,3	16,7	5,6	7,9	18,0	12,8	14,3	18,8	7,4	30,0	19,3	19,4
Estudios universitarios	66,0	59,1	56,9	61,4	59,2	44,8	58,2	54,1	52,0	38,0	51,9	36,7	38,9	43,2
2008														
Sin estudios	6,9	0,0	2,2	0,0	7,9	2,9	4,6	1,5	3,9	2,5	6,0	0,0	3,5	3,0
Primaria	30,9	26,4	23,3	29,9	36,5	22,3	28,8	26,0	33,7	41,7	19,0	69,0	32,2	28,6
Secundaria	20,0	26,4	25,6	21,7	19,1	31,1	22,9	26,5	19,9	21,0	26,0	31,0	21,3	22,4
Estudios universitarios	42,3	47,2	48,9	48,5	36,5	43,7	43,8	46,0	42,5	34,8	49,00	0,00	43,0	46,0
2007														
Sin estudios	0,0	1,4	3,1	2,3	4,6	0,0	3,7	1,0	0,0	2,3	0,0	20,0	3,1	2,5
Primaria	19,3	19,4	18,8	25,6	45,5	29,1	29,6	27,6	23,5	31,5	50,0	0,0	36,9	27,0
Secundaria	26,3	26,4	9,4	23,3	9,1	21,8	9,3	22,5	13,7	14,6	0,0	0,0	19,6	24,5
Estudios universitarios	54,4	52,8	68,8	48,8	40,9	49,1	57,4	49,0	62,8	51,7	50,0	80,0	40,4	45,9

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

de educación formal. Por el contrario, la proporción de nuevos empresarios masculinos sin estudios formales ha pasado de 2,9% en 2008 a 27,6% en 2009.

La tabla 7.4 indica que las mujeres involucradas en actividades de creación de empresas surgen de hogares con rentas anuales relativamente inferiores a las de hombres emprendedores. Esta diferencia resulta especialmente notable en la fase naciente, en la que más del 45% de las mujeres declaran rentas domésticas bajas (menos de 20.000 € anuales), en comparación con la proporción de hombres dentro del mismo rango de renta familiar (24,6%). Sin embargo, las proporciones en fase de nuevo empresariado parecen indicar que las mujeres con bajos niveles de renta doméstica cumplen relativamente menos con sus planes de creación de empresas.

Es preocupante en especial la desproporción de mujeres con rentas familiares por debajo de 20.000 € que declaran haber interrumpido sus actividades empresariales en el último año. Más de la mitad de las ex empresarias tienen rentas anuales muy bajas.

Al observar las tendencias de los últimos años, se advierte que la participación proporcional de mujeres con bajas rentas domésticas en la actividad naciente de creación de empresas se ha

Las mujeres con bajos niveles de renta cumplen relativamente menos con sus planes de creación de empresas.

Más de la mitad de las ex empresarias tienen rentas anuales muy bajas.

Tabla 7.4 Renta familiar de los emprendedores, según género* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo Emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
2009														
Hasta 20.000 €	14,2	25,5	45,4	24,6	36,4	34,3	40,9	27,9	32,6	26,9	52,9	36,3	47,7	35,3
20.001-40.000 €	57,1	43,6	36,3	55,0	45,4	25,7	41,0	45,2	51,1	50,8	35,3	31,8	42,3	45,5
Más de 40.000 €	28,7	30,9	18,3	20,4	18,2	40,0	18,1	26,9	16,3	22,3	11,8	31,9	10,0	19,3
40.001-60.000 €	14,3	14,9	12,1	14,5	0,0	28,6	6,1	19,2	4,1	4,0	11,8	13,7	6,8	11,4
60.001-100.000 €	7,1	9,6	0,0	1,4	18,2	0,0	9,1	1,0	12,2	15,9	0,0	18,2	2,6	6,5
Más de 100.000 €	7,3	6,4	6,2	4,5	0,0	11,4	2,9	6,7	0,0	2,4	0,0	0,0	0,6	1,4
2008														
Hasta 20.000 €	36,1	16,4	8,7	5,1	28,6	12,5	16,9	8,5	17,7	16,0	56,0	43,8	30,8	25,9
20.001-40.000 €	38,5	51,1	71,7	70,4	49,2	52,9	63,0	61,5	47,5	45,5	36,0	31,3	36,3	40,2
Más de 40.000 €	25,4	32,4	19,6	24,5	22,2	34,6	20,1	30,0	34,8	38,6	8,0	25,0	32,9	33,9
40.001-60.000 €	8,9	17,8	16,3	19,4	11,1	25,0	13,6	22,5	16,6	13,5	8,0	12,5	8,8	10,2
60.001-100.000 €	16,6	14,6	3,3	2,0	7,9	9,6	5,2	6,0	14,4	23,6	0,0	12,5	21,3	23,4
Más de 100.000 €	0,0	0,0	0,0	3,1	3,2	0,0	1,3	1,5	0,0	0,7	0,0	0,0	2,8	0,4
2007³														
Hasta 20.000 €	29,6	39,4	28,6	27,0	35,3	31,1	31,6	29,3	10,8	15,6	50,0	100,0	35,4	32,8
20.001-40.000 €	45,5	40,9	47,6	37,8	47,1	44,4	47,4	41,5	59,5	51,6	50,0	0,0	50,8	49,3
Más de 40.000 €	25,0	19,7	23,8	35,1	17,7	24,4	23,7	24,4	40,5	23,4	0,0	0,0	13,7	17,9

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

³ Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta familiar.

incrementado de forma considerable en 2009. Ese aumento todavía no se manifiesta entre las empresarias nuevas, que históricamente presentaban un perfil de rentas inferiores a las de las personas emprendedoras nacientes.

También destaca que las rentas domésticas de los ex empresarios masculinos han ido incrementándose de forma importante a lo largo de los dos últimos años, lo cual no parece ocurrir en el caso de las mujeres. Todo parece indicar que la falta de recursos financieros puede estar limitando la capacidad emprendedora de las mujeres.

Del análisis del estatus ocupacional de quienes ven la creación de empresas como una posibilidad dentro de un plazo de tres años (personas emprendedoras potenciales) y las emprendedoras nacientes, que están trabajando activamente para crear su propia empresa, destaca ver como la carrera empresarial no atrae a las mujeres estudiantes. Los estudiantes clasificados en 2009 como potenciales emprendedores o emprendedores nacientes son exclusivamente hombres. También se advierte que la gran mayoría de los emprendedores potenciales y nacientes que se encuentran en situación de desempleo son hombres y no mujeres. Estas situaciones son específicas de 2009 y no representan una tendencia observable en años anteriores (tabla 7.5).

La carrera empresarial no atrae a las mujeres estudiantes.

Tabla 7.5 Ocupación de los emprendedores según género* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo Emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
2009														
Empleado/a	70,3	61,1	96,1	74,7	100,0	100,0	98,4	85,9	100,0	99,0	63,0	58,1	57,9	71,0
Jubilado/a	0,0	2,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	3,7	9,7	5,1	7,2
Tareas del hogar	8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,4	0,0	18,4	0,8
Estudiante	0,0	11,4	0,0	4,2	0,0	0,0	0,0	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	8,0
Parado/a	21,2	25,5	3,9	20,0	0,0	0,0	1,6	11,2	0,0	1,0	25,9	32,2	11,9	13,0
2008														
Empleado/a	73,7	86,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	76,0	87,5	67,0	83,4
Jubilado/a	2,9	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	4,9	5,2
Tareas del hogar	14,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24,0	0,0	15,6	0,0
Estudiante	4,6	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	6,2
Parado/a	4,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	5,2
2007														
Empleado/a	75,4	88,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	50,0	80,0	63,4	82,5
Jubilado/a	1,8	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	3,2	5,7
Tareas del hogar	12,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	24,0	0,0
Estudiante	7,0	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	7,1
Parado/a	3,5	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	4,7

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

Las mujeres están relativamente menos involucradas en actividades exportadoras.

7.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por mujeres en Cataluña

Se puede observar en la tabla 7.6 que las mujeres emprendedoras dirigen en 2009 una concentración desproporcionada de su actividad empresarial a sectores de servicios orientados al consumo. Estas actividades de servicio dominan las nuevas iniciativas empresariales de las mujeres (75,3%). Los sectores de transformación, extractivos o de servicios a empresas están todos dominados por empresas promovidas por hombres.

Si se comparan los sectores de las nuevas iniciativas empresariales de emprendedoras catalanas con las empresas más consolidadas puede apreciarse una importante caída en la proporción de actividades extractivas y transformadoras de las empresas creadas por mujeres, que está compensado por el aumento en servicios de consumo. Este cambio de preferencia sectorial por parte de las mujeres podría obedecer al hecho de que las empresas de consumo requieren inversiones menores respecto a compañías en sectores orientados a la transformación.

Tabla 7.6 Distribución de los emprendedores por sector de actividad y género*

	Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Extractivo	2,5	6,8	13,8	21,6
Transformador	17,0	30,9	30,0	34,7
Servicios a empresas	5,3	18,2	8,5	11,3
Orientado al consumo	75,3	44,1	47,8	32,4

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

En lo concerniente al nivel de internacionalización, los resultados que se exhiben en la tabla 7.7 indican que, tanto para las firmas en fase inicial como para las empresas consolidadas, las mujeres están menos involucradas en actividades exportadoras. Además, cuando las mujeres deciden lanzar sus productos o servicios a mercados internacionales lo hacen en proporciones que difícilmente superan el 25% del total de volumen de negocio.

Tabla 7.7 Actividad exportadora de los emprendedores según género*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Exporta	20,4	23,3	11,2	31,6	14,7	26,9	16,7	21,3
Entre 1% – 25%	15,3	4,8	11,2	13,8	12,8	8,8	11,4	13,5
Entre 25% – 75%	4,2	13,1	0,0	12,7	1,9	12,9	0,0	4,2
Entre 75% – 100%	0,0	5,4	0,0	5,0	0,0	5,2	5,4	3,5
No exporta	79,6	76,7	88,8	68,4	85,3	73,1	81,7	75,2

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

En lo que respecta a los niveles de innovación, se puede observar en la tabla 7.8 que las mujeres emprendedoras son algo más innovadoras en cuanto al producto, y esto es especialmente visible al comparar los resultados de las personas emprendedoras nacientes: el 36,5% de las mujeres manifiestan que sus productos serán percibidos como novedosos por los consumidores, mientras que esta tasa alcanza el 26,9% en el caso de los hombres.

En cuanto a la innovación de proceso, se observa tanto en el caso del emprendimiento naciente como del nuevo, que las empresas de mujeres emplean tecnologías antiguas, que son de fácil acceso y menos costosas. Además, las mujeres manifiestan que desean situar sus iniciativas sobre todo en sectores de baja intensidad tecnológica.

Las mujeres se concentran más en sectores de baja intensidad tecnológica.

Tabla 7.8 Nivel de innovación según género*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Nivel de innovación								
Completamente innovadora	12,6	12,7	18,6	14,6	16,1	13,6	9,1	11,1
Medianamente innovadora	23,8	14,2	9,0	16,1	15,2	15,0	8,1	5,9
No innovadora	63,5	73,1	72,4	69,3	68,7	71,4	82,8	83,0
Nivel de innovación								
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	0,0	8,6	0,0	3,8	3,2	0,8
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	8,4	10,7	3,0	13,6	5,3	12,0	6,0	6,1
Tecnología antigua (más de 5 años)	91,6	89,3	97,0	77,7	94,7	84,2	90,8	93,1
Nivel tecnológico del sector								
Bajo	100,0	96,0	97,0	93,2	98,2	94,8	98,4	94,2
Medio	0,0	4,0	3,0	6,8	1,8	5,2	1,6	5,8
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Tabla 7.9 Expansión de mercado y posición competitiva según género*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Expansión de mercado								
Sin expansión	64,7	65,6	75,4	75,1	70,9	69,8	79,5	82,6
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	35,3	34,4	24,6	16,3	29,1	26,4	17,3	16,6
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,7	3,2	0,0
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0	1,2	0,0	0,8
Nivel de competencia								
Alto	64,7	50,9	45,6	68,4	53,6	58,6	58,5	68,8
Medio	32,3	35,5	47,0	24,8	40,9	30,8	36,2	28,1
Bajo	3,0	13,6	7,4	6,8	5,5	10,6	5,4	3,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Las mujeres son más pesimistas en cuanto al potencial del clima empresarial en Cataluña.

7.3. Entorno social entre las mujeres en Cataluña

Tomando en consideración el entorno social y la evaluación efectuada por hombres y mujeres respecto a los factores socioculturales analizados, puede observarse en la tabla 7.10 que las mujeres tienen en general menores incentivos culturales al crear una empresa. Para el año 2009, las mujeres son más pesimistas en cuanto al potencial del clima empresarial en Cataluña: sólo el 11,8% de ellas ven buenas oportunidades de negocio en Cataluña en los seis meses siguientes (el 34,6% en el caso de los hombres). Además, las mujeres confían menos en sus habilidades empresariales (44,7%) en comparación con los hombres (57,9%), y el 50,2% de ellas manifiestan que el miedo social al fracaso empresarial es un obstáculo para crear una empresa (en comparación con el 41,5% de los hombres).

El análisis longitudinal permite ver que en 2008 el conocimiento personal de emprendedores recientes era bastante homogéneo entre hombres (37,6%) y mujeres (37,2%) en Cataluña. Sin embargo, en el año 2009 solamente el 21,2% de las mujeres adultas manifiestan conocer a una persona que haya creado una empresa en los últimos dos años (el 30% en el caso de los hombres). Este resultado indica que las mujeres no están conociendo a nuevos empresarios, lo cual juega claramente contra ellas ya que reduce potencialmente su valoración global sobre la posibilidad de crear una empresa.

Tabla 7.10 Entorno social y proceso emprendedor según género* (Cataluña 2007-2009)

	Mujeres	Hombres	Cataluña ¹
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses			
2009	11,8	20,9	16,4
2008	30,6	34,6	32,7
2007	31,1	39,2	35,1
Percibe que tiene habilidades para crear una empresa			
2009	44,7	57,9	51,2
2008	47,4	45,9	46,6
2007	42,6	52,0	47,1
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años			
2009	21,2	30,0	28,9
2008	37,2	37,6	37,4
2007	29,5	38,2	33,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa			
2009	50,2	41,4	45,8
2008	52,2	50,8	51,4
2007	49,9	46,1	48,1
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional			
2009	63,3	65,2	64,2
2008	69,6	71,5	70,6
2007	67,0	68,3	67,6
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social			
2009	57,4	59,8	58,6
2008	58,0	55,9	56,9
2007	56,9	60,3	58,6

* Valores expresados en porcentajes de respuestas afirmativas sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

Recuadro 7b El entorno social de la mujer en Cataluña

Los resultados indican que si se desea incentivar la creación de empresas entre el colectivo de mujeres, es necesario introducir, como elemento de política de promoción, una mayor red de ejemplos emprendedores que permita a las mujeres no sólo acceder al conocimiento de historias emprendedoras exitosas, sino además incrementar sus incentivos emprendedores.

Conclusiones

- La recesión económica frenó el impulso emprendedor mostrado por las mujeres en los últimos años.
- La desaceleración económica ha afectado la actividad emprendedora de hombres y mujeres de forma diferente y en momentos distintos en el tiempo.
- La recesión afectó el emprendimiento de los hombres principalmente en 2008.
- La actividad de creación de empresas de las mujeres no se vio afectada hasta 2009.
- La tasa de abandono por parte de menores de 35 años sigue produciéndose principalmente entre las mujeres.
- Los jóvenes con empresas de nueva creación son mayoritariamente mujeres.
- Las mujeres involucradas en el proceso de emprendimiento demuestran niveles de escolarización formal por encima del de los hombres.
- En 2009, hubo una caída en la proporción de mujeres con bajos niveles de educación formal involucradas en actividad de creación de empresas.
- Las mujeres involucradas en actividades emprendedoras surgen de hogares con rentas anuales relativamente inferiores a las de los hombres emprendedores.
- Las mujeres con bajos niveles de renta doméstica cumplen relativamente menos con sus proyectos emprendedores.
- Más de la mitad de las ex empresarias en 2009 tienen rentas anuales muy bajas.
- La carrera empresarial no atrae a las mujeres estudiantes.
- La gran mayoría de los emprendedores potenciales y nacientes que se encuentran en situación de desempleo son hombres y no mujeres.
- Las actividades de servicio orientadas al consumo dominan las nuevas iniciativas empresariales de las mujeres.
- Las mujeres están relativamente menos involucradas en actividades exportadoras.
- Las mujeres se concentran relativamente más en sectores de baja intensidad tecnológica.
- Las mujeres tienen en general menores incentivos culturales en el momento de crear una empresa.
- Las mujeres son más pesimistas en cuanto al potencial del clima empresarial en Cataluña.



8. JÓVENES

- 8.1. Perfil de la persona emprendedora joven en Cataluña
- 8.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población joven en Cataluña
- 8.3. Entorno social entre la población joven en Cataluña

8. JÓVENES

El desempleo juvenil en Cataluña ha experimentado una importante aceleración desde el año 2008, hasta alcanzar niveles más que dramáticos en la actualidad. Según datos hechos públicos recientemente por el Observatori Català de la Joventut, la tasa de paro juvenil en Cataluña aumentó en un 50% entre los años 2007 y 2008, en los que quedó en situación de desempleo cerca del 16% de la población joven catalana¹. Este informe señala que el colectivo masculino es el más afectado por la coyuntura económica, ya que la tasa de paro juvenil en este grupo de la población pasó del 8,5% en 2007 al 17,4% en 2008, y el sector de la construcción fue el que más desempleo juvenil generó. En el caso de las mujeres, el crecimiento del paro fue más moderado y pasó del 10,3% en 2007 al 13,6% en 2008.

Estos datos no sólo desvelan la vulnerabilidad de la juventud ante los desequilibrios económicos, sino que además evidencian la necesidad de adoptar la creación de empresas como un mecanismo que permita optimizar la contribución de la población juvenil al entramado económico catalán. Con este espíritu, presentamos en esta sección los resultados concernientes a la creación de empresas entre este colectivo residente en Cataluña, a la vez que comparamos su desempeño emprendedor con el mostrado por la población no joven. En cuanto a la definición de joven, seguimos el criterio establecido por el European Youth Forum (organismo asociado con la Unión Europea), que define como joven a los individuos menores de 35 años. Además, consideramos esta edad apropiada para identificar a los jóvenes al tener en cuenta la configuración demográfica de Cataluña, así como la presencia de distintos incentivos relacionados con la emancipación de aquéllos y el acceso a recursos financieros.

8.1. Perfil de la persona emprendedora joven en Cataluña

En primer lugar, creemos importante destacar que, a pesar de la fragilidad del segmento juvenil en términos de empleo, la tasa de actividad emprendedora en fase inicial (TEA) entre la juventud catalana fue del 8,2% en el año 2009, un resultado superior al existente en 2008 (7,9%). Por otra parte, la tasa de creación de empresas en fase inicial en el segmento no joven disminuyó entre 2008 (6,7%) y 2009 (5,3%) (tabla 8.1).

La situación económica actual no parece representar un desincentivo hacia el emprendimiento entre los jóvenes.

Tabla 8.1 Actividad emprendedora entre los jóvenes* (Cataluña 2007-2009)

	Joven			No joven			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Emprendedor potencial	11,19	9,39	6,64	4,47	7,51	2,67	6,45	8,17	4,24
Emprendedor naciente	5,93	4,38	4,44	2,84	3,43	2,43	3,75	3,78	3,19
Nuevo emprendedor	4,92	3,47	3,77	3,40	3,27	2,85	3,85	3,34	3,19
Emprendedor en fase inicial ¹	10,85	7,85	8,16	6,24	6,73	5,27	7,60	7,13	6,38
Empresario consolidado	3,73	7,17	3,09	8,37	10,35	10,19	7,00	9,22	7,43
Exempresario	0,68	0,46	1,35	0,35	1,03	2,32	0,45	0,85	1,94

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Expresada en porcentajes sobre la población de 18 a 64 años de cada categoría y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

¹ Se refiere a la población catalana entre 16 y 29 años.

Este incremento en la tasa de creación de empresas juvenil viene explicado principalmente por el aumento del 8,7% experimentado en la proporción de nuevo empresariado. El caso opuesto se observa en la población no joven, cuya tasa de nuevos empresarios disminuyó el 12,8% entre 2008 y 2009. Debe destacarse que los jóvenes en Cataluña muestran mayor resistencia ante la desaceleración económica. De esta forma, mientras que en 2007 la tasa de cese empresarial juvenil casi duplicó a la mostrada por los individuos mayores de 35 años, en 2009 esta tendencia se invirtió dramáticamente y llevó la tasa de cese juvenil (1,35%) a niveles significativamente menores que los observados en el resto de la población adulta (2,32%) (tabla 8.1).

Esto podría indicar que las compañías de jóvenes que cerraron sus puertas durante el pasado año eran principalmente empresas consolidadas. Sin embargo, la situación económica actual no parece representar un desincentivo para la juventud, ya que en contra de lo esperado, este colectivo continúa creando empresas. Este resultado supone una importancia especial, ya que de la tabla 8.1 podría concluirse que las empresas de reciente creación constituidas por jóvenes resisten los efectos negativos derivados de la actual coyuntura económica.

Recuadro 8a Análisis técnico: actividad emprendedora entre los jóvenes en Cataluña

Los resultados presentados en la tabla nos reafirman en nuestro argumento de que, durante el período 2007–2009, los niveles de emprendimiento naciente entre los jóvenes en Cataluña son significativamente mayores (en 2007 y 2009) que los mostrados por la población considerada no joven. Sin embargo, esto no se complementa adecuadamente con el acceso a recursos financieros, lo cual frena la tasa de nuevo empresariado entre la juventud.

	Total población	Jóvenes	No jóvenes
Emprendedor naciente			
2009	3,19%	4,44%*	2,43%
2008	3,78%	4,38%	3,43%
2007	3,75%	5,93%*	2,84%
Nuevo emprendedor			
2009	3,19%	3,77%	2,85%
2008	3,34%	3,47%	3,27%
2007	3,85%	4,92%	3,40%
TEA (Emprendedor en fase inicial)			
2009	6,38%	8,16%*	5,27%
2008	7,13%	7,85%	6,73%
2007	7,60%	10,85%*	6,24%

Nota: * indica que, para la variable de interés, la diferencia en los valores observados entre jóvenes y no jóvenes es significativa al 1% (prueba de Kruskal-Wallis).

En lo concerniente a la configuración de género entre la juventud emprendedora en Cataluña, la tabla 8.2 permite identificar una preocupante ausencia de mujeres entre los emprendedores potenciales jóvenes, esto es, las personas con intenciones de crear una empresa antes de finales de 2012. Por otra parte, la proporción de mujeres jóvenes se incrementa a medida que se avanza en el proceso emprendedor, especialmente entre los individuos que pasan de emprendedores nacientes a nuevos empresarios (tabla 8.2). Además, los hombres jóvenes no parecen culminar de forma satisfactoria el proceso emprendedor. De esta forma, y de modo similar a lo observado en el capítulo 7 dedicado al género, se confirma que la juventud que está creando empresas en Cataluña está formada principalmente por mujeres.

Los hombres jóvenes no parecen culminar de forma satisfactoria el proceso emprendedor.

Tabla 8.2 Distribución de género entre los emprendedores jóvenes* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
2009														
Hombre	81,4	69,3	71,8	58,0	40,3	60,5	57,2	59,3	76,4	70,7	0,0	61,2	52,1	50,5
Mujer	18,6	30,7	28,2	42,0	59,7	39,5	42,8	40,7	23,6	29,3	100,0	38,8	48,0	49,5
2008														
Hombre	61,8	53,3	63,6	43,6	65,6	60,0	64,5	51,6	67,5	57,5	0,0	48,5	52,0	52,1
Mujer	38,2	46,7	36,4	56,4	34,4	40,0	35,5	48,4	32,5	42,5	100,0	51,5	48,0	47,9
2007														
Hombre	57,6	54,0	57,1	57,5	75,9	68,8	65,6	63,6	72,7	61,9	50,0	60,0	57,6	46,2
Mujer	42,4	46,0	42,9	42,5	24,1	31,3	34,4	36,4	27,3	38,1	50,0	40,0	42,4	53,8

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)**Tabla 8.3** Nivel de educación formal entre los emprendedores jóvenes* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
2009														
Sin estudios	6,5	6,6	5,0	0,0	11,9	21,0	8,2	11,3	7,3	11,8	0,0	2,0	5,5	13,2
Primaria	20,0	22,4	10,0	19,1	25,4	23,5	16,4	21,3	27,3	29,4	50,0	32,7	25,2	31,9
Secundaria	12,3	9,2	15,0	32,4	0,0	12,4	8,2	22,0	7,3	19,7	0,0	22,5	21,4	18,1
Estudios universitarios	61,2	61,8	70,0	48,5	62,7	43,2	67,1	45,3	58,2	39,1	50,0	42,9	47,9	36,9
2008														
Sin estudios	1,8	3,8	0,0	1,8	4,9	4,7	2,2	3,3	2,4	3,6	0,0	6,1	1,1	4,4
Primaria	12,1	39,6	11,7	37,3	32,8	25,5	20,1	31,6	23,0	44,3	0,0	48,5	17,6	37,3
Secundaria	27,3	21,3	29,9	19,1	26,2	25,5	28,8	22,3	25,4	18,7	0,0	33,3	26,6	19,4
Estudios universitarios	58,8	35,4	58,4	41,8	36,1	44,3	48,9	42,8	49,2	33,4	100,0	12,1	54,8	38,9
2007														
Sin estudios	1,5	0,0	5,7	0,0	0,0	2,1	3,1	1,1	0,0	1,7	0,0	20,0	1,5	
Primaria	18,2	20,6	17,1	27,5	17,2	43,8	17,2	36,4	13,6	31,4	0,0	40,0	14,9	
Secundaria	28,8	23,8	17,1	17,5	20,7	16,7	18,8	17,1	13,6	14,4	50,0	20,0	30,3	
Estudios universitarios	51,5	55,6	60,0	55,0	62,1	37,5	60,9	45,5	72,7	52,5	50,0	20,0	53,2	38,9

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

En lo que respecta al nivel de educación, los resultados de la tabla 8.3 indican que la población emprendedora joven cuenta con un mayor nivel de escolarización. Esto es evidente en especial entre el emprendimiento naciente, el nuevo empresariado y el consolidado; esta relación permanece estable durante el período 2007-2009.

En general, la juventud emprendedora cuenta con mayores niveles de capital humano.

Tabla 8.4 Renta familiar de los emprendedores jóvenes* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
2009														
Hasta 20.000 €	22,0	23,6	36,4	21,6	24,2	44,4	32,7	33,3	22,9	30,3	100,0	38,2	35,0	44,4
20.001-40.000 €	50,4	40,0	47,0	51,4	27,3	41,7	39,8	45,8	65,7	47,2	0,0	38,2	47,3	42,1
Más de 40.000 €	27,7	36,4	16,7	27,0	48,5	13,9	27,6	20,8	11,4	22,5	0,0	23,5	17,6	13,6
40.001-60.000 €	17,7	12,7	12,1	18,9	24,2	8,3	16,3	12,5	0,0	4,9	0,0	11,8	12,0	7,8
60.001-100.000 €	5,0	14,6	0,0	2,7	12,1	5,6	4,1	5,6	11,4	15,5	0,0	11,8	4,9	4,7
Más de 100.000 €	5,0	9,1	4,6	5,4	12,1	0,0	7,1	2,8	0,0	2,1	0,0	0,0	0,8	1,2
2008														
Hasta 20.000 €	20,9	25,7	0,0	10,5	24,6	15,2	11,1	13,0	15,9	17,2	66,7	46,9	28,9	27,8
20.001-40.000 €	47,1	41,9	75,7	68,4	42,6	57,1	60,7	63,7	57,9	41,7	33,3	34,4	37,0	39,2
Más de 40.000 €	32,0	32,4	24,3	21,1	32,8	27,6	28,2	23,3	26,2	41,1	0,0	18,8	34,1	33,0
40.001-60.000 €	13,7	13,4	24,3	14,0	23,0	17,1	23,7	15,8	15,1	14,5	0,0	12,5	9,3	9,6
60.001-100.000 €	17,0	13,4	0,0	4,4	9,8	8,6	4,4	6,5	11,1	23,3	0,0	6,3	24,0	21,6
Más de 100.000 €	1,3	5,5	0,0	2,6	0,0	1,9	0,0	0,9	0,0	3,3	0,0	0,0	0,8	1,9
2007³														
Hasta 20.000 €	42,6	28,6	37,5	20,6	26,1	35,9	31,9	28,8	17,7	13,1	0,0	50,0	34,3	34,0
20.001-40.000 €	40,7	44,6	29,2	50,0	47,8	43,6	38,3	46,6	70,6	51,2	50,0	50,0	50,6	49,9
Más de 40.000 €	16,7	26,8	33,3	29,4	26,1	20,5	29,8	24,7	11,8	35,7	50,0	0,0	15,1	16,1

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años. ¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos
 * Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año ² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)
³ Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta

Los resultados en el apartado de ingresos (tabla 8.4) indican que, en términos generales, no existen grandes diferencias entre la retribución percibida por los jóvenes y los no jóvenes. Sin embargo, al analizar la tendencia de la distribución de los ingresos entre el nuevo empresariado –quienes crearon su empresa en los últimos 42 meses– y el que está en fase inicial (TEA), se observa que la población joven tiende a tener mayores niveles de ingresos. Esto es especialmente notorio al comparar la proporción de jóvenes cuyos ingresos superan los 40.000 € anuales entre 2007 y 2009.

Este resultado sugiere, por una parte, que los jóvenes que efectivamente logran que sus iniciativas desarrollen operaciones cuentan con un mayor soporte financiero. Por otra parte, el hecho de que sólo aquellos jóvenes con acceso a recursos financieros logren poner en marcha sus iniciativas podría ser una señal de un aprovechamiento ineficiente de una parte importante de la población joven, la cual cuenta con mayores niveles de capital humano.

En cuanto a la ocupación, y de forma similar a los resultados mostrados por el Observatori Català de la Joventut, los datos indican que la tasa de desempleo juvenil entre 2007 y 2009 es superior a la que presenta la población catalogada como no joven (tabla 8.5).

Al analizar los resultados para la juventud que manifiesta potencial emprendedor, así como para la que es emprendedora naciente, se observa que, en comparación con el año 2008, los jóvenes en paro asocian cada vez más la creación de empresas con una opción de carrera profesional.

Tabla 8.5 Ocupación de los emprendedores jóvenes* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
2009														
Empleado/a	62,4	65,8	76,0	88,4	100,0	100,0	86,9	94,7	100,0	99,0	100,0	53,1	63,9	65,1
Jubilado/a	0,0	4,0	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	10,0
Tareas del hogar	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	3,9	12,8
Estudiante	14,7	0,0	5,1	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,8	0,3
Parado/a	22,9	27,6	19,0	10,1	0,0	0,0	10,3	4,7	0,0	1,0	0,0	34,7	13,4	11,9
2008														
Empleado/a	81,2	80,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	75,8	71,0	78,0
Jubilado/a	0,0	5,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,1	0,0	7,8
Tareas del hogar	0,0	10,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	2,4	10,3
Estudiante	15,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,7	0,0
Parado/a	3,0	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	3,9
2007														
Empleado/a	81,8	84,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	40,0	72,9	72,9
Jubilado/a	0,0	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	6,2
Tareas del hogar	1,5	9,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	1,7	16,5
Estudiante	10,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,7	0,2
Parado/a	6,1	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	4,2

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

8.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población joven en Cataluña

La tabla 8.6 permite observar que, en el año 2009, el emprendimiento, tanto de jóvenes como de no jóvenes, tiene una alta preferencia por actividades empresariales relacionadas con sectores orientados al consumo.

Al comparar los sectores de las nuevas iniciativas empresariales creadas por jóvenes en Cataluña con los de las empresas más consolidadas puede apreciarse un importante aumento en la proporción de actividades asociadas con servicios a empresas, efecto que se ve compensado con una caída en sectores extractivos entre el emprendimiento en fase inicial.

Tabla 8.6 Distribución de los emprendedores jóvenes por sector de actividad*

	Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado	
	Joven	No joven	Joven	No joven
Extractivo	2,8	6,9	15,1	20,1
Transformador	26,1	23,8	48,1	30,7
Servicios a empresas	14,0	11,5	7,8	11,0
Orientado al consumo	57,1	57,8	29,3	38,2

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

Los jóvenes emprendedores tienen mayor potencial para crear empleo.

Mientras que el promedio de puestos de trabajo creados como resultado de la actividad emprendedora juvenil es relativamente inferior al mostrado por el resto del empresariado, la expectativa de crecimiento del empleo es superior para la población emprendedora menor de 35 años. El aspecto positivo de este dato es que el empresariado joven consolidado alcanza sus expectativas de crecimiento en cuanto a la cantidad de personal empleado en sus iniciativas empresariales.

También puede apreciarse en la tabla 8.7 que la proporción de personas emprendedoras jóvenes que crean empresas unipersonales (autónomos) es mucho menor que en el caso de quienes

Tabla 8.7 Empleo creado por los emprendedores jóvenes en Cataluña

	Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado	
	Joven	No joven	Joven	No joven
Número de empleados				
Actual (2009)	1,9	2,9	5,9	4,5
Expectativa en 5 anys	4,2	3,5	5,5	5,3
Microempresas*				
Actual (2009)	63,6%	52,1%	50,0%	60,5%
Expectativa en 5 anys	70,7%	61,6%	50,9%	63,1%
Autónomos*				
Actual (2009)	32,2%	40,4%	28,1%	31,0%
Expectativa en 5 anys	19,9%	27,9%	34,2%	28,3%

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

tienen más de 34 años. De esta forma, y teniendo en cuenta que las compañías creadas por jóvenes tienen mayores expectativas de crecimiento, puede concluirse que la juventud emprendedora tiene más potencial para crear empleo. Además, el empresariado joven consolidado muestra una mayor proporción de empresas con una plantilla formada por más de 10 personas.

En lo concerniente a la actividad exportadora, los resultados de la tabla 8.8 muestran que las personas jóvenes emprendedoras consolidadas están relativamente más involucradas en los mercados internacionales, en comparación con el mismo tipo de empresariado no joven. Por el contrario, en 2009 el emprendimiento joven en fase inicial (TEA) muestra una menor actividad exportadora respecto al nuevo empresariado no joven.

Aunque la innovación de proceso es relativamente menos importante entre las iniciativas empresariales de la juventud emprendedora, la innovación de producto de ésta es proporcionalmente mayor que para empresas de quienes tienen más de 34 años (tabla 8.9).

Tabla 8.8 Actividad exportadora en las empresas de los emprendedores jóvenes*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Jove	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
Exporta	10,3	34,7	23,8	20,0	16,9	26,8	36,0	17,0
Entre 1% – 25%	0,0	16,2	6,5	17,6	3,1	16,9	28,9	9,9
Entre 25% – 75%	4,8	16,6	11,5	2,5	8,1	8,9	7,0	2,3
Entre 75% – 100%	5,5	2,0	5,8	0,0	5,6	0,9	0,0	4,8
No exporta	89,7	65,3	76,2	80,0	83,1	73,2	64,0	79,5

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

Tabla 8.9 Innovación en las empresas creadas por jóvenes*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Jove	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
Nivel de innovación de la empresa								
Completamente innovadora	15,2	9,8	20,1	13,6	17,5	11,8	14,0	9,9
Medianamente innovadora	20,7	13,9	18,0	8,3	19,5	10,9	0,0	7,8
No innovadora	64,1	76,3	61,9	78,1	63,1	77,3	86,0	82,3
Uso de nuevas tecnologías								
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	0,0	8,1	0,0	4,4	0,0	1,8
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	15,2	3,8	5,8	10,7	10,9	7,5	7,0	5,9
Tecnología antigua (más de 5 años)	84,8	96,3	94,2	81,2	89,1	88,1	93,0	92,4
Nivel tecnológico del sector								
Bajo	95,1	100,0	100,0	91,0	97,4	95,1	93,0	95,8
Medio	4,9	0,0	0,0	9,1	2,7	4,9	7,0	4,2
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

El componente tecnológico tiende a estar ausente; sin embargo, las personas jóvenes emprendedoras declaran una mayor proporción (34,3%) de innovación y expansión de mercado que quienes superan los 34 años (25,3%). Ese dato contrasta con la poca proporción (14%) de empresariado joven consolidado que indica expansión de mercado para sus empresas en 2009. Por último, el emprendimiento juvenil establece sus nuevas empresas en sectores con menos intensidad competitiva que el empresariado de mayor edad (tabla 8.10).

Tabla 8.10 Expansión de mercado y posición competitiva en empresas creadas por jóvenes*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven	Joven	No joven
Expansión de mercado								
Sin expansión	64,1	66,8	67,6	81,5	65,7	74,7	86,0	80,9
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	36,0	33,2	32,4	10,4	34,3	20,9	14,0	17,3
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	0,0	0,0	0,0	5,7	0,0	3,1	0,0	1,1
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	1,3	0,0	0,7
Nivel de competencia								
Alto	59,8	51,0	42,5	69,7	51,8	61,1	57,0	67,6
Medio	40,3	27,7	43,9	28,7	41,9	28,8	43,0	28,0
Bajo	0,0	21,3	13,7	1,7	6,3	10,7	0,0	4,4

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

8.3. Entorno social entre la población joven en Cataluña

Los jóvenes muestran mayores niveles de confianza en sus habilidades empresariales y vinculan más creación de empresas y estatus social.

Al igual que en el caso de las mujeres (capítulo 7), y como se mostrará en el capítulo 9 (actividad emprendedora de la población extranjera), la tabla 8.11 muestra que la confianza en la presencia de oportunidades de negocio a corto plazo por parte de la población emprendedora joven y no joven en Cataluña ha mostrado una tendencia negativa desde el año 2007. Mientras que la proporción de personas jóvenes que perciben oportunidades de negocio cayó al 20,4% en 2009 (el 40,6% en 2007), la percepción de oportunidades de negocio se reduce a sólo el 15,2% entre las no jóvenes en Cataluña. De esta forma, los resultados indican que la juventud en Cataluña es menos pesimista que quienes tienen más edad en lo concerniente al devenir de la economía catalana.

La población joven de Cataluña muestra mayores niveles de confianza en sus habilidades empresariales, y vincula más la creación de empresas con el estatus social. Además, la juventud catalana está más expuesta a ejemplos emprendedores dentro de su círculo social inmediato (el 37,2% en 2009), en comparación con el segmento de los no jóvenes (el 22,3% en 2009). Finalmente, vemos en la tabla 8.11 que la juventud tiene una menor percepción acerca de la existencia de un estigma social ligado al fracaso empresarial.

Tabla 8.11

Entorno social y proceso emprendedor entre los jóvenes*
(Cataluña 2007-2009)

	Joven	No joven	Cataluña ¹
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses			
2009	20,4	15,2	16,4
2008	32,2	32,9	32,7
2007	40,6	32,8	35,1
Percibe que tiene habilidades para crear una empresa			
2009	54,9	50,2	51,2
2008	47,7	46,0	46,6
2007	48,8	46,4	47,1
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años			
2009	37,2	22,3	28,9
2008	39,6	36,1	37,4
2007	42,7	29,9	33,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa			
2009	43,8	46,4	45,8
2008	50,4	52,0	51,4
2007	46,4	48,8	48,1
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional			
2009	64,5	64,2	64,2
2008	71,8	69,9	70,6
2007	69,7	66,7	67,6
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social			
2009	61,9	57,6	58,6
2008	56,4	57,2	56,9
2007	58,8	58,5	58,6

Nota: En este estudio se considera población joven aquella que tiene entre 18 y 34 años.

* Valores expresados en porcentajes de respuestas afirmativas sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

Conclusiones

- La tasa de actividad emprendedora en fase inicial entre la juventud catalana fue del 8,2% en el año 2009, un resultado superior al presentado en 2008.
- La situación económica actual no parece representar un desincentivo hacia el emprendimiento juvenil.
- Las empresas creadas recientemente por personas jóvenes resisten los efectos negativos derivados de la actual coyuntura económica.
- Se observa una preocupante ausencia de mujeres entre los emprendedores potenciales jóvenes con intenciones de crear una empresa antes de finales de 2012.
- Sin embargo, la proporción de mujeres jóvenes se incrementa a medida que se avanza en el proceso emprendedor.
- En general, las personas jóvenes emprendedoras cuentan con mayores niveles de capital humano, y destaca su mayor nivel de escolarización.
- La juventud que cuenta con un mayor soporte financiero es la que logra que sus iniciativas empresariales desarrollen operaciones.
- Hay un aprovechamiento ineficiente de una parte importante del potencial emprendedor de la población joven en Cataluña.
- La población joven en paro asocia cada vez más la creación de empresas con una opción de carrera profesional.
- La juventud emprendedora tiene mayor potencial para crear empleo.
- Las expectativas de crecimiento de empleo entre las personas emprendedoras jóvenes son superiores a las del resto de la población.
- La proporción del emprendimiento joven que crea empresas unipersonales (autónomos) es mucho menor que la del resto de la población catalana.
- El nuevo empresariado joven evidencia una menor actividad exportadora.
- La juventud emprendedora muestra mayores niveles de innovación y de expansión de mercado que el empresariado que supera los 34 años.
- La población joven de Cataluña es menos pesimista en lo concerniente al devenir de la economía catalana.
- La juventud de Cataluña muestra mayores niveles de confianza en sus habilidades empresariales, y vincula más la creación de empresas con estatus social que quienes tienen más edad.



9. POBLACIÓN EXTRANJERA

- 9.1. Perfil de las personas emprendedoras extranjeras en Cataluña
- 9.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población extranjera
- 9.3. Entorno social entre la población extranjera en Cataluña

9. POBLACIÓN EXTRANJERA

9.1. Perfil de las personas emprendedoras extranjeras en Cataluña

De acuerdo con los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración (2008), en España la población extranjera pasó de 719.647 personas debidamente censadas en 1998 a casi 4,5 millones en 2008 (4.473.499). Por otra parte, de acuerdo con datos del INE (2008), en Cataluña reside el 16% del total de la población de España; sin embargo, ésta es la comunidad con mayor proporción de extranjeros residentes (el 21% de los censados en todo el país, esto es, 937.198 personas). Por último, a tenor de los últimos datos disponibles, el colectivo extranjero representa el 15% de la población de Cataluña (Mancilla et al., 2010).

Alcanzar un mejor entendimiento acerca del desempeño emprendedor de la inmigración es clave para optimizar el potencial económico de Cataluña. Además, la creación de empresas puede ser un mecanismo de integración social al alcance de este colectivo. De esta forma, este capítulo aborda el análisis de la situación emprendedora de la población extranjera residente en Cataluña. Una de las consecuencias negativas más evidentes derivadas de la coyuntura económica de los últimos dos años está relacionada con la brusca caída de la actividad emprendedora del colectivo extranjero.

En este sentido, se puede observar en la tabla 9.1 que, en el año 2007, el 15,7% de las personas extranjeras adultas residentes en Cataluña estaban involucradas en actividades de creación de empresas en fase inicial (TEA), valor que duplicaba la tasa observada para la población adulta de origen español. Sin embargo, esta tasa de emprendimiento se derrumbó de forma progresiva hasta alcanzar el 7,7% en 2009. En el caso de la población nacida en España, los resultados para la tasa de actividad emprendedora en fase inicial (TEA) también muestran un deterioro, aunque debe resaltarse que la caída de este indicador es mucho menos pronunciada, pues pasó del 7% en el año 2007 al 6,3% en 2009.

Una de las consecuencias más evidentes de la recesión es la brusca caída de la actividad emprendedora de la población extranjera.

Los resultados no sólo nos indican que la actividad emprendedora en fase inicial para la población extranjera residente en Cataluña experimentó una merma sustancial y pasó de duplicar la

Recuadro 9a TEA de los países de origen de la población extranjera en Cataluña

Según el Instituto de Estadística de Cataluña, IDESCAT, la población extranjera que reside en Cataluña procede principalmente de países con una actividad de creación de empresas muy superior a la catalana. No sólo el hecho de haber inmigrado a otro país es un indicador de los posibles rasgos emprendedores de estas personas (Levie, 2007 y Miller, 2007), sino que tienen muchas más probabilidades de tener experiencia emprendedora o de haber estado en contacto con emprendedores en su círculo familiar y social en su país de origen, lo cual las hace más propensas a adoptar una carrera de emprendimiento. La excepción es Rumanía, que presenta una TEA inferior a la tasa catalana.

Principales países de origen de los extranjeros en Cataluña*	Número de residentes en Cataluña	% respecto al total de extranjeros en Cataluña	TEA del país de origen
Marruecos	226.940	19,08%	15,75%
Rumanía	96.580	8,12%	5,02%
Ecuador	82.627	6,95%	15,82%
Colombia	58.563	4,13%	22,38%

* En la tabla se omite Bolivia, que representa el 4,9% de los extranjeros que residen en Cataluña, porque no forma parte del Proyecto GEM 2009.

Tabla 9.1 Actividad emprendedora según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Extranjero			Español			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Emprendedor potencial	24,29	10,79	8,58	5,12	7,99	3,80	6,45	8,17	4,24
Emprendedor naciente	10,00	4,76	4,45	3,29	3,70	3,08	3,75	3,78	3,19
Nuevo emprendedor	5,71	5,08	3,28	3,72	3,22	3,20	3,85	3,34	3,19
Emprenedor en fase inicial ¹	15,71	10,16	7,73	7,00	6,92	6,26	7,60	7,13	6,38
Empresario consolidado	7,14	3,81	4,97	6,95	9,56	7,71	7,00	9,22	7,43
Exempresario	0,71	1,27	0,00	0,43	0,80	1,91	0,45	0,85	1,94

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

En 2009, la población extranjera no estaba involucrada en actividades de creación de nuevas empresas.

tasa mostrada por la población autóctona en 2007 a derrumbarse y acercarse a ella en 2009. Además, el colectivo extranjero no se está involucrando en actividades que conducen a la creación de nuevas empresas (emprendimiento naciente). A pesar de la caída general de los niveles de este emprendimiento (desde el 3,75% en 2007 hasta el 3,19% en 2009), el desplome más pronunciado se observa en el colectivo extranjero, cuya tasa de actividad emprendedora naciente pasó del 10,0% en 2007 al 4,45% en el año 2009 (tabla 9.1).

Finalmente, es importante destacar que la tasa de intención emprendedora también muestra una marcada tendencia negativa desde 2007. Mientras que entre la población adulta nacida en España la proporción de individuos con intención de crear una empresa en los próximos tres años pasó del 5,12% en 2007 al 3,80% en 2009, esta tasa cayó dramáticamente del 24,29% en 2007 al 8,58% en 2009 en el caso de las personas extranjeras.

Creemos que una de las posibles causas detrás de estas tendencias negativas tan pronunciadas puede hallarse el hecho de que en muchos sectores económicos la población extranjera tenía los incentivos necesarios para incorporarse al mercado laboral empleando mecanismos basados en la legislación mercantil, en lugar de utilizar instrumentos de la legislación laboral. Esto podría explicar la alta tasa de emprendimiento naciente en 2007 y su subsiguiente derrumbe con la llegada de la crisis del sector de la construcción a partir de 2008.

En lo concerniente al perfil de las personas emprendedoras extranjeras en Cataluña, se observa en primer lugar una baja participación de las mujeres en la actividad emprendedora. Tal como se ha mencionado en el capítulo 7, hay una preocupante ausencia de mujeres (tanto nacidas dentro como fuera de España) con intención de crear una empresa en los próximos tres años. Mientras que en los años 2007 y 2008 la tasa de intención emprendedora mostraba niveles equilibrados al comparar hombres y mujeres extranjeros, en 2009 solamente el 24,3% de los personas foráneas interesadas en iniciar actividades relacionadas con la creación de empresas son mujeres (tabla 9.2).

De forma similar, se observa que en el caso de la población adulta autóctona, la proporción de mujeres entre los emprendedores potenciales pasó del 41,5% y el 42,5% en 2007 y 2008, respectivamente, al 23,9% en 2009. Una situación distinta se observa al comparar la evolución de la configuración de género de las actividades emprendedoras que componen la tasa de emprendimiento en fase inicial (TEA). Por una parte, se observa una caída importante en

Tabla 9.2 Distribución de género entre los emprendedores, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
2009														
Hombre	75,7	76,1	68,4	65,1	71,4	49,6	69,7	57,3	66,7	72,1	0,0	52,6	49,6	51,4
Mujer	24,3	23,9	31,6	34,9	28,6	50,4	30,3	42,7	33,3	27,9	0,0	47,4	50,4	48,6
2008														
Hombre	48,6	57,5	45,5	52,6	50,8	63,3	48,2	57,6	39,0	60,8	0,0	43,1	42,5	52,7
Mujer	51,4	42,5	54,5	47,4	49,2	36,7	51,8	42,4	61,0	39,2	100,0	56,9	57,5	47,3
2007														
Hombre	47,1	59,0	64,3	55,7	62,5	72,5	63,6	64,6	60,0	64,3	0,0	62,5	49,3	49,7
Mujer	52,9	41,1	35,7	44,3	37,5	27,5	36,4	35,4	40,0	35,7	100,0	37,5	50,7	50,3

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

la proporción de hombres nacidos en España que en el año 2009 avanzan desde posiciones de emprendedores nacientes (65,1%) a nuevos (49,6%). Este patrón es contrario al observado tanto en 2008 como en 2007, en los que los emprendedores catalanes nacientes y nuevos eran principalmente hombres. Por otra parte, la proporción de mujeres extranjeras es sustancialmente menor tanto para las que están en una etapa naciente de emprendimiento como para las nuevas empresarias, respecto a los niveles observados en el año 2008.

En cuanto a la distribución de edad, se observa en la tabla 9.3 que la población extranjera es en términos generales más joven (el 66,8% tiene menos de 34 años) que la población autóctona (edad media de casi 41 años). Además, se observa un importante giro en la configuración del emprendedor extranjero, en la que en 2009 los jóvenes adquieren especial relevancia. Así, el colectivo nacido fuera de España involucrado en actividades emprendedoras tiene principalmente entre 25 y 34 años. Esto es notorio en el caso de los que tienen intenciones emprendedoras y entre el nuevo empresariado. En el caso de la primera dimensión de emprendimiento —el potencial—, la edad media de la población extranjera es de 31,2 años y el 83,8% de quienes tienen intención emprendedora son menores de 35 años. En cuanto al nuevo empresariado de origen extranjero, se compone de individuos con una media de casi 33 años de edad y en el que el 85,7% tiene menos de 35 años.

Los emprendedores de origen extranjero son en términos generales más jóvenes.

Recuadro 9b Giro a la juventud en el emprendimiento extranjero en Cataluña

Comparada con el conjunto de extranjeros encuestados, la edad media de la persona de origen foráneo con intenciones emprendedoras cayó cuatro años respecto a 2007, mientras que, en el caso del nuevo empresariado inmigrante, esta disminución ha alcanzado casi los ocho años.

Tabla 9.3 Distribución de edad de los emprendedores, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
2009														
18-24 años	18,9	12,6	15,8	9,4	0,0	3,8	9,1	6,5	0,0	0,9	0,0	0,0	13,9	11,2
25-34 años	64,9	42,1	42,1	43,0	85,7	36,8	60,6	39,8	38,1	13,6	0,0	15,3	52,9	24,2
35-44 años	10,8	28,9	26,3	26,6	0,0	33,8	15,2	30,3	19,0	33,4	0,0	42,4	20,9	25,7
45-54 años	5,4	11,9	0,0	14,8	14,3	20,3	6,1	17,6	23,8	30,3	0,0	32,2	8,4	21,3
55-64 años	0,0	4,5	15,8	6,2	0,0	5,3	9,0	5,8	19,1	21,8	0,0	10,1	3,9	17,7
Media (años)	31,2	34,6	36,3	36,9	32,9	38,0	34,9	37,5	43,0	46,0	0,0	42,9	33,6	40,8
2008														
18-24 años	15,0	13,9	33,4	6,0	16,2	12,0	24,6	8,8	20,4	7,0	0,0	14,1	13,9	11,9
25-34 años	45,8	25,0	20,8	34,1	57,1	20,6	39,4	27,8	25,9	20,0	0,0	8,6	32,0	22,8
35-44 años	19,8	20,1	0,0	22,7	0,0	42,2	0,0	31,8	18,0	23,5	50,0	12,8	27,0	24,5
45-54 años	12,6	25,2	14,2	21,4	26,7	18,7	20,6	20,2	17,1	26,3	50,0	46,0	18,6	21,6
55-64 años	6,8	15,9	31,6	15,9	0,0	6,5	15,4	11,5	18,6	23,2	0,0	18,5	8,6	19,2
Media (años)	34,2	40,7	38,9	40,0	33,7	38,6	36,2	39,3	39,8	43,7	44,5	45,3	37,2	41,1
2007														
18-24 años	20,6	23,2	7,1	13,1	12,5	5,8	9,1	9,2	0,0	3,1	0,0	12,5	12,9	11,9
25-34 años	29,4	28,4	42,9	32,8	37,5	30,4	40,9	31,5	20,0	12,4	100,0	25,0	27,9	16,8
35-44 años	29,4	20,0	28,6	16,4	12,5	30,4	22,7	23,9	30,0	16,3	0,0	0,0	29,3	23,9
45-54 años	20,6	20,0	14,3	27,9	12,5	21,7	13,6	24,6	30,0	45,0	0,0	25,0	18,6	26,2
55-64 años	0,0	8,4	7,1	9,8	25,0	11,6	13,6	10,8	20,0	23,3	0,0	37,5	11,4	21,2
Media (años)	35,0	36,2	37,2	38,8	40,0	39,8	38,2	39,3	44,7	46,3	29,0	46,4	38,8	42,1

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

En cuanto al nivel de educación, en promedio la población extranjera cuenta con una educación similar a la mostrada por los adultos autóctonos. Sin embargo, solamente el 37,8% de la que se considera con potencial emprendedor posee estudios universitarios, mientras que esta tasa alcanza el 66,5% entre la población nacida en España.

Además, y a pesar de que la configuración educativa de la población catalogada como emprendedora en fase inicial (TEA) es similar independientemente de su origen, existen importantes diferencias en el nivel educativo de los emprendedores según si son nacentes o nuevos empresarios.

Las personas extranjeras que se encuentran en la fase naciente del proceso emprendedor tienen un nivel de escolarización relativamente alto; sin embargo, no logran culminar su proyecto emprendedor y pasar a la fase de nuevo emprendedor. En este caso, la proporción de nuevo empresario extranjero con estudios universitarios es del 28,6% (el 51,5% entre la población nacida en España), y este valor ha mostrado una tendencia decreciente tanto en comparación con 2008 (el 31,3% tenía estudios universitarios) como con respecto a 2007 (tenía estos estudios el 50%) (tabla 9.4).

Tabla 9.4 Nivel de educación formal de los emprendedores, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
2009														
Sin estudios	0,0	7,5	0,0	3,1	28,6	15,7	12,5	9,5	9,1	11,5	0,0	1,8	8,7	10,4
Primaria	37,8	18,4	27,8	11,7	28,6	23,9	28,1	17,9	22,7	29,4	0,0	35,1	26,1	29,7
Secundaria	24,4	7,6	0,0	26,6	14,2	6,0	6,3	16,0	18,2	17,6	0,0	19,3	23,9	18,9
Estudios univ.	37,8	66,5	72,2	58,6	28,6	54,4	53,1	56,6	50,0	41,5	0,0	43,8	41,3	41,1
2008														
Sin estudios	0,0	3,2	0,0	1,2	18,8	3,2	9,4	2,2	0,0	3,2	0,0	5,7	6,7	3,0
Primaria	6,6	30,3	0,0	28,8	18,8	29,4	9,4	29,1	25,0	39,0	0,0	41,7	16,0	31,3
Secundaria	46,9	21,5	18,8	24,3	31,3	25,5	25,0	24,8	16,7	20,6	0,0	29,9	38,1	20,8
Estudios univ.	46,5	45,0	81,3	45,7	31,3	41,9	56,3	43,9	58,3	37,2	100,0	22,7	39,3	44,9
2007														
Sin estudios	2,9	0,0	7,1	1,6	0,0	1,5	4,6	1,5	10,0	0,8	0,0	12,5	5,0	2,6
Primaria	11,8	22,1	7,1	26,2	50,0	31,9	22,7	29,2	20,0	28,7	0,0	25,0	18,6	32,9
Secundaria	32,4	24,2	14,3	18,0	0,0	20,3	9,1	19,2	10,0	14,7	0,0	0,0	37,1	21,0
Estudios univ.	52,9	53,7	71,4	54,1	50,0	46,4	63,6	50,0	60,0	55,8	100,0	62,5	39,3	43,5

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

En lo concerniente al nivel de ingresos observamos que, en términos generales, el colectivo extranjero tiene un nivel de renta inferior al de la población autóctona, aunque los resultados también muestran una mayor proporción de este último grupo en el rango inferior de renta (hasta 20.000 € anuales) (tabla 9.5). Además, se observa como, para la población emprendedora nacida tanto dentro como fuera de España, el nivel de renta crece a medida que el individuo avanza en el proceso emprendedor. De esta forma, en 2009 vemos que el 40% del nuevo empresario extranjero declara una renta superior a 40.000 € anuales, mientras que la proporción de población emprendedora autóctona con rentas familiares altas (28,1%) es superior al porcentaje de quienes están en fase naciente (24,5%). Este resultado, completamente alineado con el argumento que se presentará en el capítulo 10, indica que los individuos que efectivamente logran poner en marcha su iniciativa emprendedora cuentan con una posición financiera sólida.

Analizando los resultados para el período 2007-2009, vemos que las personas emprendedoras nacidas en España presentan una distribución de renta más dispersa, que incluye la totalidad de empresariado con rentas altas (tabla 9.5). Por otra parte, el nivel de renta familiar declarado por la población emprendedora extranjera en 2009 muestra una mayor concentración en los intervalos de renta baja, en comparación con el año 2008.

Respecto al nivel de empleo de la población adulta encuestada, cabe destacar que los resultados mostrados en la tabla 9.6 corroboran el argumento expuesto en el capítulo 1, ya que la gran mayoría de las personas involucradas en el proceso emprendedor (tanto de origen español como extranjero) cuentan con un puesto de trabajo. Sin embargo, la proporción de población emprendedora en situación de desempleo experimentó un aumento en 2009 respecto al 2008, con

**La población
extranjera que logra
poner en marcha su
iniciativa emprendedora
cuentan con una posición
financiera sólida.**

independencia de su lugar de nacimiento. Por una parte, los resultados para el emprendimiento potencial revelan que la tasa de paro entre las personas extranjeras pasó de 6,6% en 2008 a 8,3% en 2009. Por otra parte, la proporción de personas foráneas y autóctonas en situación de desempleo en el momento de iniciar su actividad emprendedora naciente en el año 2009 es similar, 15,8% y 14,1%, respectivamente. Por último, hay que destacar que no hay estudiantes extranjeros involucrados en el proceso emprendedor en el año 2009.

Tabla 9.5 Renta familiar de los emprendedores, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
2009														
Hasta 20.000 €	50,0	17,0	14,3	33,3	20,0	35,1	25,0	34,0	35,8	27,6	0,0	44,7	39,8	41,0
20.001-40.000 €	50,0	45,0	85,7	42,2	40,0	36,8	58,3	39,9	57,1	50,9	0,0	34,2	55,0	42,8
Más de 40.000 €	0,0	38,0	0,0	24,5	40,0	28,1	16,7	26,1	7,1	21,5	0,0	21,1	5,1	16,2
40.001-60.000 €	0,0	19,0	0,0	16,7	40,0	10,5	16,7	14,3	7,1	3,7	0,0	10,5	3,3	10,0
60.001-100.000 €	0,0	11,0	0,0	1,1	0,0	10,5	0,0	4,8	0,0	16,0	0,0	10,5	1,8	5,0
Más de 100.000 €	0,0	8,0	0,0	6,7	0,0	7,1	0,0	7,0	0,0	1,8	0,0	0,1	0,0	1,2
2008														
Hasta 20.000 €	40,6	23,8	0,0	7,0	54,7	14,9	28,0	10,7	16,7	16,9	50,0	51,4	46,6	26,9
20.001-40.000 €	32,9	46,7	100,0	68,9	26,7	54,8	62,5	62,5	25,0	47,3	0,0	36,2	29,5	39,0
Más de 40.000 €	26,4	29,6	0,0	24,2	18,6	30,3	9,5	26,8	58,3	35,8	50,0	12,4	23,9	34,1
40.001-60.000 €	11,4	14,1	0,0	19,6	18,6	21,9	9,5	20,7	16,7	14,7	50,0	6,2	7,7	9,6
60.001-100.000 €	15,1	15,5	0,0	2,8	0,0	8,4	0,0	5,4	41,7	19,6	0,0	6,2	16,2	22,8
Más de 100.000 €	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6
2007³														
Hasta 20.000 €	43,8	32,1	46,2	22,2	42,9	30,9	45,0	27,0	0,0	15,4	0,0	40,0	40,2	33,6
20.001-40.000 €	40,6	43,6	30,8	44,4	42,9	45,5	35,0	45,0	60,0	53,9	0,0	60,0	48,7	50,2
Más de 40.000 €	15,6	24,4	23,1	33,3	14,3	23,6	20,0	28,0	40,0	30,8	100,0	0,0	11,1	16,2

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

³ Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta familiar.

Tabla 9.6 Ocupación de los emprendedores, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado		Exempresario		Cataluña ²	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
2009														
Empleado/a	91,7	56,9	84,2	82,0	100,0	100,0	90,9	91,2	100,0	99,1	0,0	60,4	72,2	63,9
Jubilado/a	0,0	1,9	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	6,9	1,1	6,6
Tareas del hogar	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	9,8	9,3
Estudiante	0,0	10,6	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	7,7
Parado/a	8,3	28,1	15,8	14,1	0,0	0,0	9,1	6,9	0,0	0,9	0,0	29,3	11,9	12,4
2008														
Empleado/a	72,8	81,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	78,4	87,6	74,7
Jubilado/a	6,8	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	0,7	5,3
Tareas del hogar	6,3	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,2	5,6	7,6
Estudiante	7,5	6,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	6,9
Parado/a	6,6	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	5,4
2007														
Empleado/a	94,1	79,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	62,5	81,4	72,2
Jubilado/a	0,0	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	2,9	4,5
Tareas del hogar	5,9	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	5,7	12,6
Estudiante	0,0	7,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	6,0
Parado/a	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	4,6

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos² Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)**9.2. Perfil de las nuevas empresas creadas por la población extranjera**

En Cataluña al población extranjera involucrada en actividades de creación de empresas en 2009 sitúa sus iniciativas empresariales principalmente en el sector de servicios orientados al consumo y, aunque el mismo patrón se observa entre la población autóctona, la proporción de un 68% de empresas de consumo creadas por extranjeros supera con creces las constituidas en el mismo sector por personas emprendedoras nativas (56,5%).

Tabla 9.7 Distribución de los emprendedores por sector de actividad y origen*

	Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español
Extractivo	16,5	3,5	0,0	20,6
Transformador	6,3	27,2	13,7	34,6
Servicios a empresas	12,2	12,7	18,1	10,0
Orientado al consumo	65,1	56,5	68,1	34,8

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

El promedio de socios que forman parte del equipo fundador de empresas creadas por personas nacidas fuera de España es superior al del resto de la población. El colectivo extranjero emprendedor destaca principalmente por sus bajas proporciones de empresas con un solo socio fundador y por su alto porcentaje (18,4%) de negocios creados con equipos fundadores de más de tres propietarios.

En cuanto al empleo, se observa un nivel desproporcionadamente elevado (50,9%) de empresas autónomas entre las consolidadas promovidas por empresariado de origen foráneo, mientras que la proporción de autónomos entre el emprendimiento extranjero en fase inicial en 2009 es muy bajo (7,2%). Ese dato apoya nuestra observación anterior que indicaba que las personas de fuera de España que en el pasado accedían al mercado laboral en régimen de autónomos, eligiendo una jurisdicción mercantil en lugar de laboral, han desaparecido del mapa del emprendimiento en Cataluña.

Las empresas creadas por población extranjera tienen una mayor presencia en mercados internacionales.

En lo referente al nivel de internacionalización, la tabla 9.8 muestra que las empresas creadas por la población extranjera tienen una mayor presencia en mercados internacionales. Además de desarrollar un mayor grado de internacionalización, la intensidad exportadora de los negocios constituidos por personas extranjeras muestra una distribución mucho más homogénea. Por el contrario, y salvo en el caso del emprendimiento naciente, la intensidad exportadora de las empresas creadas por personas nacidas en España difícilmente supera el 25% del volumen total de ventas.

Tabla 9.8 Actividad exportadora de los emprendedores, según origen*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
Exporta	40,0	20,2	85,7	14,9	63,1	17,5	13,7	20,4
Entre 1% – 25%	0,0	8,9	28,6	10,5	15,0	9,8	7,3	13,3
Entre 25% – 75%	33,3	8,1	57,1	1,5	43,4	4,7	0,0	3,2
Entre 75% – 100%	6,7	3,2	0,0	3,0	4,7	3,0	6,4	3,9
No exporta	60,0	79,8	14,3	85,1	36,9	82,5	86,3	76,4

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacentes y nuevos

La tabla 9.9 muestra que las personas extranjeras en fase inicial del emprendimiento tienden a ofrecer productos innovadores. Sin embargo, con independencia de su lugar de nacimiento, prefieren no innovar en términos de proceso y escogen que sus empresas operen en sectores de baja intensidad tecnológica.

Tabla 9.9 Nivel de innovación según origen de los emprendedores*

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
Nivel de innovación								
Completamente innovadora	36,8	9,3	57,1	12,0	45,5	10,7	0,0	11,2
Medianamente innovadora	5,3	19,4	28,6	11,3	15,2	14,9	19,6	5,7
No innovadora	57,9	71,3	14,3	76,7	39,4	74,4	80,4	83,1
Uso de nuevas tecnologías								
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	0,0	5,2	0,0	2,5	0,0	1,6
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	15,8	9,3	28,6	6,7	19,5	7,9	0,0	6,4
Tecnología antigua (más de 5 años)	84,2	90,7	71,4	88,1	80,5	89,6	100,0	92,0
Nivel tecnológico del sector								
Bajo	100,0	96,9	100,0	94,7	100,0	95,7	100,0	95,1
Medio	0,0	3,1	0,0	5,3	0,0	4,3	0,0	4,9
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos**Tabla 9.10 Expansión de mercado y posición competitiva, según origen***

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial ¹		Empresario consolidado	
	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español
Expansión de Mercado								
Sin expansión	57,9	66,7	42,9	78,4	50,3	72,8	77,0	82,1
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	42,1	33,3	57,1	16,4	49,7	24,7	23,0	16,4
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	0,0	0,0	0,0	3,7	0,0	1,7	0,0	1,0
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,8	0,0	0,6
Nivel de competencia								
Alt	73,7	53,1	28,6	60,9	54,6	56,9	69,7	65,6
Mitja	21,1	36,7	71,4	31,6	42,4	34,0	17,5	31,3
Bajo	5,3	10,2	0,0	7,5	3,0	9,2	12,8	3,1

* Valores expresados en porcentajes sobre cada tipo de emprendedor

¹ Incluye emprendedores nacientes y nuevos

9.3. Entorno social entre la población extranjera en Cataluña

Los resultados mostrados en la tabla 9.11 muestran que el nivel de confianza de la población emprendedora extranjera en Cataluña se ha deteriorado desde el año 2007: el nivel de optimismo de aquella sobre la presencia de buenas oportunidades de negocio pasó del 41,8% en 2007 al 24,1% en el año 2009. Además, es particularmente preocupante la baja confianza mostrada por la población autóctona en el año 2009, en el que solamente el 15,9% cree que existen oportunidades de negocio a corto plazo en el mercado catalán. Cabe destacar el aumento constante observado desde 2007 en cuanto a la evaluación efectuada por la población extranjera acerca

La población extranjera estima positiva la creación de empresas como medio para favorecer su integración económica y social.

de la creación de empresas como carrera profesional. Asimismo, se observa que este colectivo estima positiva la creación de empresas como medio para favorecer su integración económica y social: el 70% de las personas que lo integran considera en el año 2009 que la actividad emprendedora es un medio para destacar en su círculo social (tabla 9.11).

Tabla 9.11 Entorno social y proceso emprendedor, según origen* (Cataluña 2007-2009)

	Extranjero	Español	Cataluña ¹
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses			
2009	24,1	15,9	16,4
2008	30,8	32,8	32,7
2007	41,8	34,7	35,1
Percibe que tiene habilidades para crear una empresa			
2009	54,1	51,1	51,2
2008	42,8	46,9	46,6
2007	46,5	47,2	47,1
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años			
2009	23,9	25,7	28,9
2008	37,6	37,4	37,4
2007	40,0	33,3	33,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa			
2009	35,0	46,5	45,8
2008	49,4	51,6	51,4
2007	33,0	49,2	48,1
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional			
2009	68,0	64,0	64,2
2008	67,5	70,8	70,6
2007	70,7	67,4	67,6
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social			
2009	70,0	57,7	58,6
2008	59,8	56,7	56,9
2007	55,7	58,8	58,6

* Valores expresados en porcentajes de respuestas afirmativas sobre cada tipo de emprendedor y cada año

¹ Se refiere a toda la población adulta de Cataluña (18 a 64 años)

Recuadro 9c**Análisis técnico: el entorno social y la actividad emprendedora entre la población extranjera en Cataluña**

Los resultados de la tabla muestran el impacto del entorno social en la actividad emprendedora entre la población extranjera de Cataluña. Solamente se presentan los resultados para las variables asociadas al miedo social al fracaso empresarial y a la percepción de la creación de empresas como medio para ganar estatus social, ya que para las demás variables asociadas al entorno social (tabla 9.11) no se encontraron diferencias significativas en los valores declarados por la población nacida dentro y fuera de España entre 2007 y 2009.

De modo similar a lo expuesto por la Fundació Un Sol Món (2007), los resultados confirman que el colectivo extranjero tiene un menor nivel de miedo social al fracaso emprendedor. Además, se observa que, en el año 2009, la percepción de la creación de empresas como mecanismo para alcanzar estatus social se dispara en este colectivo.

	2007	2008	2009
Miedo social al fracaso			
Extranjeros	33,02%*	49,42%	35,04%*
Espanoles	49,15%	51,57%	46,53%
Prestigio social			
Extranjeros	55,67%	59,84%	70,00%*
Espanoles	58,76%	56,72%	57,70%

* indica que, para la variable de interés, la diferencia en los valores observados entre extranjeros y españoles es significativa al 1% (prueba de Kruskal-Wallis).

Conclusiones

- Una de las consecuencias negativas más evidentes derivadas de la coyuntura económica de los últimos dos años está relacionada con la brusca caída de la actividad emprendedora del colectivo extranjero.
- En 2009, la población extranjera no está involucrándose en actividades dirigidas a la creación de nuevas empresas.
- Se observa una baja participación en 2009 de las mujeres extranjeras en la actividad emprendedora.
- Las personas emprendedoras extranjeras son en términos generales más jóvenes que las autóctonas.
- En 2009 los jóvenes adquieren especial relevancia en el colectivo emprendedor nacido fuera de España.
- La población nacidas fuera de España que se encuentran en la fase naciente del proceso emprendedor tiene un nivel de escolarización relativamente alto; sin embargo, estas personas no logran culminar su proyecto emprendedor.
- Los nuevos emprendedores extranjeros declaran niveles altos de renta.
- Todo indica que la población extranjera que efectivamente logra poner en marcha su iniciativa emprendedora cuenta con una sólida posición financiera.
- La proporción de población en situación de desempleo en el momento de iniciar su actividad emprendedora naciente en el año 2009 es similar con independencia de su origen.
- No hay estudiantes extranjeros involucrados en el proceso emprendedor en el año 2009.
- En 2009, la población emprendedora de origen extranjero en Cataluña ubica sus iniciativas empresariales principalmente en el sector de servicios orientados al consumo.
- Las empresas creadas por el colectivo extranjero tienen una mayor presencia en mercados internacionales.
- Al igual que entre las nacidas en España, el nivel de confianza de las personas emprendedoras extranjeras en Cataluña se ha deteriorado desde el año 2007.
- Es particularmente preocupante la baja confianza en el mercado mostrada por la población autóctona en el año 2009.
- Destaca el aumento constante observado desde 2007 en cuanto a la valoración efectuada por la población extranjera sobre la creación de empresas como carrera profesional.
- Se observa que el colectivo extranjero estima positiva la creación de empresas como medio para favorecer su integración económica y social.

10

10. FINANZAS

10.1. Capital semilla

10.2. La inversión informal

10. FINANZAS

El acceso a recursos financieros es, sin discusión, uno de los aspectos más relevantes al analizar el proceso de creación de empresas en Cataluña durante los últimos dos años. El acceso a recursos financieros externos facilita el desarrollo, así como la puesta en marcha de cualquier iniciativa emprendedora, sobre todo en períodos de recesión económica, en los que la gran mayoría de individuos se enfrenta a importantes restricciones financieras.

Este aspecto adquiere mayor relevancia en contextos como el catalán y el español, en los que la alta dependencia de instituciones financieras como proveedores de recursos financieros no sólo supone una concentración en la oferta de capital, sino que, además, puede constituir una importante barrera para la creación de empresas en períodos de incertidumbre económica.

Como hemos visto en los capítulos 7, 8 y 9, la presencia de fuertes restricciones crediticias impuestas por las entidades financieras en 2009 obstaculizó el proceso emprendedor entre las mujeres, los jóvenes y, finalmente, el colectivo extranjero en Cataluña. Por ello, empleando la información disponible a partir del GEM, este capítulo analiza las necesidades de capital de las personas emprendedoras en Cataluña.

La falta de financiación afectó negativamente al proceso emprendedor de las mujeres, los jóvenes y la población extranjera.

10.1. Capital semilla

Esta sección se centra en lo concerniente a las aportaciones de capital necesarias para iniciar un negocio. Consideramos importante destacar que la información usada para esta sección hace referencia únicamente al emprendimiento en fase naciente.

Como puede observarse en la tabla 10.1, las personas emprendedoras nacientes en Cataluña aportaron en promedio 40.492,51 € en forma de capital semilla durante el año 2009. Sin embargo, observamos que este monto, necesario para comenzar la actividad emprendedo-

Tabla 10.1 Capital semilla necesario para arrancar un negocio

	2007	2008	2009
Capital semilla aportado por el emprendedor (euros)			
Promedio	64.823,53	44.308,59	40.492,51
Primer cuartil (límite superior)	10.500,00	12.000,00	2.000,00
Mediana	27.500,00	25.000,00	10.000,00
Cuarto cuartil (límite inferior)	60.000,00	50.000,00	92.510,99
Capital semilla total necesario (euros)			
Promedio	107.611,15	81.248,27	118.271,52
Primer cuartil (límite superior)	26.250,00	24.000,00	6.000,00
Mediana	60.000,00	50.000,00	50.000,00
Cuarto cuartil (límite inferior)	103.750,00	90.000,00	200.000,00
Proporción de capital semilla aportado por el emprendedor			
Promedio	59,8%	69,3%	71,4%
Primer cuartil (límite superior)	33,3%	37,5%	38,3%
Mediana	50,0%	83,3%	100,0%
Cuarto cuartil (límite inferior)	100,0%	100,0%	100,0%

ra, muestra una clara tendencia decreciente desde el año 2007, en el que el emprendimiento naciente en Cataluña aportaba cerca de 65.000 €. Estos datos reflejan la presencia de restricciones financieras en esta fase del emprendimiento.

Por otra parte, el total de capital requerido por las personas emprendedoras en la fase naciente creció en 2009 respecto al valor medio observado para el año 2008. Sin embargo, este dato debe ser mirado con cautela, ya que en 2009 el 11,4% de este empresariado prevé iniciar un negocio cuya inversión inicial supera los 200.000 €, hecho que sesga este dato. De esta forma, es posible identificar dos vertientes en lo que concierne a la inversión privada en Cataluña. Por una parte, tal como se mencionó en los capítulos 1 y 4, existe un grupo de empresarios nacentes cuyo negocio requiere sumas significativas de capital semilla. Además, estas personas emprendedoras muestran la particularidad de contar con una sólida posición financiera, ya que todas ellas manifestaron que asumirían el total de la inversión inicial. Por otra parte, sin tener en cuenta a este grupo influyente de emprendedores financieramente solventes, topamos con iniciativas caracterizadas por tener niveles bajos de inversión inicial. Para este segundo grupo, el capital semilla promedio aportado por las personas emprendedoras nacentes encuestadas en 2009 caería hasta los 24.371 €, lo cual está en línea con lo expuesto en el capítulo 5, que se confirma el deterioro del perfil de la mayoría de las nuevas empresas catalanas.

La participación del empresariado dentro del capital semilla ha crecido respecto al año 2007.

Una segunda forma de restricción financiera a la que el empresariado naciente hace frente en Cataluña está relacionada con el acceso a capital financiero externo. En la tabla 10.1 se observa que, en promedio, el porcentaje del capital semilla aportado por el emprendimiento naciente que inyectará capital propio en su negocio representa el 71,4% del total del capital semilla necesario para entrar en el mercado. Además, se observa que la participación del empresario en el capital semilla ha crecido respecto a los años 2007 (59,8%) y 2008 (69,3%).

En concordancia con los resultados mostrados en el capítulo 5 (perfil de la empresa), puede observarse en la tabla 10.2 que la población emprendedora catalana prefiere invertir cada vez menos recursos en sectores de media y alta intensidad tecnológica.

Recuadro 10a Acceso a financiación externa

	2007	2008	2009
% de empresarios nacentes que aportan el 100% del capital semilla	29,7	44,7	46,9

El escaso acceso a fuentes de financiación externa representa una importante barrera para la actividad emprendedora. En 2009, cerca del 47% de las personas emprendedoras nacentes encuestadas en Cataluña manifiestan que aportarán el 100% del capital semilla necesario para iniciar su negocio. Factores como la fuerte restricción crediticia impuesta por las entidades financieras han comportado que la proporción de estos emprendedores cuya aportación económica alcanza el 100% del capital semilla crezca sensiblemente en comparación con los años 2007 (29,7%) y 2008 (44,7%).

Recuadro 10b Opinión de expertos: financiación

Los expertos en creación de empresas en Cataluña consultados en 2009 expresaron su preocupación por la insuficiente oferta financiera para las necesidades del emprendimiento. En su opinión, la falta de financiación representó el principal freno a la creación de empresas. Aunque estos expertos se mostraron relativamente satisfechos con las fuentes de financiación pública, criticaron a los bancos por el retroceso de la oferta de crédito bancario para la creación de empresas y calificaron muy negativamente la disponibilidad de financiación privada, *business angels* y capital riesgo en 2009. El optimismo mostrado en los últimos años por la aparición de *business angels* y empresas de capital riesgo dispuestos a considerar proyectos de creación de empresas, parece haberse disipado en 2009 según los expertos.

Tabla 10.2 Preferencia de inversiones en sectores tecnológicos

	2007	2008	2009
Sectores de implementación tecnológica alta			
Capital semilla (euros)	300.000,00	40.600,00	
Porcentaje del capital semilla aportado por el emprendedor	33,3%	55,2%	
Proporción de iniciativas financiadas totalmente por el emprendedor	0,0%	20,0%	0,0%
Sectores de implementación tecnológica media			
Capital semilla (euros)	200.000,00	24.000,00	
Porcentaje del capital semilla aportado por el emprendedor	40,0%	100,0%	
Proporción de iniciativas financiadas totalmente por el emprendedor	50,0%	100,0%	0,0%
Sectores de implementación tecnológica baja			
Capital semilla (euros)	107.400,04	87.272,19	118.271,52
Porcentaje del capital semilla aportado por el emprendedor	60,2%	68,7%	71,4%
Proporción de iniciativas financiadas totalmente por el emprendedor	32,8%	46,6%	46,9%

10.2. La inversión informal

La presencia de fuertes restricciones impuestas por las entidades que participan en el mercado financiero hace que las personas emprendedoras recurran a la inversión informal para financiar la puesta en marcha de su negocio (tanto *business angels* como inversores con vínculos sociales con el emprendedor). Los *business angels* suelen aportar capital propio, normalmente a cambio de una participación accionarial en la empresa. Además, también suelen aportar su experiencia, sus habilidades y su red de contactos profesionales (esta última, en las etapas iniciales, suele ser tan importante como la misma aportación de capital). Debido al alto riesgo que implica este tipo de inversiones en compañías nuevas o en crecimiento, los *business angels* suelen demandar un alto rendimiento sobre la inversión efectuada.

De modo distinto al caso de los inversores privados que tienen un vínculo social con la persona emprendedora (familia y amigos), la figura del *business angel* se asocia a inversionistas profesionales sin relación alguna con el emprendedor, y su aportación financiera suele ser significativa y estar dirigida a proyectos cuyo nivel de riesgo es medio o alto. Debe indicarse que el Proyecto GEM no distingue entre estos dos tipos de inversores informales.

En lo concerniente al perfil de la persona inversora informal en Cataluña, la tabla 10.3 permite observar cambios importantes respecto de años anteriores. En oposición a los resultados obtenidos en 2008, en 2009 los inversores informales catalanes son principalmente hombres (57,8%), con una media de edad de 41 años. Además, y de modo similar a los resultados obtenidos en 2007, se observa que la mayoría de estos inversores poseen estudios universitarios (52,7%).

Podría decirse que la configuración laboral del colectivo inversor experimentó importantes cambios debido a la coyuntura económica por la que atraviesa la economía catalana. Así, en la tabla 10.3 se observa un sensible descenso en la proporción de inversores informales que cuentan con un empleo independiente (del 81,5% en 2007 al 76,0% en 2009). Además, el 13% de estos inversores declaran encontrarse en situación de desempleo en 2009, valor que es significativamente superior al mostrado tanto en 2007 (2,5%) como en el año 2008 (5,1%). Las

Tabla 10.3 Perfil del inversor informal*

	2007	2008	2009
Género			
Hombre	56,8	45,3	57,8
Mujer	43,2	54,7	42,2
Edad			
18-24años	1,2	11,0	15,7
25-34años	22,2	18,3	13,4
35-44años	29,6	19,0	33,0
45-54años	27,2	29,9	14,2
55-64años	19,8	21,9	23,7
Media(años)	43,7	43,1	41,2
Educación			
Sin estudios	3,7	2,9	9,8
Primaria	16,1	38,7	24,8
Secundaria	28,4	19,7	12,8
Estudios universitarios	51,9	38,7	52,7
Ocupación			
Empleado/a	81,5	79,6	76,0
Jubilado/a	4,9	1,5	11,0
Tareas del hogar	8,6	8,0	0,0
Estudiante	2,5	5,8	0,0
Parado/a	2,5	5,1	13,0
Renta anual			
Hasta 20.000 €	25,8	32,1	47,4
20.001-40.000 €	53,0	24,4	33,7
Más de 40.000 €	21,2	43,5	18,9
40.001-60.000 €		19,9	0,0
60.001-100.000 €		23,7	7,5
Más de 100.000 €			11,4

* Valores expresados en porcentajes sobre cada año

Sólo una pequeña proporción de inversores informales tiene características propias de un business angel.

repercusiones de la situación económica también son notorias en el ingreso medio de estos inversores, el cual para el 2009 se concentra en los tramos bajos de renta (47% de estos inversores reportan una renta inferior a 20.000 € anuales).

A pesar de que estos inversores informales declaran en 2009 niveles de renta inferiores en comparación con períodos anteriores, en la tabla 10.4 se observa que el monto promedio que estos individuos aportan al negocio alcanza los 56.026,40 €. Este resultado debe mirarse con más detalle, ya que, por una parte, el 50% de los proyectos financiados por estos inversores informales requieren una inversión inferior a 6.500 €, mientras que en 2008, la mitad de los proyectos financiados requirieron una inyección de capital de hasta 15.000 €. Por otra parte, existe una pequeña proporción de inversores informales (12,7%) que invertirá en proyectos emprendedores cuya necesidad de capital supera los 100.000 €. Este grupo de inversores tiene características más propias de un *business angel*, y el valor de sus inversiones contribuye a sesgar los valores promedio declarados. Además, tal como se ha indicado en el capítulo 5, estos

resultados confirman la presencia de un retroceso en lo que concierne al perfil de la empresa catalana creada en 2009.

Tabla 10.4 Capital semilla para poner en funcionamiento un negocio

	2007	2008	2009
Aportación de capital (euros)			
Promedio	22.126,23	18.854,63	56.026,40
Primer cuartil (límite superior)	5.000,00	9.476,20	5.000,00
Mediana	12.000,00	15.000,00	6.463,00
Cuarto cuartil (límite inferior)	20.000,00	24.000,00	29.910,43
Relación con el empresario			
Familia	61,5	65,4	71,9
Familia directa	59,0	61,4	64,9
Altres familiars	2,6	3,9	7,0
Compañero de trabajo	6,4	9,5	10,5
Amigo / Vecino	28,2	17,3	10,5
Desconocido con idea de negocio	2,6	3,9	1,8
Otros	1,3	3,9	5,3

* Valors expresats en percentatges sobre cada any

Los inversores informales catalanes continúan teniendo un estrecho lazo familiar con la persona emprendedora (tabla 10.4: 71,9%). Más aún, la presencia de inversores con vínculo familiar muestra una clara tendencia creciente en comparación tanto con el año 2007 (61,5%) como respecto a 2008 (65,4%). El incremento observado en la presencia de capital familiar puede deberse a una mayor aversión al riesgo por parte de los inversores informales, como consecuencia de las señales negativas que existen en los mercados respecto al devenir de la economía a corto plazo.

Los inversores informales catalanes continúan teniendo un estrecho lazo familiar con la persona emprendedora.

Recuadro 10c Preferencia sectorial de la inversión informal

Preferencia del inversor informal	2007	2008	2009
En sectores tecnológicos	7,7%	0,0%	0,0%
En sectores no tecnológicos	93,3%	100,0%	100,0%
En sectores completamente innovadores	30,8%	0,0%	0,0%
En sectores medianamente innovadores	23,0%	55,6%	20,0%
En sectores no innovadores	46,2%	44,4%	80,0%

Los resultados presentados en la tabla confirman nuestro argumento presentado en el capítulo dedicado al perfil de la empresa. Tanto en 2008 como en 2009, los inversores informales prefieren invertir sus recursos en sectores de baja implementación tecnológica, así como en sectores poco innovadores.

Conclusiones

- La presencia de fuertes restricciones crediticias impuestas por las entidades financieras en 2009 obstaculizó el proceso emprendedor, y de forma destacada entre las mujeres, los jóvenes y el colectivo extranjero en Cataluña.
- En Cataluña, las personas emprendedoras nacientes aportaron en promedio 40.492,51 € en forma de capital semilla durante el año 2009.
- Este monto muestra una clara tendencia decreciente desde el año 2007.
- Las personas emprendedoras en fase naciente que inyectaron capital propio en su negocio invirtieron el 71,4% del total del capital semilla necesario para entrar en el mercado.
- Como consecuencia de las restricciones financieras imperantes en el mercado, la participación del empresariado en el capital semilla ha crecido respecto al año 2007.
- Las personas emprendedoras en Cataluña prefieren invertir cada vez menos recursos en sectores de media y alta intensidad tecnológica.
- El monto promedio aportado por la inversión informal a iniciativas de creación de empresas en 2009 alcanza 56.026,40 €.
- Sin embargo, el 50% de los proyectos financiados por estos inversores informales requieren una inversión inferior a 6.500 €.
- Una pequeña proporción de la inversión informal (12,7%) tiene características más propias de un *business angel* (su inversión media supera los 100.000 €).
- El colectivo inversor informal en Cataluña continúa teniendo un estrecho lazo familiar con la persona emprendedora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIT, R.; MULLER, E. «“Push” and “Pull” Entrepreneurship». *Small Business and Entrepreneurship*, núm. 12 (1996), p. 64-80.
- BIRCH, D. *Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work*. Nova York: Free Press, 1987.
- BRYDEN, J.; HART, K. *A new approach to rural development in Europe: Germany, Greece, Scotland and Sweden. Mellen Studies in Geography*, vol. 9. Edwin Mellen, Lewiston, NY.
- COOPER, A.; GIMENO-GASCON, F.; WOO, C. «Initial human and financial capital as predictors of new venture performance». *Journal of Business Venturing*, núm. 9 (1994), p. 371-396.
- DRIGA, O.; LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y. «Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women in Spain». *Sociologia Ruralis*, núm. 49 (1) (2009), p. 70-96.
- DUNKELBERG, W.; COOPER, A. «Patterns of Small Business Growth». *Academy of Management Proceedings* (1982), p. 409-413.
- ENSLEY, M. D.; PEARSON, A.W.; AMASON, A. S. Understanding the dynamics of new venture top management teams: cohesion, conflict and new venture performance. *Journal of Business Venturing*, núm. 17 (2002), p. 365-386.
- FUNDACIÓ UN SOL MÓN. *Immigració i emprendoria: De l'exclusió financiera a la creació d'activitats generadores de riquesa*. Barcelona: Editorial Fundació Un Sol Món de Caixa de Catalunya, 2007.
- LAFUENTE, E.; RABETINO, R. «Human Capital and Growth in Romanian Small Firms». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, (2010). [En prensa]
- LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y.; RIALP, J. «Regional differences in the influence of role models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia». *Regional Studies*, núm. 41 (6) (2007), p. 779-795
- LEVIE, J. «Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom». *Small Business Economics*, núm. 28 (2007), p. 143-169.
- MANCILLA, C. [et al.]. «Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los inmigrantes en España». Documento presentado en el XX Congreso Nacional de ACE-DE, Granada (septiembre).
- McDUGAL, P.; DEANE, R.; D'SOUZA, D. «Manufacturing Strategy and Business Origin of New Venture Firms in the Computer and Communication Equipment Industries». *Production and Operations Management*, núm. 1 (1992), p. 53-70.
- MILLER, K. «The Impact of Immigrant Entrepreneurs». *Business Week Online*. (2 febrero 2007), p. 18. <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=23968470&site=ehost-live>>
- MINNITI, M.; ALLEN, I. E.; LANGOWITZ, N. *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Report on women and entrepreneurship*. Babson Park (Wellesley, EUA): The Center for Women's Leadership at Babson College, Babson College and London Business School.
- MINNITI, M.; ARENIUS, P.; LANGOWITZ, N. *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on women and entrepreneurship*. Babson Park (Wellesley, EUA): The Center for Women's Leadership at Babson College, Babson College and London Business School.
- REYNOLDS, P. [et al.] (2005). «Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003». *Small Business Economics*, núm. 24: 205-231.

- RUEF, M.; ALDRICH, H. E.; CARTER (2003). «The structure of organizational founding teams: Homophily, strong ties, and isolation among US entrepreneurs». *American Sociological Review*, núm. 68 (2): 195-222.
- SERRACANT, P.; SOLER, R (2009). *La joventut catalana al segle XXI: una anàlisi del sistema d'indicadors sobre la joventut a Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Secretaria de Joventut.
- STOREY, D. (1991). «The birth of new firms: Does unemployment matter? A review of evidence». *Small Business Economics*, 3: 167-178.
- VAILLANT, Y.; LAFUENTE, E. (2007). «Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?». *Entrepreneurship and Regional Development*, núm. 19 (4): 313-337.
- VESPER, K. (1984). *Entrepreneurship and National Policy*. Chicago: Heller Institute.
- WESTHEAD, P.; COWLING, M. (1995). «Employment Change in Independent Owner-Managed High-Technology Firms in Great Britain». *Small Business Economics*, núm. 7: 111-140.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1	Emprendedores en Fase Inicial (TEA) en Cataluña, 2009	15
Tabla 1.2	Variación anual del número de emprendedores en fase inicial	16
Tabla 1.3	Tasa de actividad emprendedora (TEA) según motivación	19
Tabla 1.4	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) según motivación	20
Tabla 1.5	Distribución de los motivos que explican la creación de empresas por oportunidad (2008-09)	21
Tabla 1.6	Iniciativas empresariales abandonadas en Cataluña	22
Tabla 1.7	Abandonos empresariales: traspasos y cierres	22
Tabla 1.8	Principales motivos del abandono empresarial	23
Tabla 3.1	Evolución de la actividad emprendedora a nivel provincial	47
Tabla 4.1	Nivel de educación formal de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	54
Tabla 4.2	Renta anual de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	55
Tabla 4.3	Ocupación de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	56
Tabla 4.4	Distribución por género de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	57
Tabla 4.5	Edad de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	58
Tabla 4.6	Perfil de los emprendedores por provincias (2009)	59
Tabla 5.1	Empleo creado por los emprendedores en Cataluña	63
Tabla 5.2	Actividad exportadora de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	64
Tabla 5.3	Innovación entre los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	66
Tabla 5.4	Expansión de mercado entre los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	67
Tabla 5.5	Distribución de los emprendedores por sector de actividad (Cataluña 2007-2009)	68
Tabla 5.6	Perfil de las nuevas empresas por provincias (2009)	69
Tabla 6.1	Entorno social y proceso emprendedor (Cataluña 2007-2009)	74
Tabla 6.2	Entorno social y proceso emprendedor por provincias (2009)	76
Tabla 7.1	Actividad emprendedora por género (Cataluña 2007-2009)	81
Tabla 7.2	Distribución de edad según género (Cataluña 2007-2009)	82
Tabla 7.3	Nivel de educación formal según género de los emprendedores (Cataluña 2007-2009)	83
Tabla 7.4	Renta familiar de los emprendedores, según género (Cataluña 2007-2009)	84
Tabla 7.5	Ocupación de los emprendedores según género (Cataluña 2007-2009)	85
Tabla 7.6	Distribución de los emprendedores por sector de actividad y género	86
Tabla 7.7	Actividad exportadora de los emprendedores según género*	86
Tabla 7.8	Nivel de innovación según género	87
Tabla 7.9	Expansión de mercado y posición competitiva según género	87
Tabla 7.10	Entorno social y proceso emprendedor según género (Cataluña 2007-2009)	88
Tabla 8.1	Actividad emprendedora entre los jóvenes (Cataluña 2007-2009)	93
Tabla 8.2	Distribución de género entre los emprendedores jóvenes (Cataluña 2007-2009)	95
Tabla 8.3	Nivel de educación formal entre los emprendedores jóvenes (Cataluña 2007-2009)	95
Tabla 8.4	Renta familiar de los emprendedores jóvenes (Cataluña 2007-2009)	96
Tabla 8.5	Ocupación de los emprendedores jóvenes (Cataluña 2007-2009)	97
Tabla 8.6	Distribución de los emprendedores jóvenes por sector de actividad	98
Tabla 8.7	Empleo creado por los emprendedores jóvenes en Cataluña	98
Tabla 8.8	Actividad exportadora en las empresas de los emprendedores jóvenes	99
Tabla 8.9	Innovación en las empresas creadas por jóvenes	99
Tabla 8.10	Expansión de mercado y posición competitiva en empresas creadas por jóvenes	100
Tabla 8.11	Entorno social y proceso emprendedor entre los jóvenes (Cataluña 2007-2009)	101

Tabla 9.1	Actividad emprendedora según origen (Cataluña 2007-2009)	106
Tabla 9.2	Distribución de género entre los emprendedores, según origen (Cataluña 2007-2009)	107
Tabla 9.3	Distribución de edad de los emprendedores, según origen (Cataluña 2007-2009)	108
Tabla 9.4	Nivel de educación formal de los emprendedores, según origen (Cataluña 2007-2009)	109
Tabla 9.5	Renta familiar de los emprendedores, según origen (Cataluña 2007-2009)	110
Tabla 9.6	Ocupación de los emprendedores, según origen (Cataluña 2007-2009)	111
Tabla 9.7	Distribución de los emprendedores por sector de actividad y origen	111
Tabla 9.8	Actividad exportadora de los emprendedores, según origen	112
Tabla 9.9	Nivel de innovación según origen de los emprendedores	113
Tabla 9.10	Expansión de mercado y posición competitiva, según origen	113
Tabla 9.11	Entorno social y proceso emprendedor, según origen (Cataluña 2007-2009)	114
Tabla 10.1	Capital semilla necesario para arrancar un negocio	116
Tabla 10.2	Preferencia de inversiones en sectores tecnológicos	121
Tabla 10.3	Perfil del inversor informal	122
Tabla 10.4	Capital semilla para poner en funcionamiento un negocio	123

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1	Actividad emprendedora en Cataluña (2003-2009)	16
Figura 1.2	Las diferentes etapas del proceso emprendedor	17
Figura 1.3	Motivación principal y tipo de comportamiento emprendedor	18
Figura 1.4	Distribución de la TEA en función de la motivación principal	19
Figura 2.1	La actividad emprendedora (TEA) en el mundo	28
Figura 2.2	Relación entre la TEA y el PIB	27
Figura 2.3	La actividad emprendedora (TEA) en la OCDE	29
Figura 2.4	La actividad emprendedora (TEA) en la UE	29
Figura 2.5	Cambio interanual de la actividad emprendedora (TEA), 2008-2009	30
Figura 2.6	Actividad emprendedora naciente en la OCDE	31
Figura 2.7	Relevo emprendedor en la OCDE	31
Figura 2.8	Actividad emprendedora consolidada en la OCDE	32
Figura 2.9	Cierre de empresas en la OCDE	33
Figura 2.10	Regeneración empresarial en la OCDE	33
Figura 2.11	Actividad emprendedora por necesidad en la OCDE	34
Figura 2.12	La necesidad en la actividad emprendedora en la OCDE	34
Figura 3.1	La actividad emprendedora (TEA) en las comunidades autónomas españolas	39
Figura 3.2	La actividad emprendedora naciente en las comunidades autónomas españolas	40
Figura 3.3	Relevo emprendedor en las comunidades autónomas españolas.....	40
Figura 3.4	La actividad emprendedora nueva en las comunidades autónomas españolas	41
Figura 3.5	La actividad emprendedora consolidada en las comunidades autónomas españolas	42
Figura 3.6	Cierre de empresas en las comunidades autónomas españolas	42
Figura 3.7	Regeneración empresarial en las comunidades autónomas españolas	43
Figura 3.8	La actividad emprendedora (TEA) femenina en las comunidades autónomas españolas	43
Figura 3.9	Relación entre la actividad emprendedora femenina y masculina en las comunidades autónomas españolas	44
Figura 3.10	La actividad emprendedora de los jóvenes en las comunidades autónomas españolas	45
Figura 3.11	La necesidad en la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas	46
Figura 3.12	La actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por provincias	46
Figura 3.13	Relevo emprendedor a escala provincial	47
Figura 3.14	Regeneración empresarial por provincias	48
Figura 5.1	Número de propietarios	68

EQUIPO INVESTIGADOR/ INSTITUCIONES	MIEMBROS	PATROCINADORES
ESPAÑA IE Business School	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director del Proyecto GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM-España) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-España)	Fundación Instituto de Empresa Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Política de la Pyme Fundación Banesto
ANDALUCÍA Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano	Junta de Andalucía. Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa
ARAGÓN Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Centro de Estudios Andaluces
ASTURIAS Universidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Asturias) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	Gobierno del Principado de Asturias. Consejería de Economía y Hacienda
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 Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias. Promoción Econó- mica Fondo Social Europeo
CANTABRIA Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Banco de Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
CASTILLA-LA MANCHA Universidad de Castilla-La Mancha	Miguel Angel Garrido (Director GEM-Castilla-La Mancha) José Luis Alfaro Navarro Inmaculada Carrasco Monteagudo María Soledad Castaño Martínez Carmen Córcoles Fuentes Francisco Escribano Sotos Juan Carlos López Garrido María Teresa Méndez Picazo Isabel Pardo García Agustín Pablo Álvarez Herranz	Fundación Rayet Parque Científico y Tecnológico de Albacete Caja de Castilla-La Mancha Ayuntamiento de Ciudad Real. Impefe Diputación de Albacete Fondo Social Europeo Sepecam UGT. Fundación Iniciativas de Futuro

EQUIPO INVESTIGADOR/ INSTITUCIONES	MIEMBROS	PATROCINADORES
CASTILLA Y LEÓN Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Huerga Pérez	Junta de Castilla y León ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León Universidad de León
CATALUÑA Universidad Autónoma de Barcelona Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona	Yancy Vaillant (Co-director GEM-Cataluña) Carlos Guallarte (Co-director GEM-Cataluña) Esteban Lafuente (Investigador principal) Rafael Boix Teresa Obis Marc Fíguls	Diputación de Barcelona. Área de Desarrollo Económico Generalitat de Cataluña. Departamento de Trabajo
CEUTA Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo	PROCESA. Sociedad de Fomento Fundación Empresa Universidad de Granada
COMUNIDAD VALENCIANA Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM-Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección tècnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^a Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)
EXTREMADURA Fundación Xavier de Salas Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo M ^a Victoria Postigo Jiménez	Junta de Extremadura Universidad de Extremadura Central Nuclear d'Almaraz Federación Empresarial de Cáceres Sodiex Sofiex Arram Consultores CCOO U.R. Extremadura Urvicasa Caja Rural de Extremadura Palicrisa Fundación Academia Europea de Yuste Grup Alfonso Gallardo Infostock Europa de Extremadura S.A. Cámara de Comercio de Badajoz Cámara de Comercio de Cáceres UGT Extremadura El Periódico Extremadura Hoy Diario de Extremadura García Plata y Asociados Quesería Pérez Andrada Fomento de Emprendedores Caja Duero

EQUIPO INVESTIGADOR/ INSTITUCIONES	MIEMBROS	PATROCINADORES
GALICIA Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela Dirección Xeral do Emprego de la Xunta de Galicia	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés M ^o José Garrido Herrera Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Xunta de Galicia. Consellería de Economía e Industria Xunta de Galicia. Consellería de Traballo e Benestar
MADRID Universidad Autónoma de Madrid Instituto Madrileño de Desarrollo	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur Sofía García Cecilia Murcia	Instituto Madrileño de Desarrollo Universidad Autónoma de Madrid. Fundación General
MELILLA Fundación Escuela de Negocios de Andalucía Consejería de Economía, Ocupación y Turismo	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Melilla) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Rocía Llamas Sánchez Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Isabel Maza Pérez Mabel Romero Imbroda Marta Guerrero Werner	Consejería de Economía, Ocupación y Turismo de Melilla Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
MURCIA Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Albert José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Fundación Cajamurcia Consejería de Economía, Empresa y Innovación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Universidad de Murcia
NAVARRA Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra Universidad Pública de Navarra	Miren Sanz (Directora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano Ignacio Contín Martín Larraza	Gobierno de Navarra. Servicio Navarro de Empleo
PAÍS VASCO Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto Universidad del País Vasco Universidad de Mondragón Aston University	Iñaki Peña (Director GEM-País Vasco) Juan José Gibaja José Luis González-Pernía Aloña Martiarena María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Vizcaya Diputación Foral de Guipúzcoa Fundación Emilio Soldevilla

09 **Global Entrepreneurship Monitor**

INFORME EJECUTIVO - CATALUÑA

