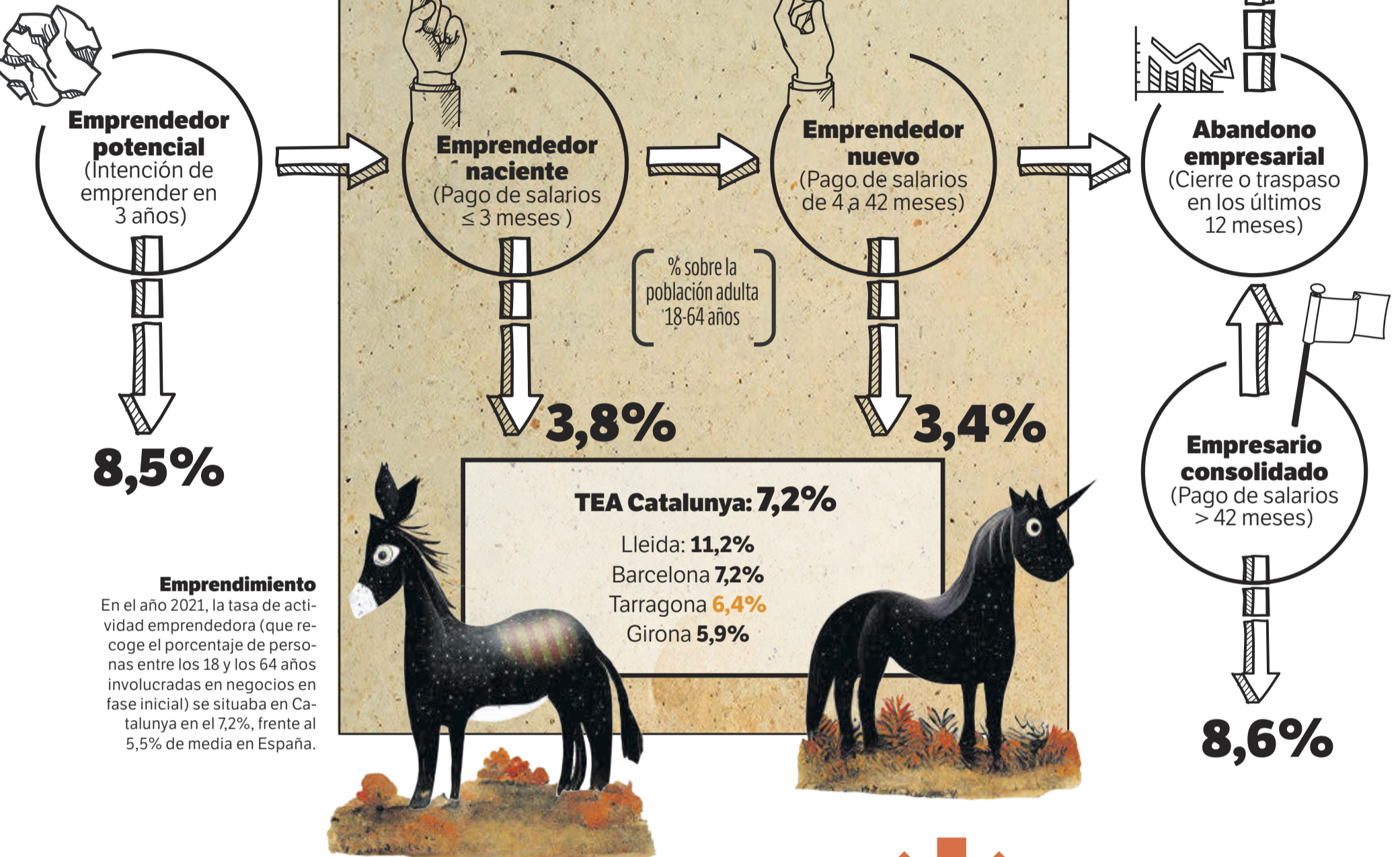


El proceso emprendedor en Catalunya

GEM Catalunya 2022

Hace pocas semanas salió a la luz el último informe *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Catalunya 2021-2022*, que analiza el ecosistema emprendedor catalán.



Emprendimiento

En el año 2021, la tasa de actividad emprendedora (que recoge el porcentaje de personas entre los 18 y los 64 años involucradas en negocios en fase inicial) se situaba en Catalunya en el 7,2%, frente al 5,5% de media en España.

(frente al 5,5% de media en España, pero por debajo de la media europea, situada en el 9%), con una mejora de 0,6 puntos respecto a los registros del año 2020.

Por demarcaciones, Lleida lideró esta TEA, con un 11,2% (aunque con una muestra relativamente baja que puede provocar desviaciones importantes en los resultados estadísticos), seguida por Barcelona (7,2%), Tarragona (6,4%) y Girona (5,9%).

Xavier Càmara, director de la Càtedra d'Emprenedoria de la Universitat Rovira i Virgili (URV), analiza estos indicadores: «Mi percepción es que, cuando estalló la pandemia, hubo un boom de gente que se planteó cosas, con proyectos emprendedores, y que, una vez que se ha terminado, esta gente ha desaparecido. Ahora hemos vuelto un poco a la normalidad».

El análisis de Càmara pone en contexto los resultados de estos últimos GEM en Catalunya, con una realidad que, presumiblemente, cambiará en la próxi-

ma edición cuando se analice el comportamiento del emprendimiento durante el año 2022. La incertidumbre económica y la posibilidad de un 2023 de crisis podrían prolongar, sin embargo, ese incremento en el peso del emprendedor con motivación reactiva.

Aunque no son los únicos fac-

Tarragona está por encima de la media española en actividad emprendedora

tores, en su opinión, que lo explican. «Siempre que ha habido una crisis -razona este profesor de la URV-, el emprendimiento por necesidad ha incrementado». Es el caso de lo que ha sucedido ahora, y que presumiblemente pueda suceder en los meses venideros. «Pero también hay -añade- un cambio de mentalidad en la Generación Z, y quizás también en la Millennial, que valora otras

cosas del trabajo, distintas a las de la Generación X o los Baby Boomers, y a quienes les cuesta encontrar aquel puesto de trabajo ideal que a ellos les gustaría, con un buen ambiente, donde les dejen ser creativos... y por eso terminan emprendiendo. Porque si no encuentras aquel trabajo ideal, te lo creas».

Eso es lo que lleva, además, a que «los emprendedores más jóvenes tengan una pátina de emprendimiento social más grande que la de las generaciones anteriores, buscando el triple impacto social, ambiental y económico», explica Xavier Càmara.

Respecto a esa tasa de actividad emprendedora que registra el último GEM Catalunya, y que en 2021 se situó en la demarcación de Tarragona en un 6,4%, Xavier Càmara destaca que «no estamos mal, veo mucha estabilidad: como provincia estamos por encima de la media de España, aunque también lejos de la europea, con lo que no deberíamos mirar hacia abajo, sino hacia arriba».

46%

Reactivo

El emprendimiento reactivo o 'push' (motivado por la falta de expectativas laborales) definió un 46% de los proyectos emprendedores en Catalunya en 2021

Tras una década, como mínimo, de esfuerzos para potenciar el emprendimiento en el sur de Catalunya, la gran pregunta es si podemos hablar hoy de la existencia de un ecosistema emprendedor reconocible y consolidado en la Catalunya Sud. Más aún cuando, a apenas 100 kilómetros de la ciudad de Tarragona, encontramos en Barcelona uno de los principales polos de startups de Europa.

«Hay ecosistema -asegura el director de la Càtedra d'Emprenedoria de la URV-, pienso que consolidado, pero todavía queda un poco de camino por recorrer. La parte pública se está consolidando, y surgen algunas iniciativas privadas. Se están haciendo cosas, y poco a poco se van acabando de cubrir los espacios que quedan».

«Pienso -prosigue Xavier Càmara- que desde el punto de vista público se está haciendo bien, y desde la parte privada empiezan a surgir cosas que están abrien-



Un momento del reciente Fòrum d'Inversió Startsud.

FOTO: CEDIDA

Evento Fòrum d'Inversió Startsud

Hace pocos días, el *venture builder* y aceleradora de empresas Startsud Studio, con sede en Reus, celebró en las instalaciones de Redessa la segunda edición de su Fòrum d'Inversió Startsud, con el apoyo de Reus Capital Partners, donde cinco *startups* en fase inicial, valoradas entre 750.000 euros y 5 millones de euros, pre-

sentaron sus proyectos ante medio centenar de inversores. Con un *ticket* por inversor de entre 5.000 euros y 50.000 euros y un perfil de necesidades de financiación por parte de las *startup* de entre 100.000 euros y 300.000 euros, desde Startsud Studio cifran en unos 250.000 euros el capital conjunto captado en este foro.

Un unicornio, diez 'ruquets'

Viene de la página 3

do los ojos a los inversores, mostrándoles que aquí pasan cosas».

Entre estas iniciativas privadas se encuentra Startsud Studio, un *venture builder* y aceleradora de empresas con sede en Reus de la que Xavier Càmara es socio fundador, y que recientemente organizó en Redessa, en Reus, la segunda edición de su Fòrum d'Inversió Startsud, donde se pusieron en contacto emprendedores con inversores interesados en apoyar sus proyectos.

Marc Arza, CEO de Startsud Studio, asegura que hoy, en las comarcas del sur de Catalunya, «tenemos más ecosistema emprendedor del que teníamos, con una serie de instituciones formales o informales que ayudan a juntar las tres patas sobre las que se sustenta el emprendimiento: talento, ideas y capital».

«El ecosistema -prosigue Arza- existe, y es correcto para una región como la nuestra. Ahora lo

que hace falta es que vaya cogiendo peso. Se nos ve un poco más de lo que se nos veía, y vamos siendo un poco más reconocidos, pero Barcelona es una capital mundial de las *startups* y el decalaje de dimensión es tan grande, que hemos de ser conscientes de que lo que tenemos que hacer es estar muy bien conectados».

«Somos una agregación urbana -destaca Arza- de como mucho 500.000 personas, y lo que yo querría es ser siempre la región más dinámica después de Barcelona. En cualquier caso, tenemos recorrido».

Mònica Boquera, delegada de ACCIÓ en Tarragona, se suma al

La Catalunya Sud ha consolidado un ecosistema propio reconocible

análisis: «Lo que yo pongo en valor es el trabajo que se hace de manera coordinada, a veces informal, que te permite conocer proyectos y generar un pequeño ecosistema. Creo que este ecosistema en el sur de Catalunya está en proceso de creación, pero faltan más aceleradoras consolidadas, y hace falta también consolidar una red de inversores».

«Faltan espacios atractivos y un liderazgo desde el territorio que nos permita posicionar la Catalunya Sud como un lugar atractivo para establecerse», añade Boquera, aludiendo a ejemplos icónicos como el *hub* tecnológico Pier01 o las redes de inversores privadas consolidadas de Barcelona.

«Faltan más espacios -insiste- e inversores privados, con más *venture capital* con domicilio social aquí. Tenemos *startups*, algunos espacios y programas de apoyo desde las administraciones, pero en la parte de inversores privados, el grueso está en Barcelona. Nos falta musculatura por la parte de los inversores».

Unicornios en el aire

Pero... ¿se dan las condiciones en este ecosistema como para aspirar a generar algún día uno de esos unicornios que sitúan definitivamente en el mapa a un territorio? Xavier Càmara, de la URV, pone las cosas en su sitio: «La creación de unicornios ha caído en el mundo. En toda Europa, este año 2022 solo se han creado tres. Hay un cambio de tendencia mundial».

«Y, por lo que se refiere al territorio -prosigue-, seguramente es más interesante tener esos proyectos 'normalitos' que aspirar a unicornios, porque esos proyectos teminarán quedándose aquí en el te-

Los expertos

«Seguramente es más interesante para el territorio tener proyectos 'normalitos' que aspirar a unicornios, porque se quedarán aquí y generarán trabajo»

Xavier Càmara
URV

«Faltan más espacios atractivos donde establecerse y consolidar una red de inversores privados»

Mònica Boquera
ACCIÓ

«Tampoco nos obsesionemos con los unicornios: entre una empresa que vale mil millones y diez que valen cien, suman lo mismo»

Marc Arza
Startsud Studio

ritorio y generando trabajo aquí. Si se quedan aquí, mejor».

¿Se puede aspirar a todo, con un unicornio autóctono que decida quedarse aquí? Nada es descartable, y hay ejemplos que muestran un camino. Es el caso de Freshly Cosmetics, con sede en Reus (Baix Camp) y centro logístico en Gandesa (Terra Alta), citado con frecuencia como aspirante local a ingresar en el elenco de *startups* mitológicas.

«No sé si Freshly será un unicornio -reflexiona Marc Arza, de Startsud-, pero puede ser perfectamente un unicornio en tres o cuatro años, si alguien la valora en mil millones de dólares. No es descartable. Pero para lograr un unicornio hace falta mucho acompañamiento financiero, y es más fácil conseguir estos recursos en Barcelona. Lo cual no significa que sea imposible conseguirlo desde aquí, y Freshly lo ha demostrado».

«Pero tampoco nos obsesionemos con los unicornios», advierte Arza. «A menudo -explica-, este modelo de crecimiento tan acelerado también puede ser una receta para el desastre. Hay muchas empresas interesantes en la Catalunya Sud con procesos de maduración y crecimiento más tranquilos. Y, entre una empresa que vale mil millones y diez que valen cien, suman lo mismo, y también tiene mucho valor».