

Global Entrepreneurship Monitor **Informe executiu Catalunya 2017-2018**



Amb la col·laboració de:



Autors i equip de recerca:

Carlos Guallarte (director GEM Catalunya)
Joan Lluís Capelleras
Marc Fíguls
Enric Genescà
Teresa Obis

Dipòsit Legal: B 13492-2018

ISBN: 978-84-92940-30-1

Les dades utilitzades per a la confecció d'aquest informe són recollides pel Consorci Internacional GEM. La seva anàlisi i interpretació és responsabilitat exclusiva dels autors.

Global
Entrepreneurship
Monitor

**Informe executiu
Catalunya
2017-2018**

CONTINGUT

1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2017-2018	4
1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor): abast i metodologia	4
1.1.1. Àmbit geogràfic	4
1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació	6
1.1.3. Esquema conceptual del projecte GEM.	
Relació entre les principals variables	7
1.2. Resum executiu	11
1.3 Quadre de comandament integral	18
2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana	22
2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora	23
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana	
i de les seves aptituds per emprendre	29
2.3. La intenció d'emprendre	35
2.4. <i>Benchmarking</i> internacional i per comunitats autònomes	
sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre	36
3. Activitat i dinàmica emprenedora	41
3.1. Indicadors del procés emprenedor	41
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	49
3.3. Activitat intraprenedora	54
3.4. <i>Benchmarking</i> internacional i per comunitats autònomes	
de l'activitat emprenedora	56
4. Perfil de l'emprenedor i característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya	60
4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat	60
4.2. Nivell de formació de l'emprenedor	68
4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria	72
4.3.1. Sector d'activitat	72
4.3.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys	75
4.3.3. Orientació innovadora de productes	82
4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies	83
4.3.5. Competència percebuda	85
4.3.6. Orientació internacional	86
4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	89
4.5. <i>Benchmarking</i> internacional i per comunitats autònomes	
de les característiques de l'activitat emprenedora	90
5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor	96
5.1. Distribució per edat	96
5.2. Distribució per gènere	102
5.3. Distribució per nivell renda	107
5.4. Distribució per situació laboral	109
6. L'entorn emprenedor	112
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	112
6.2. <i>Benchmarking</i> internacional sobre les condicions de l'entorn	
per emprendre a Catalunya	114
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat	
emprenedora a Catalunya	116
Bibliografia	121
Llistat de taules, figures i gràfics	123
Llistat de taules	123
Llistat de figures	123
Llistat de gràfics	123
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2017	130

1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2017-2018

1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor): abast i metodologia

El projecte GEM el van iniciar el 1997 un grup d'acadèmics del Babson College i la London Business School com a observatori internacional per a l'estudi del fenomen de la creació d'empreses en diversos contextos i realitats nacionals. El primer informe a escala global que es va publicar va ser el de 1999, amb la participació de deu països. Aquest informe, amb l'objectiu d'analitzar el fenomen emprenedor, proporcionava dades de les àrees fonamentals que nodreixen la investigació relacionada amb la creació d'empreses. Des d'aleshores, cada any s'han emès informes a escala mundial i de cada país participant, en els quals s'analitzen les fases del procés emprenedor; les característiques, motivacions i ambicions dels emprenedors; les actituds de la societat envers aquesta funció i, finalment, la qualitat dels entorns als quals s'enfronten a cada país aquells que es proposen posar en funcionament una nova activitat empresarial. L'últim informe publicat a escala global és el *Global Entrepreneurship Monitor 2017/18*, en el qual han participat 54 països, que representen el 67,8% de la població mundial i el 86% de la renda.

Abans de descriure amb més detall l'àmbit geogràfic d'aquest projecte, voldríem destacar la rellevància del seu objectiu d'estudi. Els economistes, llevat d'algunes excepcions, han tendit a infravalorar la funció de l'empresari, i han considerat la dinàmica empresarial, és a dir, l'existència d'empresaris, la creació de noves empreses i el seu posterior desenvolupament, com una variable dependent de factors econòmics, com ara la disponibilitat de capital, mà d'obra, tecnologia o de la dimensió del mercat. Al contrari, sociòlegs i psicòlegs, juntament amb alguns economistes (Schumpeter, Cole, Cochran...) han considerat l'empresari com un dels motors bàsics de l'economia d'un país.

La creació d'empreses és la saba del sistema d'economia de mercat i un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país (Audretsch i Fritsch, 2002; Acs, Armington i Zhang, 2007), tant per la influència que tenen sobre el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storey i Greene, 2010) i, en conseqüència (Lundström *et al.*, 2014), és clau per assolir una economia competitiva i sostenible, garant del benestar social.

El procés d'assignació i reassignació de recursos, així com la vitalitat del sistema econòmic, depèn, en bona mesura, que desapareguin del mercat les empreses ineficaces, d'una banda, i de la creació de noves empreses, de l'altra. Una estructura econòmica equilibrada i sana pressuposa el procés d'entrada i sortida d'empreses al mercat.

1.1.1 Àmbit geogràfic

En l'actualitat, el projecte GEM és l'estudi de referència internacional en el camp de l'activitat emprenedora. Tal com hem dit, en l'última edició (GEM 2017-2018) hi han participat 54 països, i es pot veure detallada a la taula 1.1.

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2017 -2018 agrupats per nivell de desenvolupament econòmic

Economies basades en els factors productius	Economies basades en l'eficiència	Economies basades en la innovació
Índia Kazakhstan Madagascar Vietnam	Aràbia Saudita Argentina Bòsnia i Hercegovina Brasil Bulgària Colòmbia Croàcia Equador Egipte Eslovàquia Guatemala Indonèsia Iran Líban Letònia Malàisia Marroc Mèxic Panamà Perú Polònia Sud-àfrica Tailàndia Uruguai Xile Xina	Alemanya Austràlia Canadà Corea Emirats Àrabs Eslovènia ESPANYA Estats Units Estònia França Grècia Irlanda Israel Itàlia Japó Luxemburg Països Baixos Puerto Rico Qatar Regne Unit Suècia Suïssa Taiwan Xipre

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

Un dels principals punts forts del projecte GEM és el fet de permetre comparar l'activitat emprenedora de diferents països. No obstant això, a causa de la diversitat de característiques dels entorns estudiats, és recomanable classificar els països participants en diversos grups. Per aquest motiu, els 54 països que enguany integren el projecte a escala global s'han classificat en tres categories, seguint la tipologia del World Economic Forum basada en un treball de Porter (Porter *et al.*, 2002):

- Factor-driven*: economies basades en els seus factors productius, en què predominen les activitats agrícoles i extractives i amb una mà d'obra poc formada i especialitzada.
- Efficiency-driven*: economies en què han augmentat els nivells de producció i benestar gràcies al desenvolupament d'activitats industrials intensives en capital que basen la seva competitivitat en economies d'escala.
- Innovation-driven*: economies basades en la innovació, són intensives en coneixement i el sector predominant és el dels serveis.

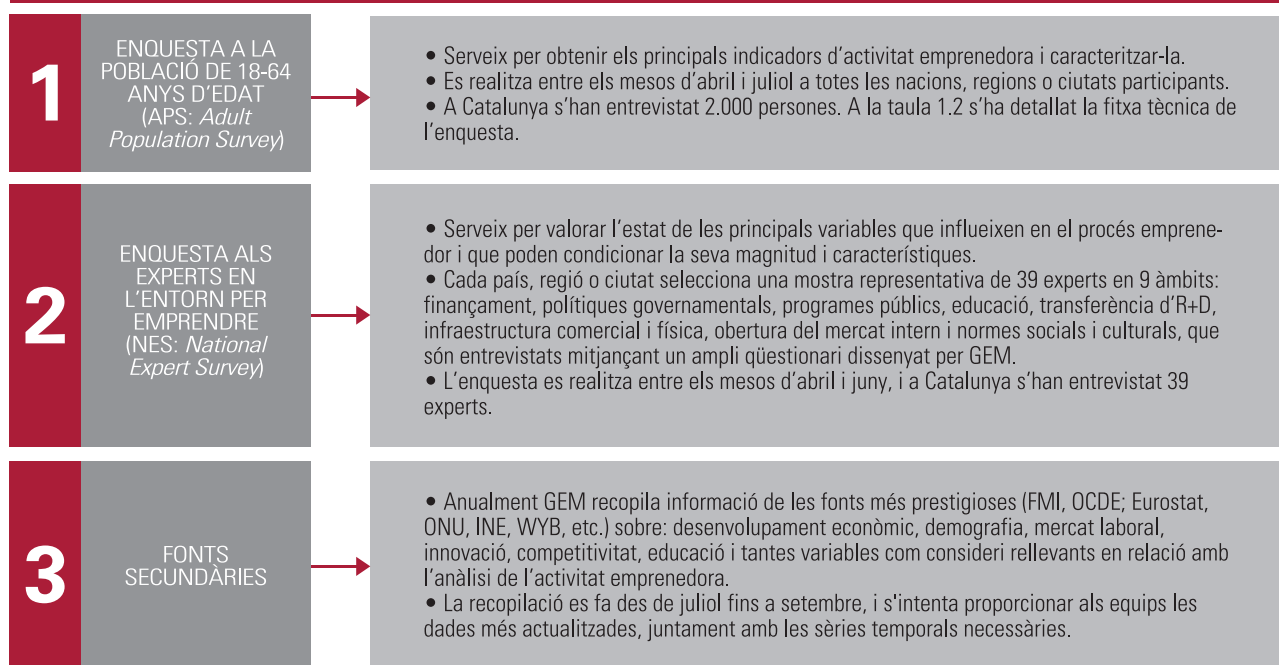
A la taula 1.1 figuren els països que participen en el projecte GEM d'aquest any classificats en aquestes tres categories. Espanya s'hi va incorporar el 2000 i Catalunya el 2003. En l'actualitat, en el cicle 2017, hi han participat totes les comunitats autònomes d'Espanya. L'Associació RED GEM Espanya, amb més de 130 investigadors, 19 universitats i més de 90 institucions constitueix un potent recurs per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i investigació sobre l'activitat emprenedora.

1.1.2 Bases de dades i fonts d'informació

En aquest observatori anual tots els països (i comunitats autònomes) participants operen segons un mateix model teòric, una metodologia comuna i una homogeneïtzació en els procediments d'obtenció i tractament de les dades. Això és el que fa possible la comparació de les característiques del procés emprenedor de diferents àmbits geogràfics.

El projecte GEM es nodreix de tres fonts d'informació que es detallen a la figura 1.1. Les dues primeres, basades en eines originals del Projecte, són sotmeses a rigorosos controls de qualitat per assegurar que les respostes obtingudes en tots els països participants siguin comparables. La tercera són dades secundàries, especialment de tipus econòmic i social, relatives als àmbits geogràfics participants.

Figura 1.1. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM



A Catalunya, l'enquesta a la població adulta catalana, entre 18 i 64 anys, es va dur a terme d'acord amb les característiques de la següent fitxa tècnica:

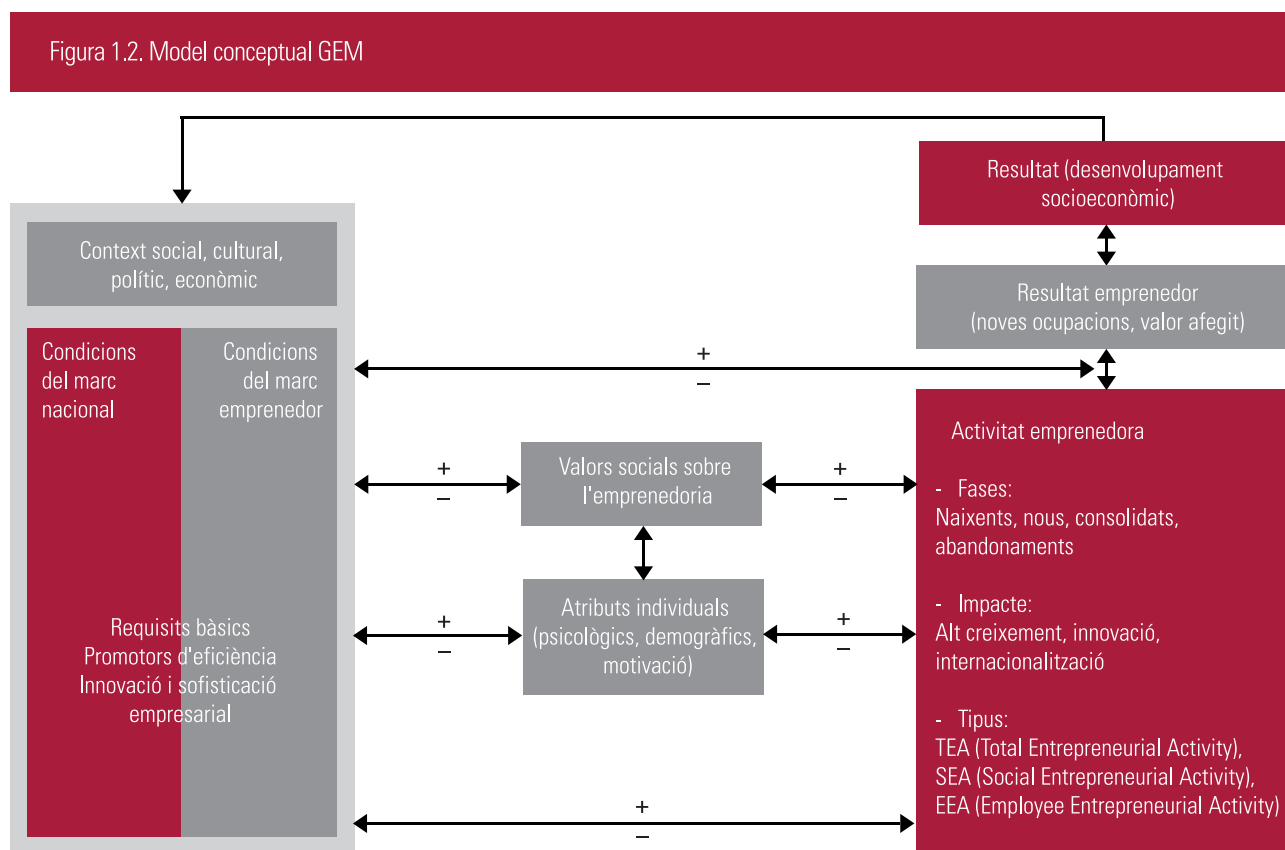
Taula 1.2. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana

Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.629.525 individus
Mostra:	2.000 individus
Marge de confiança:	95,0%
Error de mostreig:	±2,19% per al conjunt de la mostra
Variància:	Màxima indeterminació (p=q=50%)
Període realitzacions d'enquestes:	Juny-juliol de 2017
Treball de camp, gravació i creació de bases de dades:	Institut Opinòmetre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Home: 1.001 i Dona: 999
Àmbit:	Urbà: 1.797 i Rural: 203
Edat:	18-24: 202; 25-34: 372; 35-44: 539; 45-54: 490; 55-64: 397
Província:	Barcelona: 1.473; Girona: 201; Lleida: 115; Tarragona: 211

1.1.3 Esquema conceptual del projecte GEM. Relació entre les principals variables

Segons el projecte GEM, l'activitat emprenedora no és un acte aïllat d'un individu independent del context social, sinó que hi està íntimament entroncada. En aquest sentit, es considera que és conseqüència de la interacció entre la percepció que l'emprenedor té sobre les oportunitats que li ofereix l'entorn i sobre les pròpies capacitats, habilitats i motivacions per emprendre, d'una banda, i les condicions de l'entorn en què es desenvolupa, de l'altra. Òbviament, el resultat d'aquesta activitat empresarial serà, al mateix temps, un condicionant important del desenvolupament socioeconòmic del país.

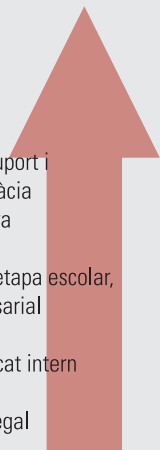
El model conceptual en el qual es basa el projecte GEM d'aquest any es pot veure a la figura 1.2.



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

El primer element que figura en aquest esquema conceptual i d'interrelacions és el "context social, cultural, polític i econòmic" del país, el qual entronca directament amb la classificació de les economies que s'ha fet a l'apartat 1.1.1. Els elements que integren aquest context es poden veure a la taula 1.3. La informació relativa a cada país per a cada element prové de les dues fonts d'informació que s'han descrit a l'apartat anterior: enquesta als experts i fonts secundàries.

Taula 1.3. Context social, cultural, polític i econòmic i fase de desenvolupament econòmic

	Altres fonts d'informació	Enquesta GEM a Experts (NES)
Fases de desenvolupament econòmic	Condicions del marc nacional, basades en els pilars de competitivitat del <i>World Economic Forum</i> per perfilar les fases de desenvolupament econòmic	<i>Condicions del marc emprendedor</i>
Requisits bàsics – clau per a les economies basades en els factors productius	- Institucions - Infraestructura - Estabilitat macroeconòmica - Sanitat i educació primària	 - Finançament empresarial - Polítiques governamentals: suport i rellevància; impostos i burocràcia - Programes públics d'iniciativa emprendedora - Educació emprendedora en l'etapa escolar, postescolar i formació empresarial - Transferència d'R+D - Obertura i dinàmica del mercat intern - Infraestructura física - Infraestructura comercial i legal - Normes socials i culturals
Promotors d'eficiència – clau per a les economies basades en l'eficiència	- Educació superior i formació - Eficiència del mercat de béns - Eficiència del mercat laboral - Sofisticació del mercat financer - Adaptacions tecnològica - Volum del mercat	
Factors d'innovació i sofisticació empresarial – clau per a les economies basades en la innovació	- Sofisticació empresarial - Innovació	

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

El context socioeconòmic del país, tant en termes de creixement econòmic com d'ocupació, condiciona els resultats de l'activitat emprendedora. Aquest context influeix també en la valoració i percepció que la societat té de la funció empresarial i en la valoració i percepció que els emprendadors potencials tenen sobre l'existència o no d'oportunitats per emprendre i sobre la pròpia vàlua (capacitat i motivació) per posar en funcionament una nova empresa. En conseqüència, el context socioeconòmic del país serà un factor clau per explicar tant la propensió a iniciar noves activitats empresarials, d'una banda, com per explicar-ne els resultats, de l'altra.

Tal com es pot veure a la figura 1.2, es produeix també un efecte de retroalimentació amb relació a cada un d'aquests elements, és a dir, el context socioeconòmic influeix en la propensió a l'emprenedoria d'una societat i en els resultats que se'n deriven i, al mateix temps, aquesta propensió o els resultats esmentats influeixen en el mateix context.

En la metodologia GEM els indicadors bàsics sobre percepció de la societat respecte de la funció empresarial són:

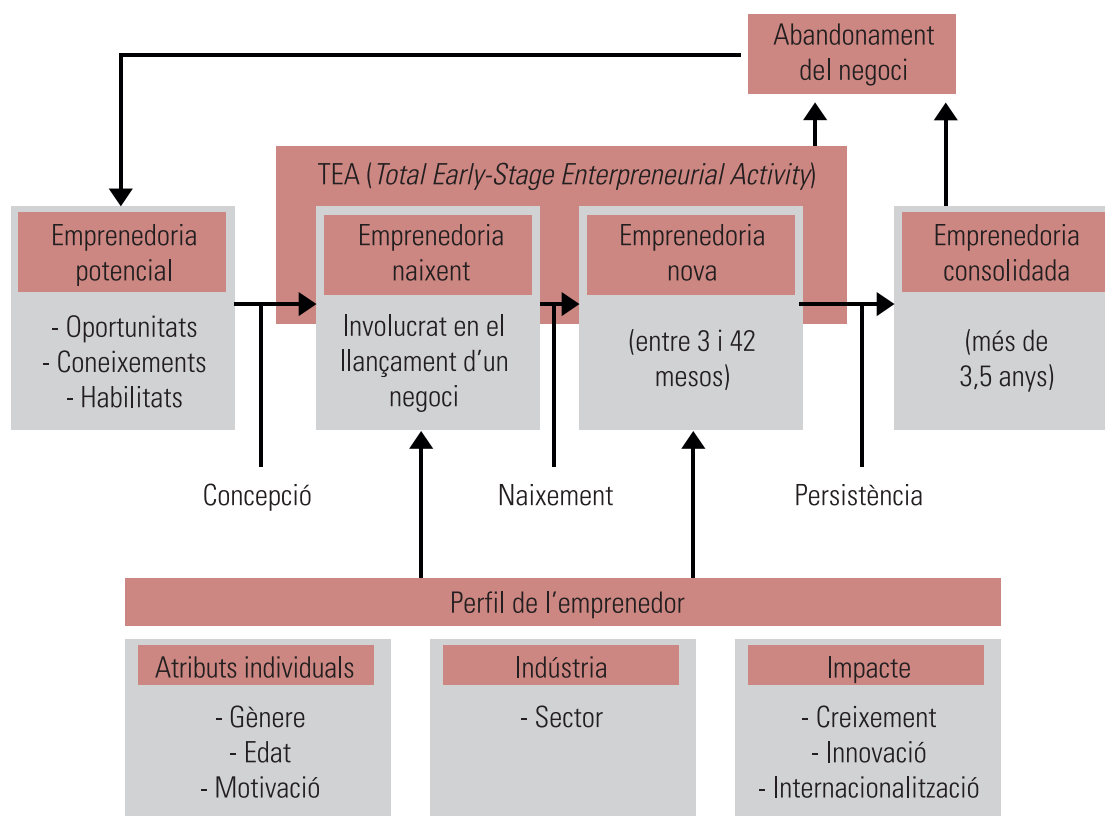
- La percepció que la societat té sobre l'estatus social i econòmic que tenen els emprendadors amb èxit.
- El grau en què l'activitat empresarial és considerada per la societat com una bona opció professional i, finalment,
- L'atenció i valoració que els mitjans de comunicació presten a l'activitat empresarial.

D'altra banda, les variables bàsiques relatives a les percepcions que els mateixos emprendadors potencials tenen sobre l'entorn i sobre si mateixos són, segons GEM, les següents:

- El grau en què es perceben bones oportunitats per emprendre.
- La percepció respecte d'un mateix sobre si es disposa de les capacitats i habilitats necessàries per ser empresari.
- Intencions i motivacions per emprendre.
- Por de fracassar

A la figura 1.2 es pot veure que la interacció d'aquests dos elements (valoració social de la funció empresarial, d'una banda, i percepció d'oportunitats, de les pròpies capacitats, motivació i altres atributs individuals, de l'altra) condiciona la intensitat de l'activitat emprendora i, tal com s'explicita a la figura 1.3, les seves característiques i la seva qualitat.

Figura 1.3. Fases del procés emprendor i característiques de l'emprenedor en el projecte GEM



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

En suma, aquests elements (valors socials, percepcions individuals, motivació, formació...) condicionen i determinen la intensitat amb què en una determinada societat es manifesta la intenció d'emprendre, la intenció d'iniciar una activitat empresarial. El percentatge de població adulta que en un període determinat manifesta la intenció de crear una empresa en els pròxims tres anys servirà per mesurar el grau d'emprenedoria potencial d'aquesta societat. Una part d'aquests emprenedors potencials crearà la seva pròpia empresa. A l'esquema de la figura 1.3 es distingeix entre emprenedoria naixent (fins a tres mesos d'activitat efectiva), nova (de 3 mesos a 3,5 anys) i consolidada (més de 3,5 anys). En el projecte GEM un dels indicadors bàsics és la TEA, que és igual al percentatge de la població adulta que en un determinat període manifesta ser empresari (propietari i directiu) d'una empresa en fase inicial, naixent o nova.

Un possible indicador de dinàmica empresarial és la comparació entre el valor de la TEA d'una societat (empresaris d'empreses naixents o noves) i el percentatge de la població que manifesta haver deixat de ser empresari (abandonament de l'activitat empresarial), ja sigui perquè aquesta ha desaparegut o bé perquè s'ha traspassat.

En els últims anys s'inclou també dins l'activitat emprenedora (figura 1.2) la que es desenvolupa dins de les empreses pels seus propis empleats no empresaris, cosa que usualment es qualifica com intrapreneurship (EEA en aquesta figura). Es tracta també d'un percentatge de la població adulta i, en aquest cas, es refereix a aquells que com a empleats d'una empresa i a compte del seu ocupador, han intervingut de manera determinant en activitats empresarials com el llançament de nous productes o la creació de noves unitats de negoci, subsidiàries o filials.

En el *GEM 2017-2018 Global Report* s'incorpora per primera vegada un nou indicador, Entrepreneurship Spirit Index: GESI, construït a partir d'una anàlisi de components principals aplicada a les respostes donades pels entrevistats en les tres qüestions següents: si coneix algú que hagi iniciat un negoci durant el darrer any; si al seu país o comunitat autònoma percep bones oportunitats per emprendre, i si considera que disposa de les capacitats i habilitats necessàries per a ser empresari. L'any que ve es preveu incorporar aquest indicador en els diversos informes nacionals.

El projecte GEM permet també estudiar les característiques demogràfiques del fundador (edat i gènere), el sector d'activitat de l'empresa creada, la tipologia de la motivació de l'empresari i, en relació amb aquesta i amb el context socioeconòmic del país, les característiques que segons l'opinió del fundador té el projecte empresarial quant a creixement, innovació i internacionalització de la nova empresa i, en definitiva, sobre la qualitat de l'emprenedoria (figura 1.3).

Pel que fa a les motivacions per crear una empresa pròpia, es distingeix entre la motivació *pull* (oportunitat) i la motivació *push* (necessitat). La primera, parteix de la identificació d'una oportunitat i de la percepció que la seva explotació pot aportar avantatges a qui sigui capaç de materialitzar-la, com a principal motiu per crear una empresa pròpia. Per a la segona, la creació d'una empresa pròpia és determinada per la inexistència d'alternatives personals, és a dir, per la dificultat d'obtenir una feina com a assalariat satisfactòria (Capelleras, Genescà i Vaillant, 2005). Segons s'ha demostrat en diverses investigacions empíriques, la capacitat de creixement d'una empresa i la seva probabilitat de supervivència depenen en bona mesura de dues variables clau incloses en el projecte GEM: el tipus de motivació que n'ha impulsat la creació (oportunitat o necessitat), d'una banda, i, de l'altra, el capital humà i relacional dels fundadors.

En els pròxims capítols, en el desenvolupament de l'Informe, seguirem l'esquema conceptual presentat en aquest apartat (figures 1.2 i 1.3). És precisament la utilització d'una mateixa base teòrica i unes dades obtingudes seguint la mateixa metodologia el que fa possible comparar els resultats de la nostra investigació amb els d'altres països i comunitats autònomes.

El projecte GEM Catalunya s'ha dut a terme en el marc de l'Observatori de la Petita i Mitjana Empresa, una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona i el Departament d'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona, i s'ha pogut dur a terme gràcies al patrocini de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic Local de la Diputació de Barcelona i al Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

L'informe GEM Catalunya 2017-2018, el quinze de la sèrie, dona al lector l'oportunitat de conèixer l'activitat emprenedora catalana de manera rigorosa, contrastada i comparativa. Així mateix, esperem que serveixi de

punt de partida per a altres anàlisis i reflexions d'interès, tant per part dels encarregats de formular les polítiques i programes vinculats a la iniciativa emprenedora, com de tots aquells a qui interessi investigar i aprofundir en aquest assumpte.

1.2 Resum executiu

Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana

La valoració social de l'emprenedoria i la percepció de l'individu sobre les oportunitats a l'entorn i sobre les pròpies aptituds són factors determinants de la intenció d'emprendre i de l'eventual creació d'una empresa.

Els resultats del projecte GEM a Catalunya l'any 2017 mostren que el percentatge de la població adulta catalana que opina que emprendre atorga estatus social i econòmic disminueix dos punts percentuals respecte de l'any anterior i se situa en el 47% del total. A Espanya aquest percentatge és un punt superior (48%). De la mateixa manera que en els últims anys, es manté un diferencial considerable amb els països basats en la innovació, en què el percentatge arriba a un 70%.

Amb tot, la percepció que la societat catalana té del fet que iniciar un negoci o ser emprenedor és una bona opció professional és similar a la dels països més avançats. Així, l'any 2017 el percentatge se situa en el 57%, el mateix que en aquests països, mentre que a Espanya és del 54%. A més, l'opinió de la població sobre la difusió de notícies positives sobre l'emprenedoria en els mitjans de comunicació assoleix a Catalunya el 60%, un percentatge similar a la mitjana dels països basats en la innovació (62%) i superior a la mitjana espanyola (51%).

Per altra banda, el 2017 s'observa un resultat positiu pel que fa a la percepció d'oportunitats per emprendre: el percentatge de persones que a Catalunya percep bones oportunitats és del 37%, la qual cosa suposa un creixement de set punts percentuals respecte de l'any anterior. Aquest indicador també ha anat millorant a Espanya durant els darrers anys i actualment se situa en el 32%. El diferencial de Catalunya amb els països més avançats es redueix, i el 2017 és de set punts percentuals per sota de la UE i de sis punts per sota del conjunt de països basats en la innovació. En tot cas, l'evolució sobre la percepció d'oportunitats que s'ha produït els últims cinc anys és positiva i posa de manifest que una proporció creixent de la població catalana detecta bones oportunitats de negoci susceptibles de ser explotades mitjançant la creació de noves empreses.

Pel que fa als coneixements i habilitats necessàries per emprendre, els resultats del darrer any indiquen que un 47% de la població adulta catalana declara que els posseeix. A Espanya aquest percentatge és del 45%. Ambdós percentatges són una mica superiors a la mitjana dels països basats en la innovació (43%). Aquesta percepció relativament elevada de possessió de coneixements i habilitats facilita que hi hagi més empresaris potencials i que facin el pas per crear una empresa pròpia, si bé pot afectar la viabilitat a llarg termini de la nova empresa si és fruit d'un excés d'optimisme.

El projecte GEM també considera que la por davant del fracàs pot afectar la decisió de crear una empresa. L'any 2017 un 40% dels entrevistats a Catalunya manifesta que aquest factor és un obstacle per emprendre, tres punts per sota d'Espanya, la UE i la resta de països basats en la innovació (43%). Aquest indicador ha anat disminuint progressivament durant els darrers anys a Catalunya.

El coneixement d'altres persones que hagin creat la seva pròpia empresa és igualment un factor rellevant a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa. Aquesta variable el 2017 arriba a valors molt similars a Catalunya (34%), Espanya (33%), la UE (33%) i països basats en la innovació (35%). Els darrers anys s'observa una convergència dels valors d'aquest indicador en els diversos contextos geogràfics.

La interacció dels factors descrits fins aquí (principalment la valoració social de l'activitat emprenedora i la percepció d'oportunitats i aptituds personals) determina en bona mesura la intenció d'emprendre. Aquesta variable de l'emprenedoria potencial considera el percentatge de la població que en un determinat període manifesta la intenció de crear una empresa pròpia en els pròxims anys. Els resultats del projecte GEM de 2017 indiquen que aquest percentatge a Catalunya es troba en el 6,7%, mig punt percentual més que l'any anterior. A Espanya la intenció d'emprendre es troba el 2007 en un nivell molt semblant (6,8%). En canvi, la proporció d'emprenedors potencials a la UE i als països basats en la innovació es troba clarament per sobre (12,9% i 18,1%, respectivament).

En termes generals, es pot afirmar que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional i, a més, als mitjans de comunicació hi apareixen històries d'èxit empresarial. Ara bé, Catalunya queda per sota de la UE i del conjunt de països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on cal centrar l'atenció per aconseguir uns nivells de percepció homologables als del nostre entorn. El segon aspecte que cal destacar és la recuperació sostinguda en els últims anys de la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, si bé el seu nivell encara roman gairebé sis punts per sota dels països basats en la innovació. Aquestes dues qüestions explicarien el diferencial existent en la intenció d'emprendre.

Els resultats relatius a les percepcions, valors i aptituds de la població adulta a Barcelona són similars als que s'observen a la resta de Catalunya. La diferència més rellevant és la que s'observa en la percepció de bones oportunitats, que es troba cinc punts per sobre a Barcelona. En canvi, la resta de Catalunya es troba set punts percentuals per sobre de la demarcació de Barcelona en l'opinió sobre si emprendre genera bon estatus social i econòmic.

Activitat i dinàmica emprenedora

La materialització de la intenció d'emprendre es mesura, en el projecte GEM, amb la taxa d'activitat emprenedora (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*), que és el percentatge de persones de la població adulta (de 18 a 64 anys) que està engegant una empresa durant l'últim any però que no ha pagat salaris durant més de tres mesos (emprenedors naixents) o que posseeix un negoci que ha pagat salaris durant més de 3 mesos i no més de 42 mesos (emprenedors nous).

L'índex TEA revela que el 2017 el 8,03% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats emprenedores en fase inicial. Per demarcacions, la TEA de Barcelona és de 8,45%, la de Tarragona de 7,61%, la de Lleida de 6,94% i la de Tarragona de 6,01%.

La TEA de Catalunya ha incrementat 1,04 punts respecte a la de 2016, un augment remarcable en un context europeu de lleuger descens (-0,23 pp). El resultat és que la TEA catalana és 1,76 punts superior a l'espanyola (6,19%) i gairebé dues dècimes superior a l'europea (7,86%), tot i que encara és inferior a la dels països basats en la innovació (9,20%). Aquest increment és resultat tant de l'augment dels emprenedors naixents (+0,92) com dels nous (+0,13). Precisament el canvi més gran s'ha produït en els naixents, que el 2017 s'han recuperat fins al 3,3%. Els emprenedors nous catalans han assolit els valors més alts de la sèrie històrica (4,8%), que, a més, són superiors als d'Espanya (3,5%), Europa (3,1%), països basats en la innovació (3,8%) i Estats Units (4,6%). A Barcelona fins i tot han estat superiors: 5,0%.

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 9,1% de la població adulta de Catalunya, i han disminuït 1,5 pp respecte de l'any anterior (10,6%). No obstant això, continuen tenint un valor superior a Espanya (7,0%), Europa (6,7%) i països basats en la innovació (6,8%).

El percentatge de persones que han abandonat una activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,9%) ha estat similar al del 2016 (1,8%), igual que el d'Espanya (1,9%) i inferior al d'Europa (2,9%) i al dels països basats en la innovació (3,6%). Si es desglossa el tipus d'abandonament, la venda o traspàs ha estat un 0,65% i el tancament un 1,24%.

A més dels indicadors anteriors basats en iniciatives emprenedores independents, el GEM també calcula la intraprenedoria (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), és a dir, l'activitat emprenedora que duen a terme alguns treballadors dins d'organitzacions existents quan han participat activament en els últims tres anys liderant el desenvolupament de nous productes/serveis, i/o creant noves empreses sota el paraigua del seu ocupador (*spin-offs*, *spin-outs*, *startups*). L'EEA a Catalunya ha estat de 2,2%, amb una disminució d'un punt respecte del 2016. Continua essent superior a la d'Espanya (1,4%), però inferior a la d'Europa (5,4%).

Precisament si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta un dinamisme més elevat en aquesta última. Tot i que la TEA és similar (0,1 pp més elevada la catalana, 8,0% vs. 7,9%), la mitjana d'Europa gairebé duplica la de Catalunya en emprenedors potencials (12,9% vs. 6,7%) i naixents (4,8% vs. 3,3%), és dos terços en emprenedors nous (3,1% vs. 4,8%) i consolidats (6,7% vs. 9,1%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,9% vs. 1,9%) i més que duplica en intraprenedors (5,4% vs. 2,2%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

Perfil de l'emprenedor i característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya

En els dos primers apartats del capítol quart s'estudien dues de les característiques que defineixen el perfil de l'emprenedor: la motivació que ha determinat la decisió d'iniciar un nou projecte empresarial, d'una banda, i el seu nivell de formació, de l'altra. S'ha optat per incloure en aquest capítol l'anàlisi de la motivació i de la formació, perquè en la majoria de les investigacions, articles i llibres sobre aquest tema es conclou que aquests són els principals factors determinants de les característiques del projecte empresarial, del seu èxit i la seva qualitat, aspectes que s'estudien també en aquest capítol en els apartats tercer i quart.

Pel que fa a la motivació per emprendre, per crear una empresa pròpia, els resultats de 2017 confirmen el canvi de tendència que es va iniciar el 2015 de reforç de la motivació per oportunitat. En el darrer any, el percentatge de població adulta catalana que es va identificar com emprenedor en fase inicial (TEA) va ser del 8%, amb el següent desglossament: un 4,6% motivat per oportunitat, un 2% per necessitat, un 1,3% per una combinació de totes dues i un 0,1% per altres motius. La motivació per oportunitat ha passat en aquest exercici del 3,4% al 4,6%, amb la qual cosa dobla pràcticament el valor del 2013. Els indicadors de motivació per oportunitat de Catalunya i Barcelona són 1,6 punts percentuals superiors als d'Espanya i, pràcticament, assoleixen els nivells dels països basats en la innovació. La motivació per necessitat augmenta lleugerament (+0,2 punts) i el seu nivell és anàleg al d'Espanya, tot i que segueix sent superior al de la resta de països basats en la innovació. Ambdós indicadors es resumeixen en la ràtio emprenedoria per oportunitat sobre emprenedoria per necessitat. En els pitjors anys de la crisi (2011-2014) la ràtio oportunitat-necessitat disminueix dràsticament. El 2015 es recuperen els valors del 2007, i el 2017 es consolida aquesta recuperació. En l'últim exercici, el valor d'aquesta ràtio és en la mostra catalana 0,8 punts superior a Espanya i 0,1 punts inferior a la resta de països basats en la innovació. En resum, en els últims dos anys es consolida un important augment del pes de la motivació per oportunitat, que es manté per sobre d'Espanya i lleugerament per sota de la resta de països basats en la innovació. Previsiblement això hauria de redundar a curt termini en una millora de la qualitat de l'emprenedoria.

Per estudiar el nivell de formació dels emprenedors en fase inicial (TEA) ens basarem en aquest resum en únic indicador de síntesi: el percentatge d'emprenedors en fase inicial que tenen estudis postsecundaris, és a

dir, formació professional de segon grau, grau universitari o postgrau (màster). A Catalunya s'observa a partir del 2015 una clara disminució d'aquest indicador. La proporció de titulats superiors passa en aquesta mostra del 55,5% al 45,6%, i queda en l'últim exercici a 4 punts d'Espanya i entre 10 i 20 punts per sota dels països basats en la innovació. La confirmació d'aquesta tendència seria preocupant, ja que indicaria que la recuperació econòmica no atrau els més formats cap a la funció empresarial, amb la minva potencial de la qualitat de l'emprenedoria que això comporta. Esperarem a veure si les dades dels propers anys confirmen aquesta tendència o la deixen en una mera distorsió mostral.

Un cop analitzades les dues característiques del perfil de l'emprenedor que se suposa que tenen més incidència sobre la qualitat de l'emprenedoria, passem a estudiar aquesta última. Amb aquest objectiu resumim a continuació els resultats de l'anàlisi realitzada a l'apartat 4.3 d'aquest capítol.

Pel que fa al sector d'activitat, el 2017 una mica més de la meitat de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) s'emmarca en els serveis orientats al consumidor (51,3%) i poc menys d'un terç manté relació amb la prestació de serveis a empreses (29,2%). Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) representen un 17,6% de les noves empreses, mentre que les extractives només arriben a l'1,9%. Aquest últim any ha augmentat la creació d'empreses en el sector transformador (+8 punts percentuals), amb la qual cosa el seu nivell relatiu queda a menys de tres punts dels països basats en la innovació. Això és rellevant perquè les empreses industrials, en general, solen tenir un potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització més gran. En els pròxims exercicis veurem si es confirma aquest canvi de tendència. En contraposició, i en certa manera com a compensació d'aquesta tendència, el 2017 disminueix el pes de les empreses acabades de crear del sector de serveis a les empreses, tot i que es manté per sobre d'Espanya i dos punts per sota dels països de la UE. Finalment, el 2017 observem una disminució del percentatge que representa el sector de serveis al consumidor, el qual, amb valors semblants als d'Espanya, encara queda deu punts per sobre del pes que les empreses acabades de crear d'aquest sector tenen a la resta de països europeus basats en la innovació. Això és rellevant perquè normalment és en aquest sector d'activitat on s'acumulen les empreses amb menys inversió, potencial de creixement i internacionalització.

Pel que fa a les variables dimensió i creixement, s'observa que el 2017 disminueix la mida mitjana estimada de les empreses catalanes noves, que passa de 2,64 empleats a 2,26. Això es deu al fet que les empreses acabades de crear sense treballadors passen del 51% al 58% i, per contra, les d'1 a 5 treballadors del 40% al 34%. La mitjana de la mida inicial o actual de les noves empreses continua essent petita, i els resultats de l'últim any apunten una certa reversió de la millora que s'havia observat des del 2015. En les pròximes edicions veurem si es confirma o és merament un canvi puntual. La variable de la mida és molt rellevant, ja que suposa un indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors, és un element que condiciona la seva supervivència i consolidació.

El projecte GEM inclou també algunes preguntes sobre la mida esperada o prevista al cap de cinc anys. Si bé aquestes estimacions continuen donant un nivell de mida mitjana esperada relativament baix, el 2017 milloren notòriament les expectatives: les empreses sense empleats es preveu que disminueixin quatre punts i les que esperen tenir més de 20 empleats al cap de cinc anys augmenten més de tres punts. La dimensió mitjana esperada passa el 2017 de 3,36 empleats a 4,69. Aquesta millora d'expectatives és coherent amb el canvi de cicle econòmic.

Per facilitar les comparacions internacionals pel que fa a la dimensió de les empreses en fase inicial, hem incorporat quatre indicadors, i a continuació n'analitzarem breument els resultats. El 2017, la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir al cap de cinc anys algun treballador ha augmentat a Catalunya 4,5 punts percentuals. No obstant això, el diferencial existent amb els països basats en la innovació

continua essent molt elevat: 13,1 punts percentuals. El segon indicador es refereix a la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir al cap de cinc anys més de 5 treballadors. En relació a aquest, els resultats del 2017 són anàlegs a l'anterior: si bé s'observa a Catalunya un augment de 4,2 punts (i queda més de 3 punts per sobre d'Espanya), el seu nivell segueix sent molt inferior al de la resta de països basats en la innovació: el percentatge d'empreses catalanes de recent creació que preveuen tenir més de cinc treballadors és del 14,9%, i als països basats en la innovació, del 20,9% (UE) i 26,2% (tots). Per als Estats Units aquesta mitjana és del 39,7%.

Pel que fa a la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir al cap de cinc anys més de 19 treballadors, s'observa també una important millora el 2017 (+3 punts), però el seu nivell queda encara molt per sota dels altres països basats en la innovació: 4,9% a Catalunya, versus 11,5% als països basats en la innovació i 18% a EUA. Finalment, quant a les perspectives de creixement, la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50%, el 2017 és a Catalunya del 6,2%, mentre que als països basats en la innovació és del 17,1%.

El 2017 a Catalunya reverteix lleugerament el deteriorament que es va produir el 2016 en l'indicador del grau de novetat dels productes i serveis oferts per les noves empreses. Seguim, però, en nivells clarament inferiors als dels primers anys de la sèrie històrica i, també, per sota d'Espanya (-2 punts) i de la resta dels països basats en la innovació (-18 punts).

Quant a "l'ús de tecnologies de cinc anys o menys d'antiguitat", el 2017 l'indicador relatiu als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya ha millorat més de 10 punts percentuals. Això, sumat a la tendència general a l'augment d'aquesta sèrie històrica, determina que s'hagi passat d'un diferencial respecte als països basats en la innovació de gairebé 15 punts en els primers anys de la sèrie als menys de cinc punts actuals.

El 2017 es manté en el 40% la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya que perceben tenir poques competències o cap en el mercat. Els últims anys la percepció de poca competència és en els països basats en la innovació superior a Catalunya i Espanya, cosa que probablement es deu al fet que, com hem vist abans, es considera que allà disposen de productes més innovadors.

Finalment, malgrat la seva exigüitat, el 2017 el percentatge de noves empreses amb una elevada orientació internacional (entre el 75 i el 100% de les seves vendes es fa a clients estrangers) ha passat de l'1,5% al 5,5%. Els emprenedors en fase inicial amb una proporció de vendes a clients estrangers entre el 25 i el 75% són un 5,6%, i els que en tenen entre un 1% i un 25% representen un 11,6%. Els que no exporten continuen sent prop del 80%. Aquest mateix any, la intensitat exportadora de les noves empreses catalanes passa del 5,5% al 9,1%. Malgrat aquest augment, encara queden 12,4 punts percentuals per sota dels països basats en la innovació.

Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

En l'estudi del procés emprenedor és important identificar i analitzar el perfil de les persones involucrades en les diferents etapes d'aquest procés. Els resultats del projecte GEM a Catalunya indiquen que l'edat mitjana dels emprenedors el 2017 és similar a la dels anys anteriors. En concret, la mitjana d'edat dels potencials i nous se situa en els 39 anys, la dels naixents en els 40 anys, mentre que la dels consolidats és de 50 anys.

Els resultats per franges d'edat corroboren que els individus joves estan més concentrats en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat es troben en fases més avançades. Així, a la franja de 18-24 anys predominen els potencials, a la de 25-34 destaquen els naixents, a la de 35-44 n'hi ha

proporcionalment més de nous, a la de 45-54 destaquen clarament els consolidats i, finalment, a la de 55-64 predomina el percentatge de consolidats i dels que abandonen.

Si analitzem en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre, s'observa que el tram de 35-44 anys és el que té una TEA superior (12%). De fet, el 2017 es produeix un gran augment de quatre punts percentuals en aquest tram d'edat. El segon grup més propens a emprendre és el de 25-34 anys (10%). Amb una TEA inferior hi ha els grups de 45-54 (7%), 18-24 (5%) i 55-64 (3%).

Si classifiquem els emprenedors catalans en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys), es pot observar que la TEA dels joves i la dels madurs s'ha igualat el 2017 (8,1%) com a conseqüència de l'increment en la TEA d'aquest últims i del descens en la TEA dels joves. A Espanya la TEA dels joves està per sota (7,0%), mentre que a la UE (9,6) i la resta de països amb economies basades en la innovació (10,3) està per sobre.

D'altra banda, els joves tendeixen a mostrar una percepció més positiva de l'entorn i de l'emprenedoria. Així, els percentatges de joves emprenedors que declaren que emprendre és una bona opció professional i genera bon estatus social i econòmic, així com que coneixen altres emprenedors, són superiors als dels emprenedors madurs. Per la seva banda, el percentatge d'aquests últims que indica que tenen por del fracàs és menor que el dels joves.

Quant a la distribució per gènere, els resultats del projecte GEM l'any 2017 indiquen que hi ha una participació molt similar en el cas dels potencials (un 51% d'homes i un 49% de dones) i de naixents (52% i 48%). Hi ha percentatges clarament superiors d'homes en els que es troben en fase inicial (56% i 44%) i, especialment, en fase de consolidació (63% i 32%). En els abandonaments la situació s'inverteix, ja que hi ha un percentatge superior de dones en aquesta situació (60% i 40%).

La TEA dels homes el 2017 és del 8,9% i la de les dones se situa en el 7,1%. És interessant observar que la TEA masculina continua creixent des del 2015, després del descens que va patir en anys anteriors, així com el fet que la TEA femenina augmenta una mica més d'un punt percentual, després d'uns anys de mantenir-se al voltant del 6%. A Espanya augmenta també la TEA de dones i homes, i aquesta última continua essent superior a la de les dones (6,8% i 5,6%).

Quant al nivell de renda, el 2017 es manté un valor superior de la TEA del grup d'emprenedors en el terç superior de renda (més de 30.000€ anuals) al de la TEA dels altres dos terços. De fet, la TEA dels que estan en el terç superior augmenta de l'11,4% al 12,8%, mentre que ha disminuït 2,1 punts en el terç mitjà (20.001 a 30.000€), fins a situar-se en el 7,5%, i ha augmentat 3,6 punts en el terç inferior (0 a 10.000€), fins a assolir un 7,1%.

Pel que fa a la situació laboral abans d'involucrar-se en activitats emprenedores, la TEA dels que anteriorment eren empleats a temps complet o parcial se situa el 2017 en un dels nivells més alts dels últims anys (10,8%). D'altra banda, hi ha un augment de poc més de mig punt de la TEA dels prèviament desocupats, i se situa en el 2,7%, si bé es troba en un nivell molt més baix que durant la crisi (el valor màxim es va assolir el 2013 amb un 6,3%).

L'entorn emprenedor

La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (53,3 punts), similar a la del 2016 (53,6), és superior a la d'Espanya (49,27), però inferior tant a la d'Europa (56,50) com a la dels països GEM basats en la innovació (56,83).

Igual que en els últims dos anys, 9 de les 12 variables valorades han obtingut puntuacions inferiors a 5 (escala Likert d'1 a 9), la qual cosa sembla indicar que les condicions de l'entorn encara són poc favorables. Amb tot, per contextualitzar les dades anteriors cal assenyalar que a Europa, malgrat que han obtingut una valoració global superior, 10 de les 12 variables també han estat valorades per sota del 5; i a Espanya, 11 de les 12.

Les tres que obtenen puntuacions més altes i que aproven amb valoracions superiors a 5 són les mateixes que en els dos últims anys: existència i accés a infraestructura física i de serveis (6,21); existència i accés a infraestructura comercial i professional (5,50), i programes públics (5,42), la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic. Mentre que les que han rebut una puntuació menor són: l'educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (3,36); les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,50); dinàmica del mercat intern (3,86), i les polítiques públiques, emprenedoria com a prioritat i el seu suport (3,89). El finançament per a emprenedors ha estat el que més ha millorat respecte de l'any anterior (+0,31 punts), cosa que li ha permès sortir dels últims llocs que ocupava durant els anys previs.

A l'enquesta als experts també hi ha una sèrie de preguntes obertes en què cada un pot esmentar fins a tres temes que consideri que poden ser obstacles a l'activitat emprenedora, suports a l'activitat emprenedora i, per últim, les recomanacions per a la millora del context per emprendre a Catalunya.

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2017 coincideixen amb els dels últims anys: polítiques públiques (53%), suport financer (50%) i capacitat emprenedora (39%).

Per primera vegada en els últims anys el finançament no ocupa el primer lloc entre els obstacles a l'activitat emprenedora. La seva incidència ha anat disminuint, des del 93% el 2012 fins al 50% en l'actualitat. Les polítiques públiques són el 2017 el principal obstacle. Els experts remarquen la *discontinuitat en les polítiques públiques, amb falta de suport a sectors estratègics*, que enllaça amb la recomanació de l'any passat sobre la importància de mantenir una política industrial a llarg termini *i que els resultats del Pacte Nacional* per la Indústria tinguessin una dotació pressupostària rellevant, que situessin la indústria i la innovació en el centre del model de creixement. Altres aspectes destacats són: *dificultats administratives i burocràtiques; tràmits i permisos per a l'inici de l'activitat econòmica; dificultat de les pymes per accedir a compra pública*; no hi ha avantatges fiscals rellevants per a les noves empreses, així com un escàs suport al seu creixement: *falta de suport fiscal als family office i business angels que inverteixen en companyies tecnològiques; i als petits inversors d'empreses que cotitzen en mercats alternatius borsaris, per a empreses en expansió*.

De nou, per tercer any consecutiu, els programes públics han estat el factor de suport amb una puntuació superior (38%). El segueixen educació i formació (35%), suport financer (32%); clima econòmic (27%) i capacitat emprenedora (24%) i transferència d'R+D (19%). La percepció de millora del clima econòmic en aquest últim any, malgrat la inestabilitat política a Catalunya, ha estat el factor que més ha augmentat respecte de l'any anterior. No obstant això, alguns experts assenyalen que *encara perduren els efectes de la crisi sobre els empresaris i l'empresa catalana*.

En les preguntes obertes el principal factor impulsor de l'activitat emprenedora citat pels experts és la consolidació d'un potent ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona, que possibilita la creació d'empreses emergents (startups), l'atracció de talent i de centres de desenvolupament i innovació de grans multinacionals. Precisament el 2017 Barcelona s'ha consolidat com el primer hub de negocis digitals del sud d'Europa, la tercera ciutat europea preferida pels emprenedors per crear les seves noves empreses, la quarta ciutat europea on més s'inverteix en startups i la cinquena en nombre de startups (Atómico, 2017). L'arribada del Mobile (2006) i la creació del 4YFN (2014) han contribuït a fer que el 70% de les startups a Catalunya tinguin vinculació amb les TIC. És també destacable la creació de l'associació *Barcelona Tech City* (2013) i la posada

en marxa de l'edifici Pier 01 (2016) al Palau de Mar. Però no només el Mobile World Congress i el 4YFN són esdeveniments rellevants. Convé esmentar Smart City Word Congress, IOT Solutions World Congress, SIL, eDelivery, o altres com el Sonar (Sonar+D) o el Primavera Sound, que també contribueixen a l'atracció i retenció de talent. I també esdeveniments d'àmbit més local, com Biz Barcelona o iFest.

Els elements clau d'aquest ecosistema són: administració i institucions de suport (Barcelona Activa, Acció, Enisa, ICF...); empreses i organitzacions radicades a Barcelona, així com els corporates que treballen sistemàticament amb empreses emergents (Agbar, Fluidra, Seat, Banc Sabadell, Ogilvy, Telefónica...); firmes de capital risc i business angels; incubadores i acceleradores (Incubio, Seedrocket, Conector, Antai Venture Builder...); talent d'universitats, centres d'investigació, centres tecnològics i escoles de negoci; startups, noves empreses i centres de desenvolupament i innovació global de grans multinacionals (HP, Nestlé, Roche, Asics o King). Per exemple, el Pier 01 compta amb centres d'innovació de grans empreses com el de Gas Natural Fenosa, el *Metropolis:Lab* de Seat o el *Payment Innovation Hub* de Caixabank, Samsung i Visa.

Les principals recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, de l'ecosistema emprenedor català, són les mateixes que en els últims anys: polítiques públiques (60%), suport financer (46%), programes d'institucions públiques (40 %) i educació i formació (34%). I coincideixen, encara que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (58%), educació i formació (42%), suport financer (39%) i programes públics (18%).

I acabarem, igual que en anys anteriors, remarcant la necessitat de més qualitat de les iniciatives emprenedores i de volum més gran de les empreses, clau per a la regeneració del teixit empresarial i per a la millora de la productivitat. Respecte de la qualitat, és fonamental que l'emprenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En la millora de la productivitat hi té un paper rellevant la mida i el sector, i per això un dels objectius de les polítiques i programes públics hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a altres sectors, com poden ser els que formen l'ecosistema del negoci digital i tecnològic presents a Barcelona. Alguns dels sectors emergents que cal potenciar són ciències de la vida (biotecnologia), energies netes, *retail*, *media*, turisme, *fintech*, esports, *smart cities* (IoT, mobilitat urbana) o subsectors de la tecnologia digital com salut, joc o *blockchain*.

1.3 Quadre de comandament integral

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya, 2017

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2016	2017	Canvi pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	34,2%	34,3%	0,1
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	30,0%	37,5%	7,5
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements necessaris per emprendre	50,8%	47,2%	-3,6
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	41,3%	39,9%	-1,4
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	70,8%	72,9%	2,1
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,2%	6,7%	0,5
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,8%	1,9%	0,1
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angel</i>	3,4%	3,6%	0,2
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat entre 0 i 3,5 anys	2016	2017	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	7,0%	8,0%	1,0
TEA Emprenedors naixents	2,3%	3,3%	1,0
TEA Emprenedors nous	4,6%	4,8%	0,2
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,0%	7,1%	1,1
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	7,9%	8,9%	1,0
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2016	2017	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	25,1%	24,9%	-0,2
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	48,6%	57,5%	8,9
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius) ¹	26,3%	17,6%	-8,7
TEA del sector extractiu o primari	1,5%	1,9%	0,4
TEA del sector transformador	9,8%	17,6%	7,8
TEA del sector de serveis a empreses	34,6%	29,2%	-5,4
TEA del sector orientat al consum	54,1%	51,3%	-2,8
TEA sense treballadors	51,1%	58,5%	7,4
TEA d'1-5 treballadors	40,4%	34,1%	-6,3
TEA de 6-19 treballadors	6,4%	5,5%	-0,9
TEA de 20 treballadors i més	2,1%	1,8%	-0,3
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	8,6%	12,5%	3,9
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	5,7%	10,7%	4,9
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies que fa menys d'un any que són al mercat	5,0%	8,2%	3,2
TEA iniciatives que exporten més del 25%	6,0%	11,1%	5,1
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors d'aquí a 5 anys	10,7%	14,9%	4,2
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraprenedores en els últims 3 anys	2016	2017	Canvi pp
EEA	3,2%	2,2%	-1,0
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema empenedor espanyol (escala Likert: d'1 a 9)	2016	2017	Canvi pp
Finançament per a emprenedors	3,9	4,2	0,3
Polítiques governamentals: empenedoria com a prioritat i el seu suport	3,8	3,9	0,1
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3,9	3,5	-0,4
Programes governamentals	5,2	5,4	0,2
Educació i formació empenedora etapa escolar	3,3	3,4	0,1
Educació i formació empenedora etapa postescolar	4,7	4,5	-0,2
Transferència d'R+D	4,1	4,1	0,0
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,5	5,5	0,0
Dinàmica del mercat intern	4,2	3,9	-0,3
Barreres d'accés al mercat intern	4,0	3,9	-0,1
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	6,2	6,2	0,0
Normes socials i culturals	4,8	5,0	0,2

¹ A diferència d'altres anys, en l'Informe GEM Catalunya 2017-2018 s'ha optat perquè el mixt (oportunitat i necessitat) no se sumi a oportunitat i incorporar-lo a altres motius en els quadres de Catalunya, Espanya i Barcelona.

Taula 1.5 Quadre de Comandament Integral GEM Espanya, 2017

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2016	2017	Canvi pp
Percep models de referència (coneix persones que han emprès)	35,6%	33,0%	-2,6
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	25,6%	31,9%	6,3
Posseeix habilitats, coneixements i experiències requerides per emprendre	46,7%	44,8%	-1,9
Percep la por davant del fracàs com un obstacle al moment d'emprendre	45,0%	43,6%	-1,4
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	70,3%	71,4%	1,1
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,1%	6,8%	0,7
Ha abandonat una activitat per tancament o traspàs o per jubilació	1,6%	1,9%	0,3
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angel</i>	3,2%	3,1%	-0,1
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores en els últims 3,5 anys	2016	2017	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	5,2%	6,2%	1,0
TEA Emprenedors naixents	2,3%	2,8%	0,5
TEA Emprenedors nous	2,9%	3,5%	0,6
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	4,7%	5,6%	0,9
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	5,8%	6,8%	1,0
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2016	2017	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	30,2%	32,5%	2,3
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	48,6%	48,2%	-0,4
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius)	21,2%	19,3%	-1,9
TEA del sector extractiu o primari	4,1%	3,5%	-0,6
TEA del sector transformador	16,2%	17,3%	1,1
TEA del sector de serveis a empreses	25,1%	27,0%	1,9
TEA del sector orientat al consum	54,6%	52,2%	-2,4
TEA sense treballadors	52,4%	59,2%	6,8
TEA d'1-5 treballadors	38,0%	34,6%	-3,4
TEA de 6-19 treballadors	6,5%	3,5%	-3,0
TEA de 20 treballadors i més	3,2%	2,7%	-0,5
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	12,5%	13,4%	0,9
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	10,6%	10,5%	-0,1
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies que fa menys d'un any que són al mercat	11,9%	11,9%	0,0
TEA iniciatives que exporten més del 25%	10,5%	8,8%	-1,7
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors d'aquí a 5 anys	14,2%	11,6%	-2,6
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraprenedores en els últims 3 anys	2016	2017	Canvi pp
EEA	2,7%	1,4%	-1,3
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: d'1 a 9)	2016	2017	Canvi pp
Finançament per a emprenedors	4,0	4,1	0,1
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	3,0	3,7	0,7
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3,2	2,9	-0,3
Programes governamentals	5,1	4,9	-0,2
Educació i formació emprenedora etapa escolar	2,7	2,9	0,2
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	3,5	4,7	1,2
Transferència d'R+D	4,4	3,7	-0,7
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,4	4,8	-0,6
Dinàmica del mercat intern	4,5	4,0	-0,5
Barreres d'accés al mercat intern	4,6	3,7	-0,9
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	5,7	5,9	0,2
Normes socials i culturals	4,5	3,8	-0,7

Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona, 2017

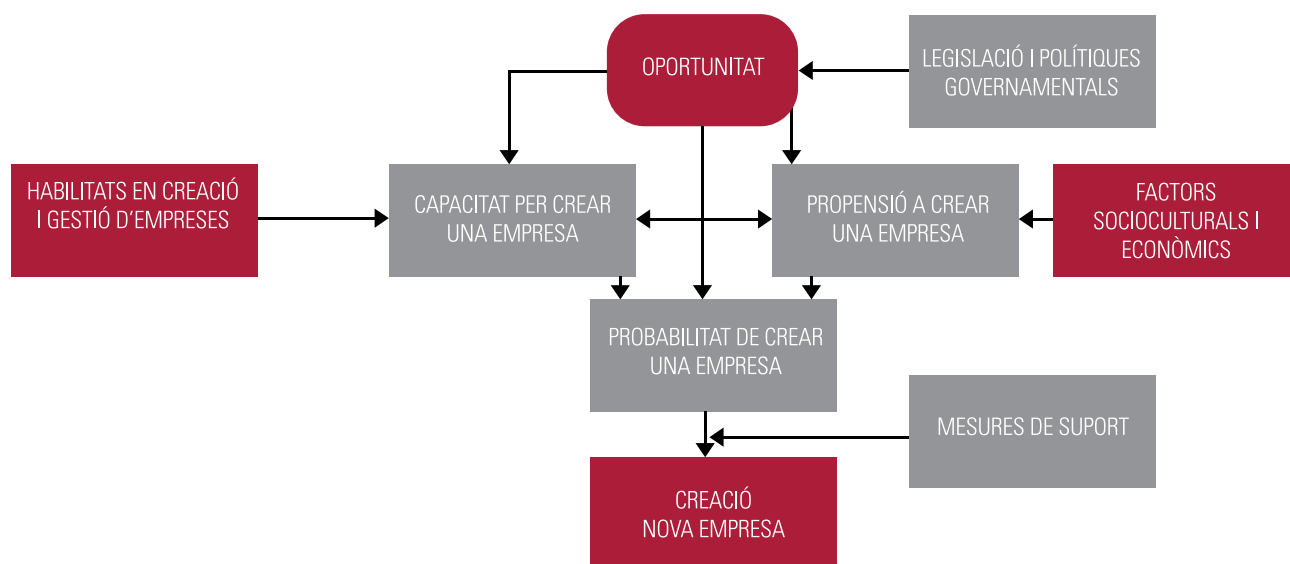
Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2016	2017	Canvi pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	33,5%	33,4%	-0,1
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	30,4%	38,8%	8,4
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements necessaris per emprendre	51,5%	47,2%	-4,3
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	41,0%	40,4%	-0,6
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	71,2%	72,2%	1,0
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,5%	6,2%	-0,3
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	2,0%	1,8%	-0,2
Ha actuat com a inversor informal o com a business angel	3,1%	3,6%	0,5
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2016	2017	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	7,0%	8,5%	1,5
TEA Emprenedors naixents	2,3%	3,5%	1,2
TEA Emprenedors nous	4,8%	5,0%	0,2
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,2%	7,4%	1,2
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	7,8%	9,5%	1,7
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2016	2017	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	27,2%	26,6%	-0,6
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	48,6%	56,5%	7,9
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius)	24,2%	16,9%	-7,3
TEA del sector extractiu o primari	1,0%	1,6%	0,6
TEA del sector transformador	12,3%	18,8%	6,5
TEA del sector de serveis a empreses	32,7%	30,4%	-2,3
TEA del sector orientat al consum	54,0%	49,3%	-4,7
TEA sense treballadors	47,3%	57,1%	9,8
TEA d'1-5 treballadors	43,0%	38,3%	-4,7
TEA de 6-19 treballadors	6,9%	3,4%	-3,5
TEA de 20 treballadors i més	2,8%	1,1%	-1,7
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	8,8%	11,3%	2,5
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	7,8%	9,8%	2,0
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies que fa menys d'un any que són al mercat	6,8%	7,3%	0,5
TEA iniciatives que exporten més del 25%	7,3%	8,0%	0,7
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors d'aquí a 5 anys	12,5%	12,8%	0,3

2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana

La decisió d'iniciar una activitat empresarial depèn de múltiples variables que se solen agrupar en factors interns o relatius a l'emprenedor i factors externs i propis de l'entorn. Entre els primers destaquen els valors, les percepcions i les aptituds de l'emprenedor potencial i entre els segons es poden esmentar la conjuntura econòmica, la legislació vigent, les polítiques governamentals i les mesures de suport.

Segons la proposta clàssica de Gnyawali i Fogel (1994), entre els factors que condicionen la decisió de crear una empresa destaquen els següents (figura 2.1): si la persona percep oportunitats en l'entorn; si considera que té les habilitats i els coneixements per posar en funcionament i gestionar un nou negoci, i un seguit de factors econòmics i socioculturals. Les proves empíriques han confirmat que els factors vinculats a les percepcions de l'emprenedor tenen un impacte altament significatiu en la decisió de crear una empresa (Capelleras *et al.*, 2013).

Figura 2.1. Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa (Gnyawali i Fogel, 1994)



El projecte GEM proposa uns factors condicionants similars als que s'han esmentat. Al capítol anterior hem vist que la intenció i, posteriorment, la decisió de crear una empresa pròpia depenen del context social, cultural, polític i econòmic (figures 1.2 i 1.3). Aquest context, juntament amb altres aspectes, influeix tant en la valoració que una determinada societat fa de l'emprenedoria com en la percepció que té l'emprenedor potencial de possibles oportunitats i de la seva pròpia capacitat per crear l'empresa. Aquestes dues qüestions, que són centrals per explicar l'evolució en el temps i les diferències entre països i regions relatives a la intensitat amb què es manifesta la intenció d'emprendre, en primera instància, i la realitat emprenedora, en últim terme, són les que a continuació analitzarem amb relació a Catalunya.

En aquesta anàlisi compararem les dades de Catalunya amb les d'altres entorns. Tal com hem vist al capítol anterior, les classificarem en grups que reflecteixin els diferents estadis de desenvolupament econòmic: economies basades en els factors de producció, economies basades en l'eficiència i economies basades en la innovació. Catalunya i Espanya se situen en aquesta última categoria, juntament amb la majoria dels països europeus, països nord-americans i alguns països de l'est asiàtic. D'ara endavant, quan es comparin les dades de Catalunya amb les de la UE, es compararan precisament amb el conjunt de països de la UE que es consideren "economies basades en la innovació".

2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora

Al projecte GEM les fonts de dades per conèixer l'orientació de la societat respecte de la funció empresarial són l'enquesta a la població adulta i l'enquesta als experts (vegeu apartat 1.1.2). En aquest apartat ens basarem exclusivament en la informació provinent de la primera font. En l'últim capítol d'aquest informe s'ampliarà l'anàlisi que es fa aquí sobre la valoració social de l'emprenedoria a partir dels resultats de l'enquesta als experts.

Els indicadors principals de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM sobre la percepció de la societat envers la funció empresarial són els següents:

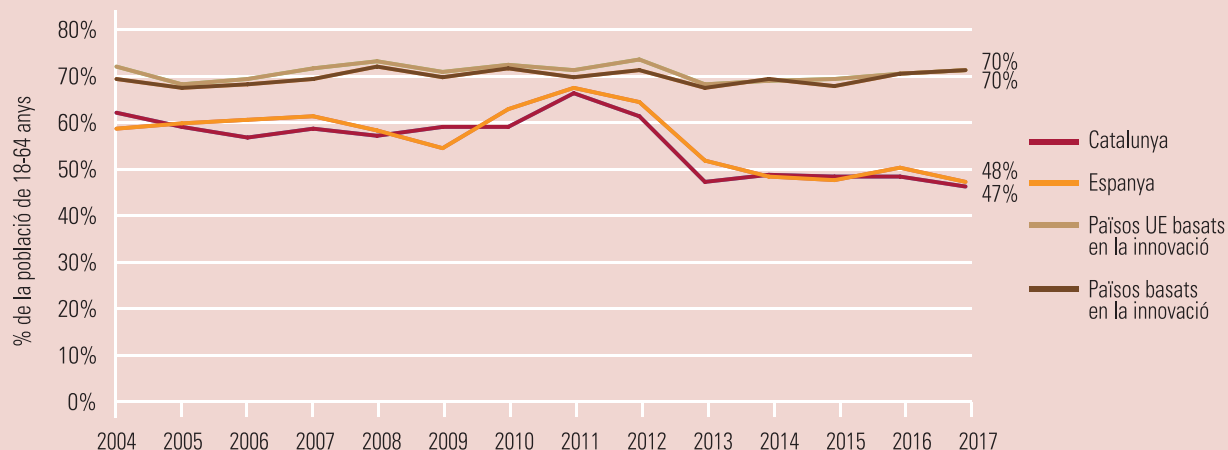
- a. En quin grau en una determinada societat l'èxit d'un nou negoci suposa millorar el prestigi i el reconeixement social de l'emprenedor, així com el seu estatus econòmic.
- b. En quin grau es considera que posar en funcionament un negoci és una opció professional atractiva.
- c. En quin grau als mitjans de comunicació apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris d'èxit (i ètics).
- d. En quin grau es prefereix que tothom tingui un nivell de vida similar ("equitat en els estàndards de vida").

En primer lloc, al projecte GEM es pregunta a la població adulta si l'èxit d'un nou negoci està associat a un alt nivell d'estatus social i econòmic per a l'emprenedor. Precisament, el prestigi i el reconeixement social vinculat a la iniciativa emprenedora sol actuar també com un factor de motivació rellevant a l'hora de valorar l'oportunitat i els costos de convertir-se en empresari.

Els resultats de l'enquesta a la població adulta catalana mostren que el 2017 un 47% dels enquestats considera que emprendre atorga estatus social i econòmic (gràfic 2.1). Aquest percentatge és molt semblant a Espanya (48%), però es troba clarament per sota de la mitjana dels països més avançats (70%). De fet, durant tot el període observat (2004-2017) la mitjana de respostes afirmatives a Catalunya i Espanya a la pregunta de si emprendre atorga estatus social i econòmic va ser fins l'any 2010 uns deu punts més baixa que la mitjana observada als països més avançats, va augmentar el 2011, però va disminuir en gran mesura fins al 2013, i, a partir d'aleshores i fins avui, aquesta diferència s'ha situat als vint punts percentuals.

Així doncs, un resultat evident del projecte GEM és que la valoració social de la funció empresarial és molt inferior a la dels països més avançats de la UE i al conjunt de països basats en la innovació. Hi ha diverses possibles causes que poden explicar aquest resultat. Per exemple, les notícies negatives, especialment de corrupció, que s'associen força indiscriminadament a empresaris, directius i polítics o bé els efectes de la crisi que van fer que moltes empreses es veiessin abocades al concurs de creditors, la majoria de les quals van acabar en processos de liquidació, amb el desprestigi que això comporta. Des del nostre punt de vista, tanmateix, la principal causa del diferencial observat és, probablement, els diferents tipus d'empreses que es creen en uns països i en d'altres. El fet que bona part de les empreses creades a Catalunya i Espanya ho siguin per necessitat (és a dir, a causa de la impossibilitat de trobar una altra ocupació) fa que les empreses creades siguin més aviat una manera d'autoocupar-se, generalment amb poques aspiracions de creixement. En canvi, als països basats en la innovació la motivació per crear una empresa és, en termes relatius, més freqüentment la d'explotar una oportunitat de negoci, cosa que fa que les empreses tinguin més potencial de creixement i que, en conseqüència, la funció empresarial tingui una valoració més bona. En qualsevol cas, la baixa valoració de la funció empresarial és un punt dèbil important al qual caldria prestar atenció i posar-hi els mitjans necessaris per canviar de signe la seva evolució.

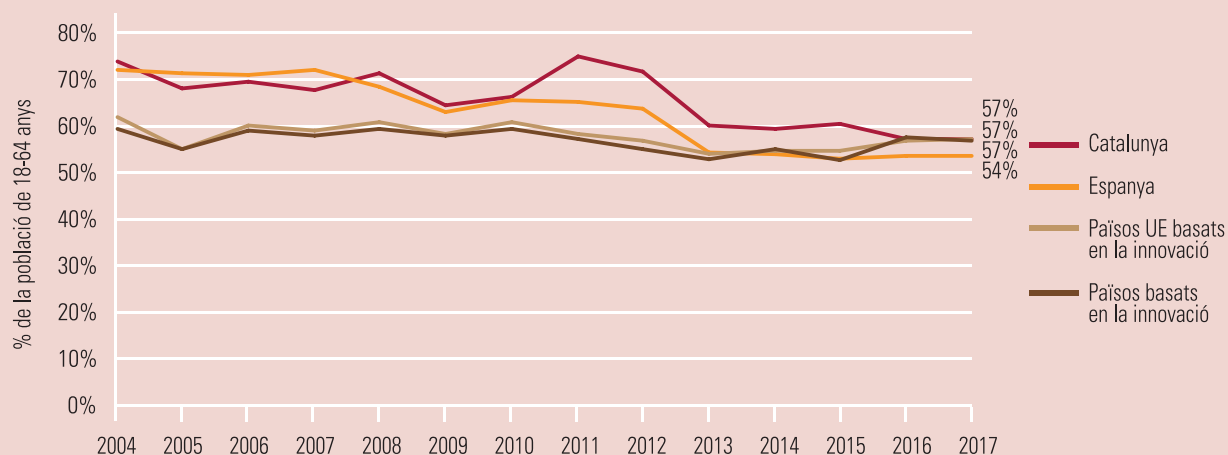
Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre aporta estatus social i econòmic a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



En segon lloc, s'analitza la percepció que la societat té del fet que iniciar un negoci o ser emprenedor és una bona opció professional. A Catalunya, les respostes afirmatives a aquesta qüestió el 2017 s'han mantingut estables respecte de l'any anterior en un percentatge del 57% (gràfic 2.2). Això significa que encara es troba tres punts percentuals per sobre de la mitjana espanyola, que també és pràcticament la mateixa que el 2016 (54%). A diferència de l'indicador anterior, aquí s'observa que l'opinió de la població catalana sobre el fet que emprendre és una bona opció professional es troba al mateix nivell que als països basats en la innovació (a voltant del 57%).

Si s'observa la tendència al llarg del temps d'aquest indicador, s'aprecia una tendència a la disminució del percentatge tant a Catalunya com a Espanya. El 2004 el percentatge de la població adulta catalana que considerava que emprendre era una bona opció professional estava al 73%. El 2011 va arribar al màxim de la sèrie, i es va situar en un 75%. Des d'aleshores, ha mostrat una tendència decreixent fins arribar al 57% dels últims dos anys. El fet que emprendre tendeixi a ser menys valorat que fa uns anys com una bona opció professional es podria explicar perquè, com a conseqüència de la crisi econòmica, actualment es percep que dur a terme amb èxit una iniciativa emprenedora no és una tasca fàcil i comporta riscos i, per altra part, es prefereixi un treball per compte d'altri: un ingrés amb un risc menor.

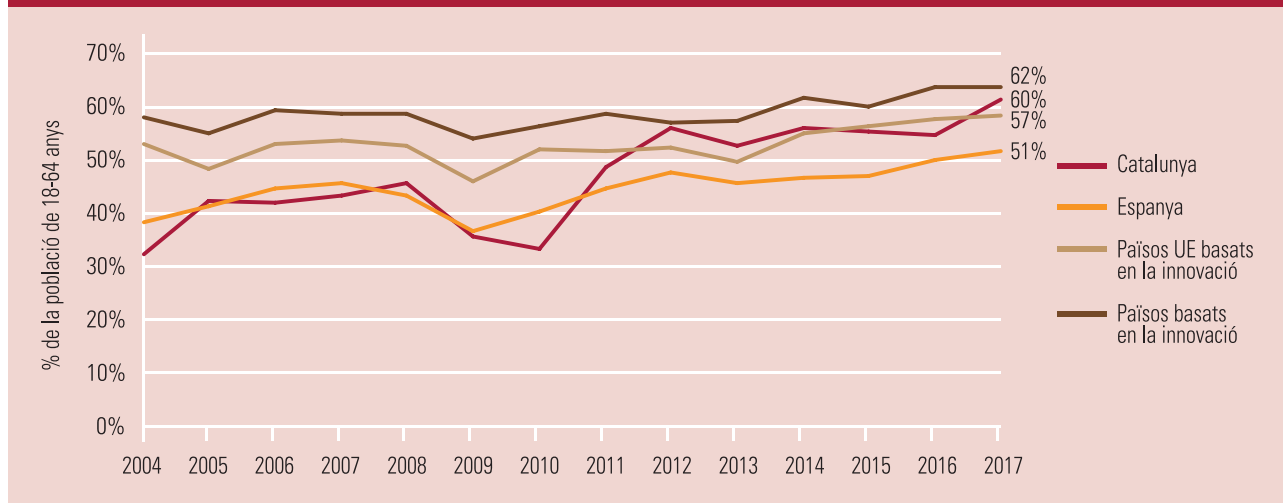
Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



En tercer lloc, per a l'anàlisi de la percepció social de l'emprenedoria es considera un indicador relacionat amb els mitjans de comunicació. Això és així perquè el paper que tenen com a mecanisme de difusió de l'activitat emprenedora és rellevant, especialment si hi apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris d'èxit. L'any 2017 les respostes afirmatives a la qüestió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació se situen al 60% a Catalunya, cosa que significa un increment de sis punts percentuals respecte del 2016. Aquest augment situa aquest percentatge gairebé tres punts percentuals per sobre de la mitjana dels països de la UE basats en la innovació (57%) i nou punts per sobre de la mitjana espanyola (51%) (gràfic 2.3).

Els resultats sobre aquest indicador a Catalunya al llarg dels temps indiquen que aquesta opinió sobre la difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació ha passat del 34,1% el 2010 a l'actual 60%. La labor d'alguns mitjans de comunicació quan emeten notícies positives d'emprenedors i, en especial, d'emprenedors vinculats a esdeveniments de gran repercussió com ara el Mobile World Congress o el Bizbarcelona pot haver influït en aquesta millora. Fruit de la sensibilització i formació que es du a terme en diferents àmbits sobre emprenedoria (inclosa també la social i la que adopta la forma de cooperativa), la població detecta la presència als mitjans de comunicació d'aquestes notícies amb més intensitat que abans.

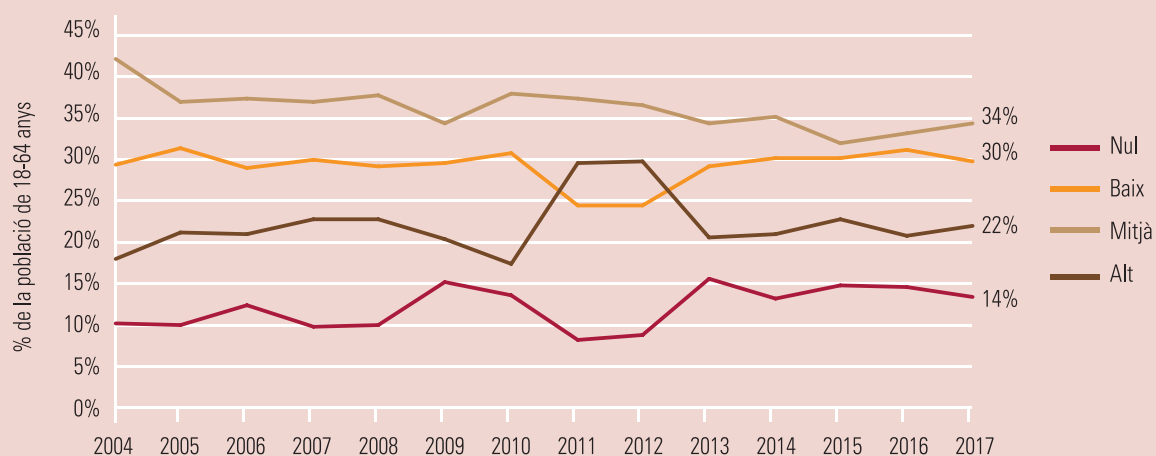
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



A partir dels tres indicadors anteriors (si emprendre és una bona opció professional; si aporta estatus social i econòmic, i el grau de difusió que té als mitjans de comunicació) s'ha dissenyat un índex que permet conèixer la cultura de suport a l'emprenedoria en cada territori. Aquest índex combina els resultats de les tres variables i té en compte quatre categories: "Nul" = % de la població que no ha respost afirmativament cap de les tres preguntes; "Baix" = % de la població que ha respost afirmativament una de les tres preguntes; "Mitjà" = % de la població que ha respost afirmativament dues de les tres preguntes; "Alt" = % de la població que ha respost afirmativament totes tres preguntes.

A Catalunya aquest indicador mostra una millora el 2017 respecte de l'any anterior, després del descens el 2015 (gràfic 2.4). Així, el suport nul es redueix del 14,7% al 13,6%, el nivell baix disminueix lleugerament del 31,1% al 29,8%, mentre que el suport mitjà creix del 33,3% al 34,5% i el nivell alt augmenta del 20,9% al 22,1%. Amb una perspectiva temporal més extensa, s'observa que es manté l'ordre dels últims cinc anys, en què el suport mitjà queda per sobre del nivell baix, aquest supera el suport alt i finalment se situa el nivell nul.

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya, durant el període 2004-2017

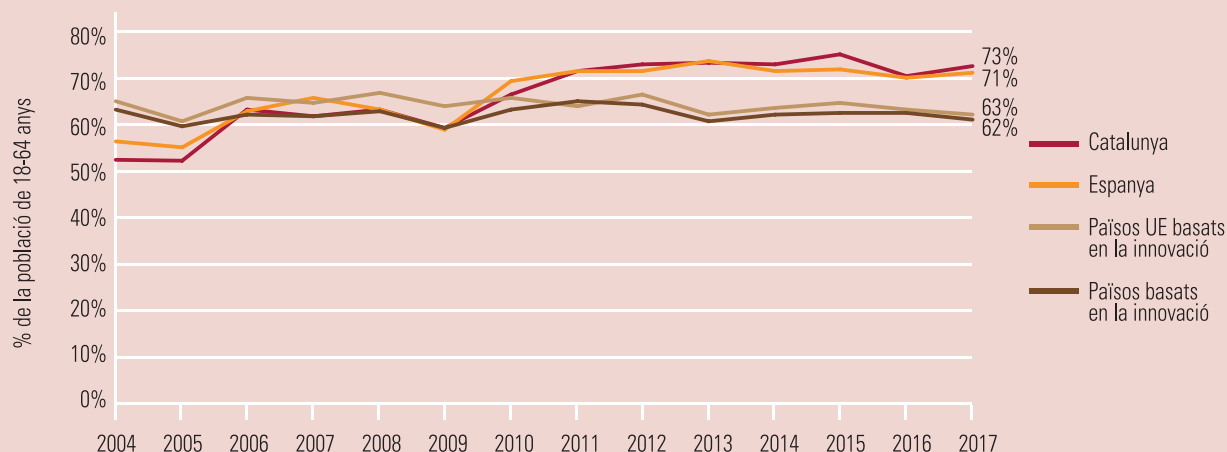


El quart i últim indicador que s'analitza en aquest apartat per tal de mesurar l'orientació de la societat envers l'emprenedoria correspon a la pregunta que es fa als enquestats sobre si els agradaria que tothom tingués un nivell de vida similar o "equitat en els estàndards de vida". Aquest factor és important perquè la intenció d'emprendre també està condicionada per la percepció sobre la demanda social d'equitat en els estàndards de distribució de la renda o del nivell de vida en la societat. Freqüentment, en comptes de fer servir directament aquest indicador, s'utilitza el seu complementari (100 menys el % dels que prefereixen igualtat dels estàndards de vida) com un estimador de l'esperit competitiu de la població. En el projecte GEM es parteix de la hipòtesi que aquest esperit competitiu es considera desitjable en un emprenedor i que les persones més competitives desitgen amb més proporció que el seu nivell de vida depengui de la seva pròpia destresa.

Després del descens observat en aquest indicador a Catalunya l'any 2016, el 2017 s'ha produït un augment de dos punts percentuals, i s'ha passat del 70,8% al 72,9% (gràfic 2.5). A Espanya aquest augment és similar (del 70,3% al 71,4%). Als països basats en la innovació es produeix un lleuger descens i el valor mitjà se situa al 61,5% el 2017. El diferencial entre Catalunya i aquests països basats en la innovació és, per tant, d'onze punts percentuals. El diferencial amb Espanya és de nou punts.

Des del 2004 i fins el 2009 l'indicador estava una mica per sota de la mitjana dels països més avançats. A partir del 2010 i fins avui, s'ha situat per sobre amb diferencials considerables, tant a Catalunya com a Espanya. De fet, s'observa una evolució a l'alça des de l'any 2009 fins a l'actualitat, tret d'un descens el 2016. Aquests resultats suggereixen un desig més elevat d'equitat en els estàndards de vida. Els factors que probablement poden explicar aquesta tendència són diversos, com ara l'increment de la desigualtat, la disminució dels ingressos disponibles o l'amenaça d'atur, que suposen un risc per a les famílies de trobar-se en situació de pobresa.

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat en els estàndards de vida a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



Fins aquí s'han examinat els resultats dels indicadors sobre la valoració social de l'emprenedoria. A continuació s'analitzen els valors que atenyen els tres primers indicadors en cada un dels grups d'individus que es poden distingir segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora (gràfics 2.6, 2.7 i 2.8):

- Les respostes dels que tenen intenció de crear una empresa en els pròxims anys (emprenedors potencials).
- La suma de les respostes dels que es declaren empresaris d'empreses que es troben en funcionament des de fa menys de 3,5 anys (emprenedors en fase inicial o TEA) i les dels que fa més temps que estan operatives (emprenedors consolidats). Anomenem "involucrats" la suma dels col·lectius a) i b).
- Les respostes dels que no estan involucrats en cap fase del procés emprenedor, és a dir, dels que no es corresponen a cap de les dues categories anteriors.

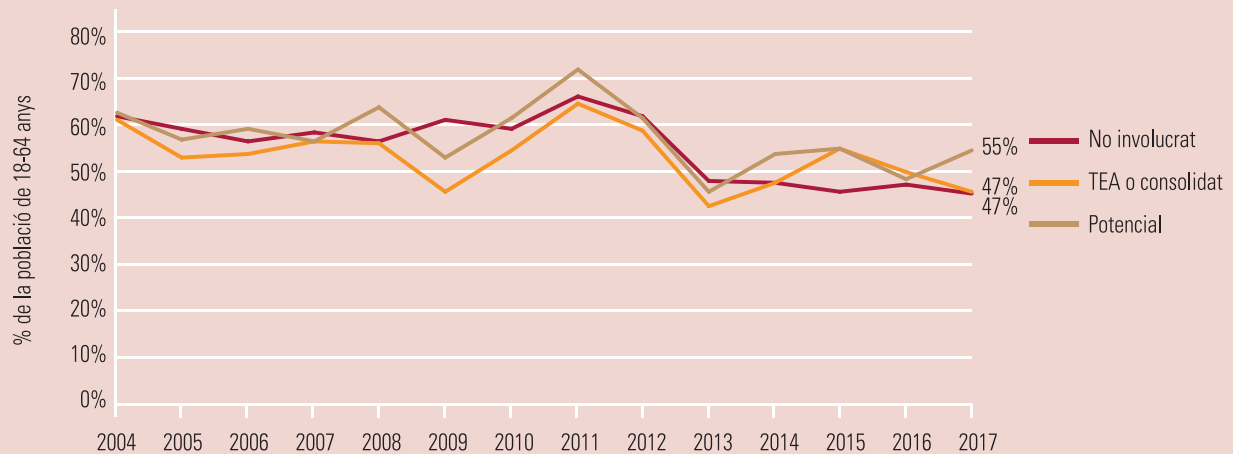
Quant a la pregunta de si emprendre atorga estatus social i econòmic, el 2017 els potencials se situen força per sobre dels altres dos grups. Concretament, un 55% dels potencials responen afirmativament la pregunta, per un 47% tant dels emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) com dels no involucrats (gràfic 2.6). L'evolució dels tres grups és força semblant al llarg de la sèrie, si bé des del 2011 els potencials arriben a una valoració igual o superior als altres dos grups. Aquest resultat és lògic precisament pel fet que aquestes persones són les que declaren que tenen intenció de crear un negoci en els pròxims anys.

Pel que fa al segon aspecte (emprendre és una bona opció professional), es pot observar que l'any 2017 els emprenedors actuals (en fase inicial o consolidat) superen per primera vegada en la sèrie els potencials, per bé que la diferència és petita: el 60,9% davant del 59,1% (gràfic 2.7). De fet, les opinions més favorables dels emprenedors potencials amb relació als altres dos grups han anat disminuint des del 2014. El percentatge de potencials que responen afirmativament es manté pràcticament igual que l'any anterior i continua al 56%.

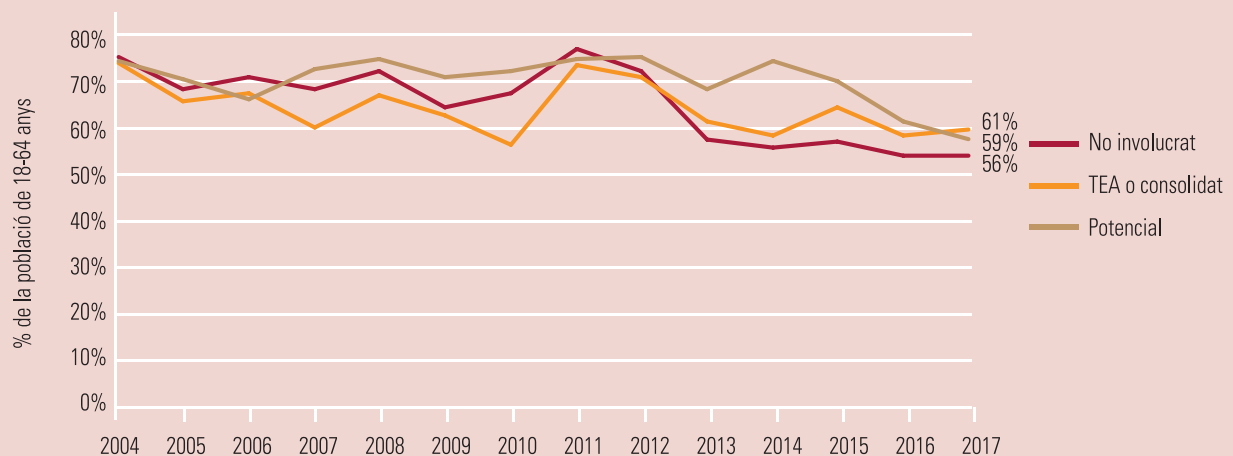
Finalment, pel que fa a la presència de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació, s'aprecia un creixement en els tres grups. Si els comparem, veiem que els emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) estan dos punts per sobre dels potencials i set punts per sobre dels no involucrats (gràfic 2.8). D'aquesta manera, les respostes afirmatives dels involucrats arriben a un 66%, els potencials, a un 64% i els no involucrats, a un 59%. Al llarg del temps es pot observar que els potencials han estat per sobre de la resta des del 2004 fins l'any 2011, i al·tre cop el 2013, però el 2012 i a partir del 2014 endavant són els involucrats els qui tenen una proporció superior.

En general, si considerem els tres indicadors sobre la valoració social de l'emprenedoria, es pot afirmar que les diferències en les valoracions dels emprenedors potencials i els actuals (en fase inicial o consolidada) són sempre superiors a les dels no involucrats. Aquesta percepció més positiva sobre l'emprenedoria pot ser, òbviament, afavorida pel fet que tenen intenció de crear una empresa o bé que ja l'han fundat.

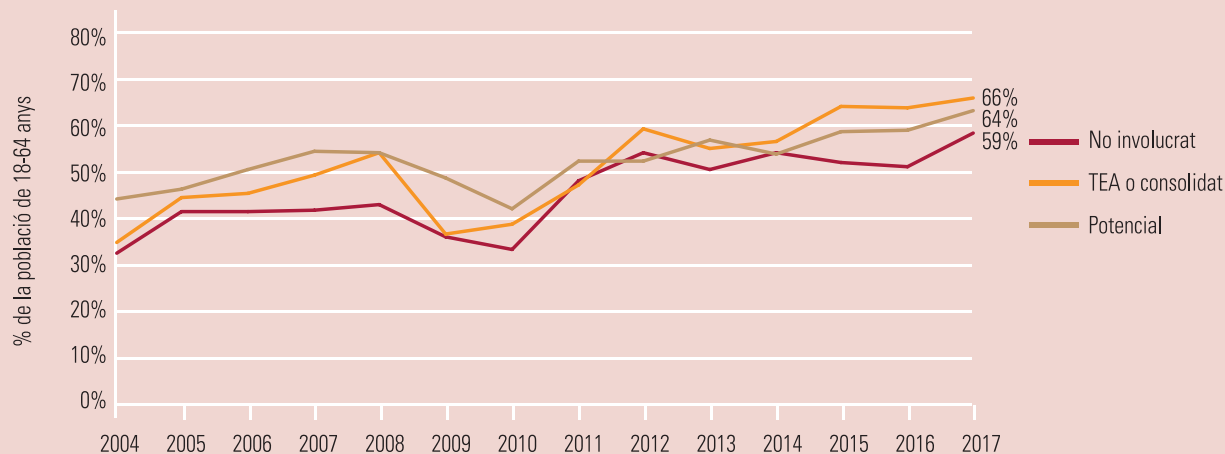
Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió sobre el fet que emprendre aporta estatus social i econòmic segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió sobre el fet que emprendre és una bona opció professional segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre

A l'apartat anterior s'ha analitzat l'actitud de la societat envers la funció empresarial. En aquest apartat s'estudien les percepcions individuals que solen ser determinants a l'hora de plantejar-se la decisió de crear una empresa pròpia. En el projecte GEM es tenen en compte les següents variables:

- La percepció que existeixen bones oportunitats per iniciar una activitat empresarial en els pròxims mesos.
- La percepció que hom ha de posseir les habilitats i els coneixements necessaris per crear i gestionar una empresa.
- La por davant d'un hipotètic fracàs com un fre per a la creació d'empreses.
- El grau de coneixement que hom té de l'existència d'empresaris i models de referència.

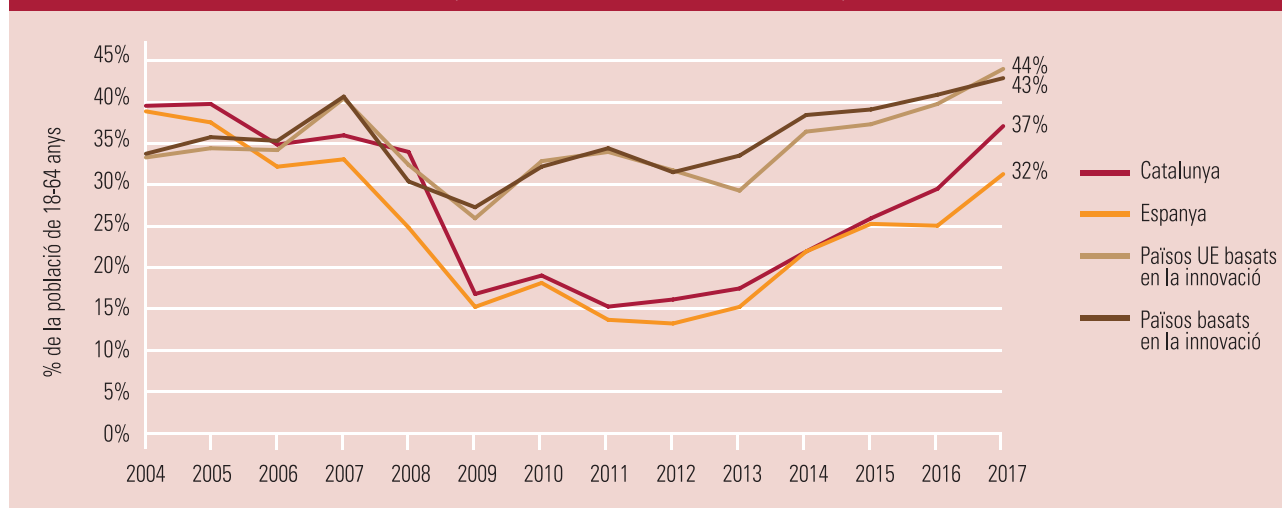
Segons el model conceptual del projecte GEM, aquests elements condicionen i determinen la intenció d'iniciar o no un projecte empresarial. Igual que en l'apartat anterior, l'anàlisi següent es basa en les respostes que han donat les persones que integren les mostres de cada país en les respectives enquestes a la població adulta.

El principal punt de partida del procés emprenedor és la identificació d'oportunitats. Els resultats indiquen que a Catalunya el percentatge de persones de 18 a 64 anys que el 2017 perceben bones oportunitats per emprendre en els sis mesos següents és del 37,5% (gràfic 2.9). Aquest resultat suposa un creixement considerable de set punts percentuals respecte de l'any 2016 i manté la tendència creixent que s'observa en aquesta variable des de l'any 2012, després del gran descens del 2008 i el 2009 i de tocar fons el 2011. Aquest indicador també ha anat millorant en els últims anys a Espanya, tot i que es va frenar el 2016. El 2017 se situa al 31,9%. Per tant, en l'últim exercici està una mica més de cinc punts per sota de Catalunya.

Si ho comparem amb Europa i els països més avançats, observem que hi ha un diferencial que s'està reduint en aquests últims anys. Així, el 2017 el percentatge de respostes afirmatives a Catalunya és a set punts percentuals per sota de la UE i sis punts per sota del conjunt de països basats en la innovació. El descens va ser tan profund durant els anys més durs de la crisi que aquest indicador continua per sota dels països basats en la innovació. Tanmateix, la tendència creixent, que també s'aprecia en aquests països avançats, no té un augment tan pronunciat com a Catalunya.

En conclusió, l'evolució sobre la percepció d'oportunitats que s'ha produït els últims quatre anys és molt positiva i posa de manifest que un percentatge creixent de la població catalana detecta bones oportunitats de negoci susceptibles de ser explotades mitjançant la creació de noves empreses.

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



Un factor rellevant per aprofitar l'oportunitat d'emprendre en el moment adequat és la percepció que es tenen les habilitats i els coneixements necessaris per fer-ho, que es vinculen a les activitats de gestió empresarial. En aquest sentit, si bé les actituds i motivacions de l'emprenedor són rellevants per al creixement de l'empresa, el nivell d'habilitats directives que té sembla que encara ho és més. Les investigacions en diversos països posen de manifest que el creixement de les empreses creades recentment depèn en gran mesura de les habilitats directives de l'empresari, tant les que tenia abans de crear l'empresa com les que ha pogut adquirir a través de l'experiència en la direcció de la nova empresa (Capelleras *et al.*, 2018; Colombo i Grilli, 2010).

Això no obstant, la possessió real i efectiva de les aptituds i dels coneixements necessaris per tenir èxit en l'activitat emprenedora no és el mateix que la percepció que hom té de posseir aquests coneixements i habilitats (autoeficàcia). El mer fet de creure que es tenen no necessàriament influirà en els resultats finals, però sí que pot ser determinant a l'hora de decidir iniciar o no un projecte empresarial, ja que contribueix a reduir les barreres individuals a l'emprenedoria o, dit d'una altra manera, redueix la por d'emprendre.

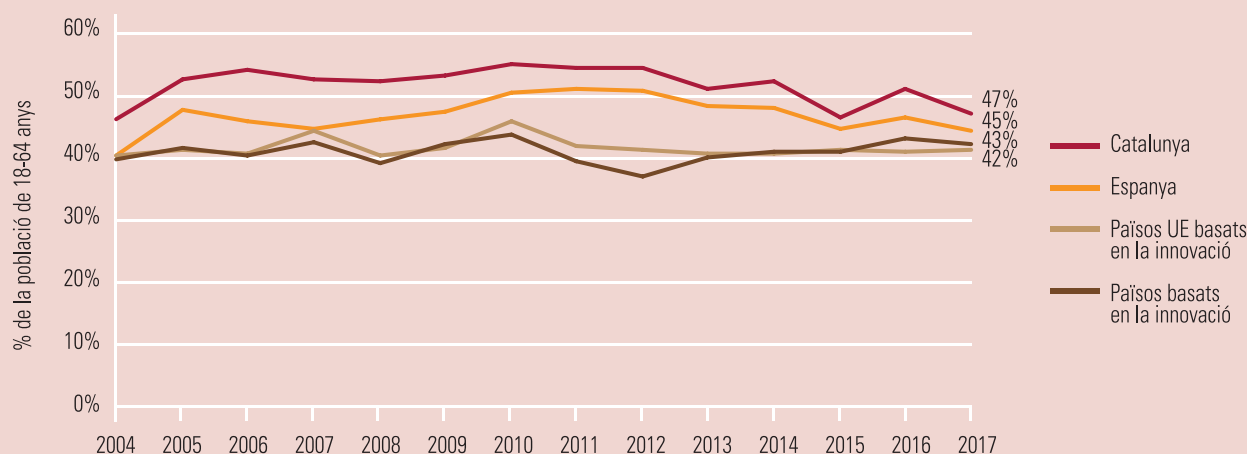
Els resultats del GEM a Catalunya el 2017 indiquen que el 47,2% de la població adulta entrevistada declara que considera tenir les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci (gràfic 2.10). A Espanya aquest percentatge és una mica més de dos punts inferior, amb un percentatge del 44,8%. La mitjana als països basats en la innovació i de la UE és uns quatre punts per sota (en tots dos casos se situa al 43%).

De fet, al llarg del període 2004-2017 Catalunya ha estat per sobre dels valors d'Espanya i Europa. El sistema educatiu, la capacitació laboral i altres activitats formatives han pogut tenir el seu efecte en aquests resultats relatius a l'elevada percepció d'autoeficàcia. Amb tot, segons apunten alguns autors, encara és possible millorar la imbricació de les competències transversals relacionades amb l'esperit emprenedor en els diferents nivells educatius per tal que la formació en habilitats i coneixements emprenedors tingui l'efecte desitjat en societat (Batista *et al.*, 2015).

En aquesta línia, és interessant subratllar que, quan en les diferents edicions del projecte GEM Catalunya s'ha preguntat als experts per la interpretació d'aquests resultats (ja el 2003, el primer any de participació al GEM, va sorprendre que el valor obtingut per Catalunya, 53,3%, fos superior al de la resta de països europeus participants a l'estudi), la majoria sempre ha indicat que són percepcions fruit d'una elevada autoestima, i que no responen necessàriament al nivell real d'habilitats que són necessàries per emprendre amb èxit.

A més, encara que una elevada percepció de coneixements i habilitats és positiva perquè facilita que hi hagi més empresaris potencials i que aquests facin el pas de crear una empresa pròpia, pot tenir certs efectes negatius sobre la viabilitat a llarg termini de la nova empresa en la mesura que hi hagi una sobrevaloració o un excés d'optimisme. Les persones que sobrevaloren les seves capacitats i coneixements són menys propenses a l'aprenentatge, a la formació o bé a complementar els seus equips per fer front a les carències o debilitats del seu projecte empresarial i, en últim terme, a professionalitzar-ne la gestió.

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

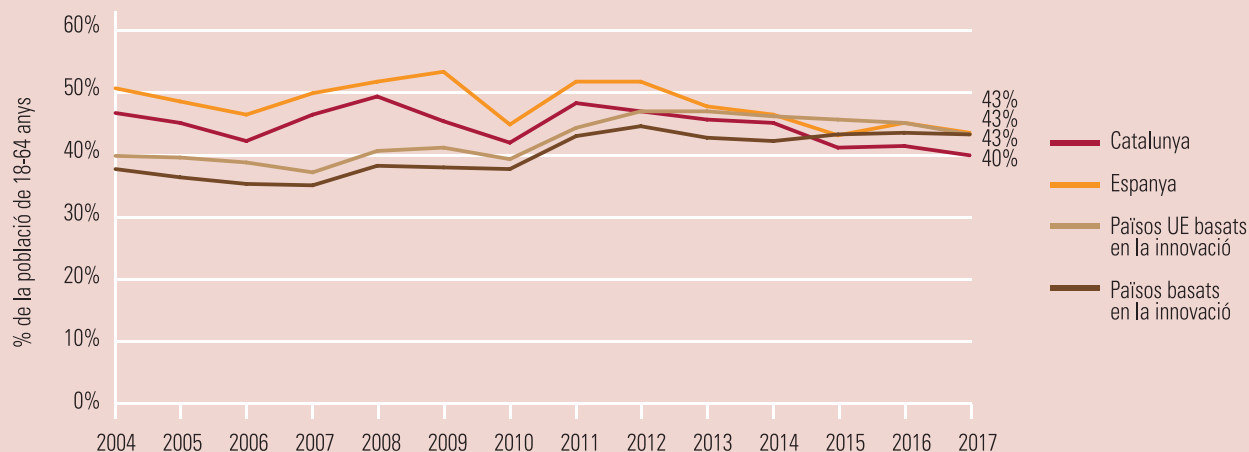


El tercer indicador de caràcter perceptual que pot afectar la decisió de crear una empresa és la por de fracassar. Aquesta variable pot ser un fre a causa de la poca separació, almenys en molts països europeus, entre el risc personal i el risc del negoci i del fet que, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor pot quedar estigmatitzat. Aquest estigma sol estar més arrelat en països en què l'emprenedoria no forma part de la cultura social. Això fa que s'evitin situacions de risc i que es prefereixi romandre en una zona de confort.

Els resultats l'any 2017 indiquen que un 39,9% dels entrevistats a Catalunya manifesta que la por de fracassar és un obstacle per emprendre. Aquest percentatge s'assembla molt al dels dos últims anys, cosa que manté Catalunya tres punts per sota de la mitjana espanyola, així com la mitjana de la UE i dels països basats en la innovació (tots en un 43%).

En general, els resultats actuals són positius per a Catalunya. Per bé que es manté una certa convergència en aquest indicador, observada ja des de l'any 2013, cal remarcar que a Espanya aquest indicador sobre la por de fracassar sempre ha estat superior que a Catalunya (període 2004-2016). Mentre que els anys anteriors a la crisi era cinc punts percentuals superior als països avançats i durant els primers anys de la crisi va arribar a ser deu punts superior, actualment (i per tercer any consecutiu) la por de fracassar és menor a Catalunya que a la resta de països.

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por de fracassar com un obstacle per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



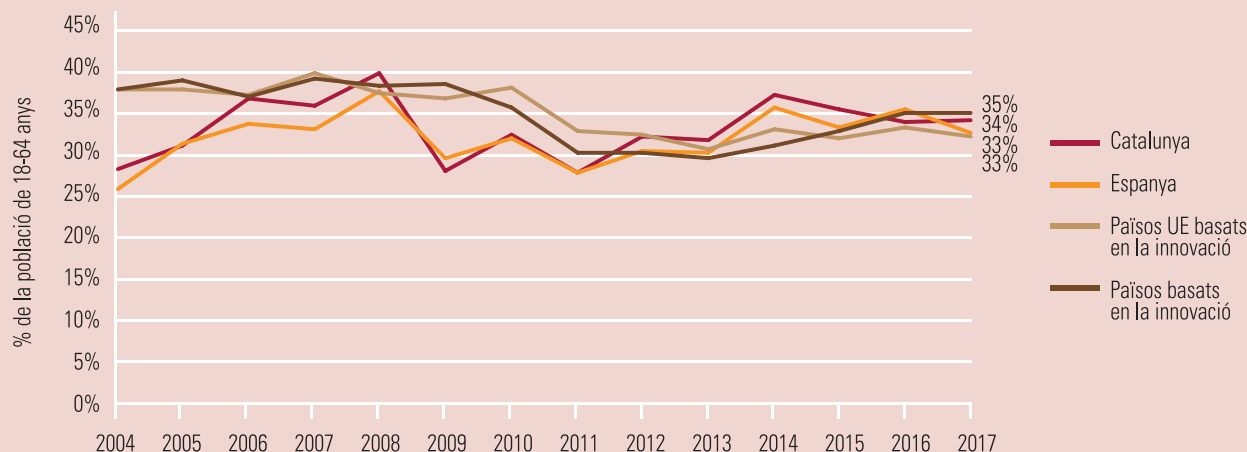
Per últim, un quart element rellevant a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa és si una persona coneix emprenedors que han creat la seva pròpia empresa. D'una banda, el fet de conèixer exemples reals i propers a un mateix pot servir de model de referència i ajudar a plantejar-se "per què jo no?" D'altra banda, una de les maneres d'adquirir coneixement és l'aprenentatge a través del que altres han experimentat. Per tant, es produeix un aprenentatge empresarial mitjançant l'experiència indirecta o el coneixement i l'observació del comportament d'altres emprenedors que, generalment, és més intents com més propers són (Mole i Cape-lleras, 2017).

Des de la perspectiva d'un empresari potencial, el coneixement d'altres empresaris incrementa el seu capital relacional, que li pot permetre aprendre i aconseguir recursos dins de les seves xarxes. D'aquesta manera, l'existència a la xarxa social de persones que hagin creat i/o que gestionin la seva pròpia empresa pot influir sobre desitjabilitat i la credibilitat de l'opció de convertir-se en empresari. D'aquí ve la importància dels models de referència, de les històries d'èxit, del màrqueting de testimoni.

Els resultats de l'enquesta del GEM a la població adulta el 2017 mostren que aquest indicador ateny valors molt similars a Catalunya (34%), a Espanya (33%), a la UE (33%) i als països basats en la innovació (35%). De fet, en els últims anys s'observa una convergència d'aquests valors, per bé que des de l'any 2013 fins l'any 2015 l'existència d'aquests models de referència era lleugerament superior a Catalunya. En tots els entorns considerats, les variacions respecte de l'anterior exercici són mínimes.

En qualsevol cas, és important no deixar de cuidar aquest aspecte en la mesura que es pugui, per exemple a través del desenvolupament d'activitats i xarxes socials que visualitzin el fenomen de l'emprenedoria i el màrqueting de testimoni. Això és així perquè l'existència de models de referència sol ser un dels factors que més reforça les percepcions de les persones pel que fa a la creació d'empreses. Generalment, quan algú proper al cercle social propi ha tingut èxit en un negoci, fa que es vegi més versemblant que hom també ho pugui aconseguir.

Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



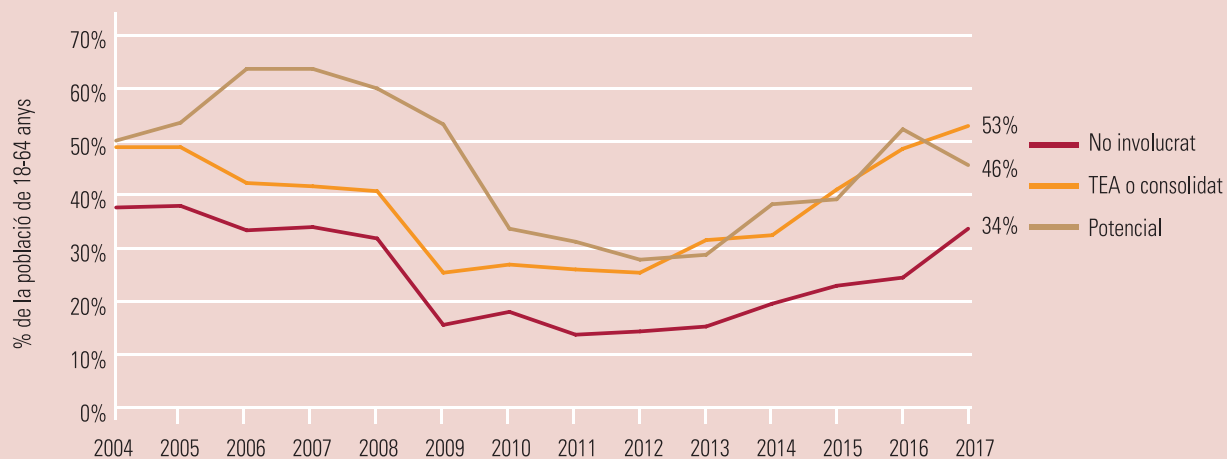
Per acabar aquest apartat i tal com hem fet també a l'anterior, analitzarem les opinions de la mostra catalana sobre els tres primers aspectes analitzats en aquest apartat, i diferenciarem entre els emprenedors potencials, els que estan en fase inicial (TEA) o consolidada i els no involucrats (gràfics 2.13, 2.14 i 2.15).

Els resultats indiquen que la percepció d'oportunitats varia molt segons si la persona està involucrada o no en el procés emprenedor (gràfic 2.13). El 2017 el 53% dels emprenedors en fase inicial (TEA) o consolidada i el 46% dels potencials perceben que existeixen bones oportunitats per emprendre, mentre que aquesta proporció és del 34% en els no involucrats. En tots tres grups la tendència és creixent des de l'any 2012, tret de l'últim exercici en el cas dels potencials. L'evolució és especialment positiva en el cas dels involucrats i, en particular, es pot destacar que els emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats se situen el 2017 per sobre dels nivells d'abans de la crisi.

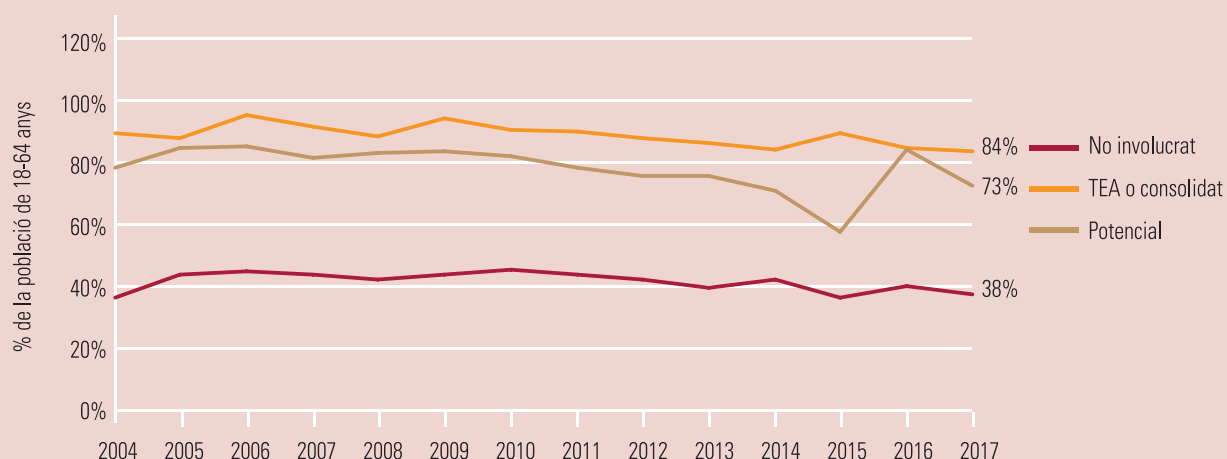
Quant a la percepció sobre els propis coneixements i habilitats que es requereixen per emprendre, la gran majoria d'emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) (el 84% del total) i potencials (el 73%) creu que en disposa, mentre que aquest percentatge baixa al 38% en els no involucrats (gràfic 2.14). En el cas dels empresaris en fase inicial (TEA) o consolidada la tendència és força estable en els últims anys (percentatge sempre per sobre del 80%), mentre que oscil·la més en els potencials, en què s'observa un descens el 2015, un augment el 2016 i altre cop un descens el 2017. En qualsevol cas, el diferencial amb relació als no involucrats continua essent elevat, cosa que pot afavorir que una bona part d'aquests emprenedors potencials materialitzin el seu projecte de crear una empresa pròpia en un futur immediat.

Pel que fa a la por de fracassar, són les persones que no estan involucrades les que més tenen por de ser estigmatitzades si un possible negoci fracassa, i arriben al 43% del total (gràfic 2.15). Aquest és probablement un dels motius pels quals no es plantegen la creació d'una empresa pròpia. Amb tot, des d'una perspectiva temporal s'aprecia que des de l'any 2011, quan aquest valor era del 52%, el descens ha estat constant i gradual, cosa que es pot entendre com una mostra del canvi de percepció sobre la situació econòmica. La percepció de la por de fracassar entre els emprenedors potencials és sis punts percentuals menys que en els no involucrats, i se situa el 2017 al 37%, després d'augmentar gairebé set punts en comparació amb el 2016. Finalment, els que mostren un percentatge més baix de por de fracassar són els empresaris recents i consolidats, amb un 26% l'últim exercici, igual que l'anterior.

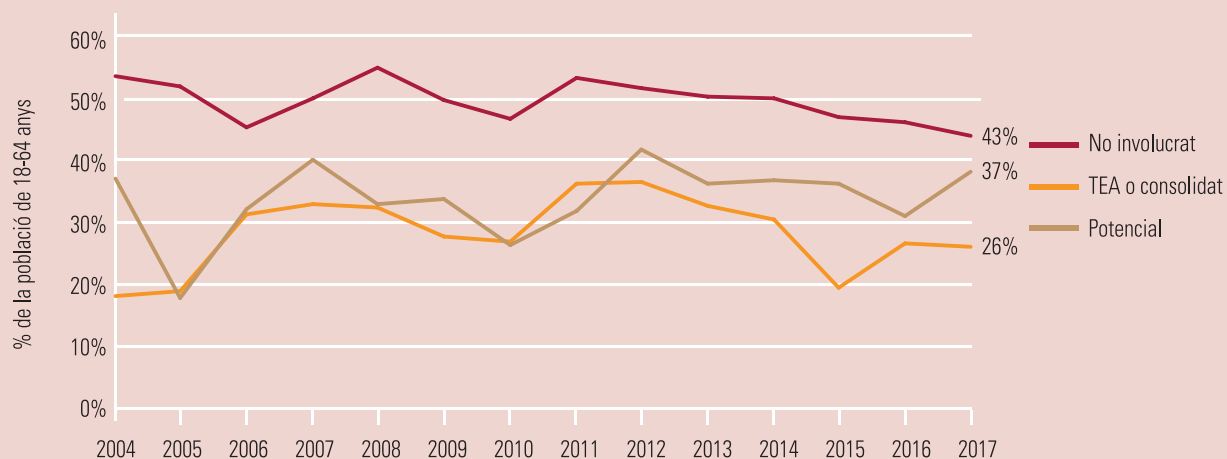
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por de fracassar com un obstacle per emprendre a Catalunya segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017



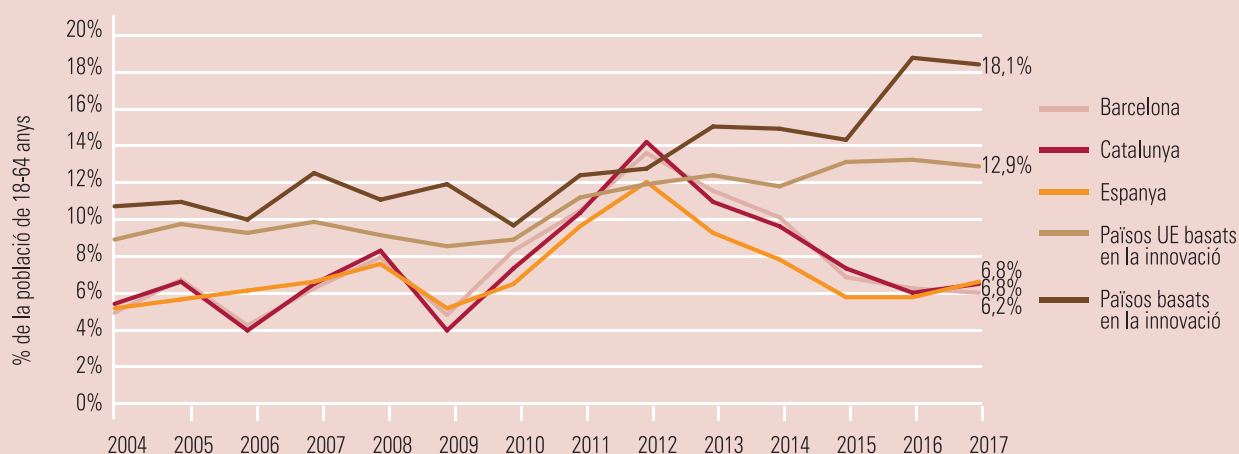
2.3. La intenció d'emprendre

D'acord amb el model conceptual del projecte GEM (vegeu figures 1.2 i 1.3 del capítol anterior) la interacció dels dos elements estudiats en aquest capítol (la valoració social de l'activitat emprenedora i la valoració d'oportunitats i aptituds personals) determina en bona mesura la intensitat amb què en una societat es manifesta la intenció d'emprendre. La part de la població que en un determinat moment manifesta la intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys mesura l'emprenedoria potencial d'aquesta societat. Una part d'aquests emprenedors potencials crearà la seva pròpia empresa. El primer element, per tant, de l'esquema conceptual de la figura 1.3 és el percentatge d'emprenedors potencials o persones de la població adulta (de 18 a 64 anys) que han declarat que tenen la intenció de posar en funcionament un nou negoci.

Els resultats del projecte GEM permeten mostrar l'evolució en el període 2004-2017 del percentatge dels que es van declarar emprenedors potencials, segons la definició anterior, en diversos contextos geogràfics (gràfic 2.16). Tal com es pot veure, l'evolució de Barcelona i Catalunya és molt similar, si bé la primera suavitza lleugerament les tendències. També és similar fins a cert punt el perfil de Catalunya i Espanya. Si bé a partir de 2010 i fins l'any 2015 la línia espanyola queda més d'un punt percentual per sota de la catalana, el 2017 el percentatge és del 6,7% a Catalunya i del 6,8% a Espanya. A Barcelona es troba al 6,2%. Des del 2012 fins al 2016 es va produir un descens continuat en aquest percentatge a Barcelona i Catalunya, però el 2017 s'ha mantingut estable a Barcelona i ha augmentat lleugerament a Catalunya (mig punt percentual).

Als països de la UE i sobretot al total de països basats en la innovació mostren uns nivells similars, per bé que amb certes oscil·lacions, fins el 2010, i un apreciable augment a partir d'aquest punt. Aquesta és una evolució compatible amb el patró del cicle i de les oportunitats d'emprendre. El diferencial entre Barcelona, Catalunya i Espanya és gran amb relació a la UE (al voltant de sis punts percentuals) i molt elevat amb la resta de països basats en la innovació (entre onze i dotze punts).

Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



2.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre

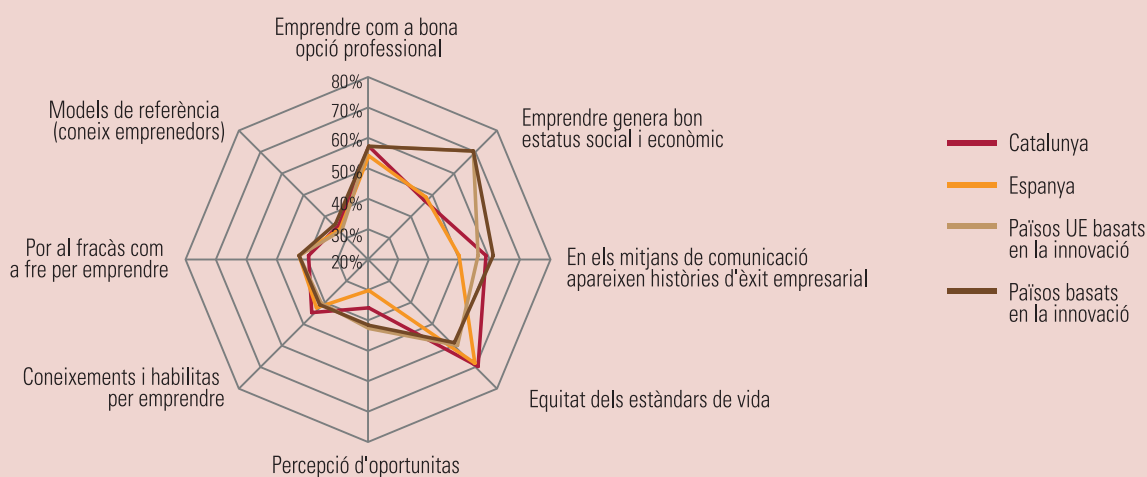
A títol de resum, en aquest apartat es comparen les respostes del 2017 sobre les principals qüestions estudiades en aquest capítol en els diferents territoris que abraça el projecte GEM. A continuació es presenta la comparació de Catalunya amb Espanya, amb els països de la UE basats en la innovació i amb el conjunt de països d'economies avançades en els gràfics 2.17, 2.18 i 2.19. Finalment, la taula 2.1 i els gràfics 2.20 i 2.21 permeten comparar els valors del 2017 de Catalunya amb cada un dels països que integren el projecte GEM.

Al gràfic 2.17 es presenten les percepcions, els valors i les aptituds analitzades en els apartats anteriors i es comparen els valors del 2017 de Catalunya amb Espanya, la UE i el conjunt de països avançats. Quant als condicionaments socioculturals s'observa que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional, i que als mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial. Ara bé, Catalunya queda per sota de la UE i del conjunt de països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatut social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on cal centrar l'atenció per aconseguir uns nivells de percepció homologables als del nostre entorn. El segon aspecte que cal destacar és la recuperació sostinguda en els últims anys de la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, tot i que el seu nivell encara roman gairebé sis punts per sota dels països basats en la innovació. En el nostre punt de vista, són bàsicament aquestes dues qüestions les que explicarien el diferencial existent en la intenció d'emprendre.

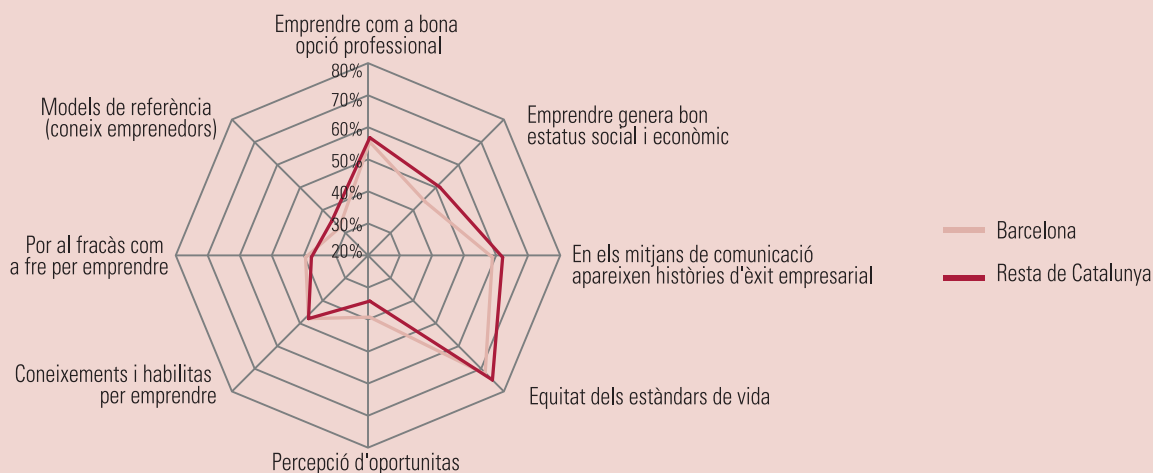
Al gràfic 2.18 es pot veure que els perfils de Barcelona i de la resta de Catalunya s'assemblen molt. La diferència més rellevant és la que s'observa en l'opinió sobre si emprendre genera bon estatut social i econòmic, en què la resta de Catalunya es troba set punts percentuals per sobre de la demarcació de Barcelona. En canvi, també es pot destacar que la percepció de bones oportunitats està cinc punts per sobre a Barcelona.

Al gràfic 2.19 es presenta per a Catalunya el resum de resultats de les mateixes variables dels apartats anteriors i es diferencien segons si la persona està involucrada o no ho està en qualssevol fases del procés empreneur. Les diferències més importants, com és previsible, fan referència al fet que les persones involucrades (emprenedors potencials, TEA o consolidats) consideren en una proporció més elevada que els no involucrats que tenen els coneixements i les habilitats que calen per emprendre i que coneixen altres empenedors.

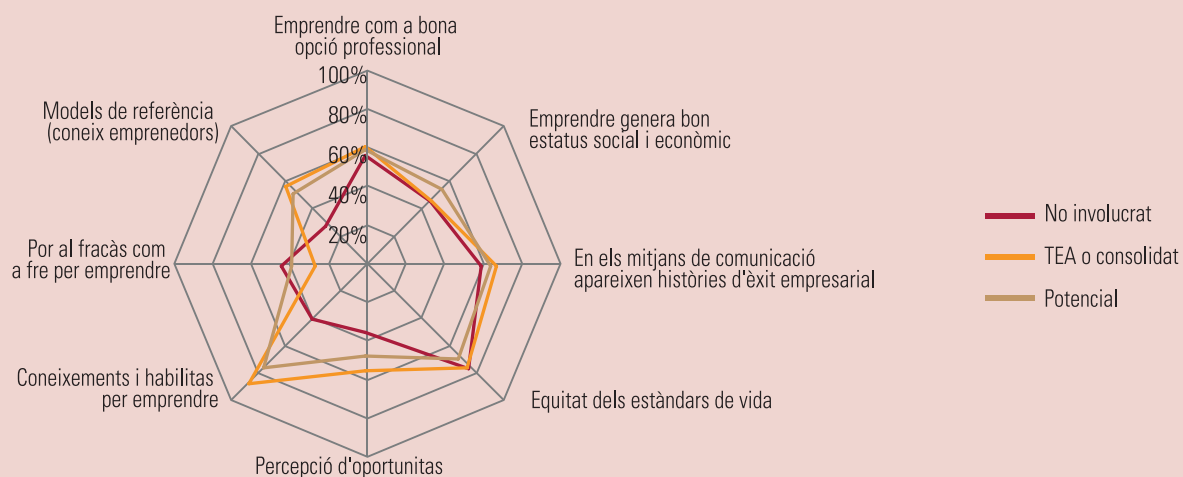
Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, dels països de la UE basats en la innovació i de tots els països basats en la innovació, 2017



Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2017



Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons si estan involucrats o no ho estan en qualssevol fases del procés emprenedor, 2017



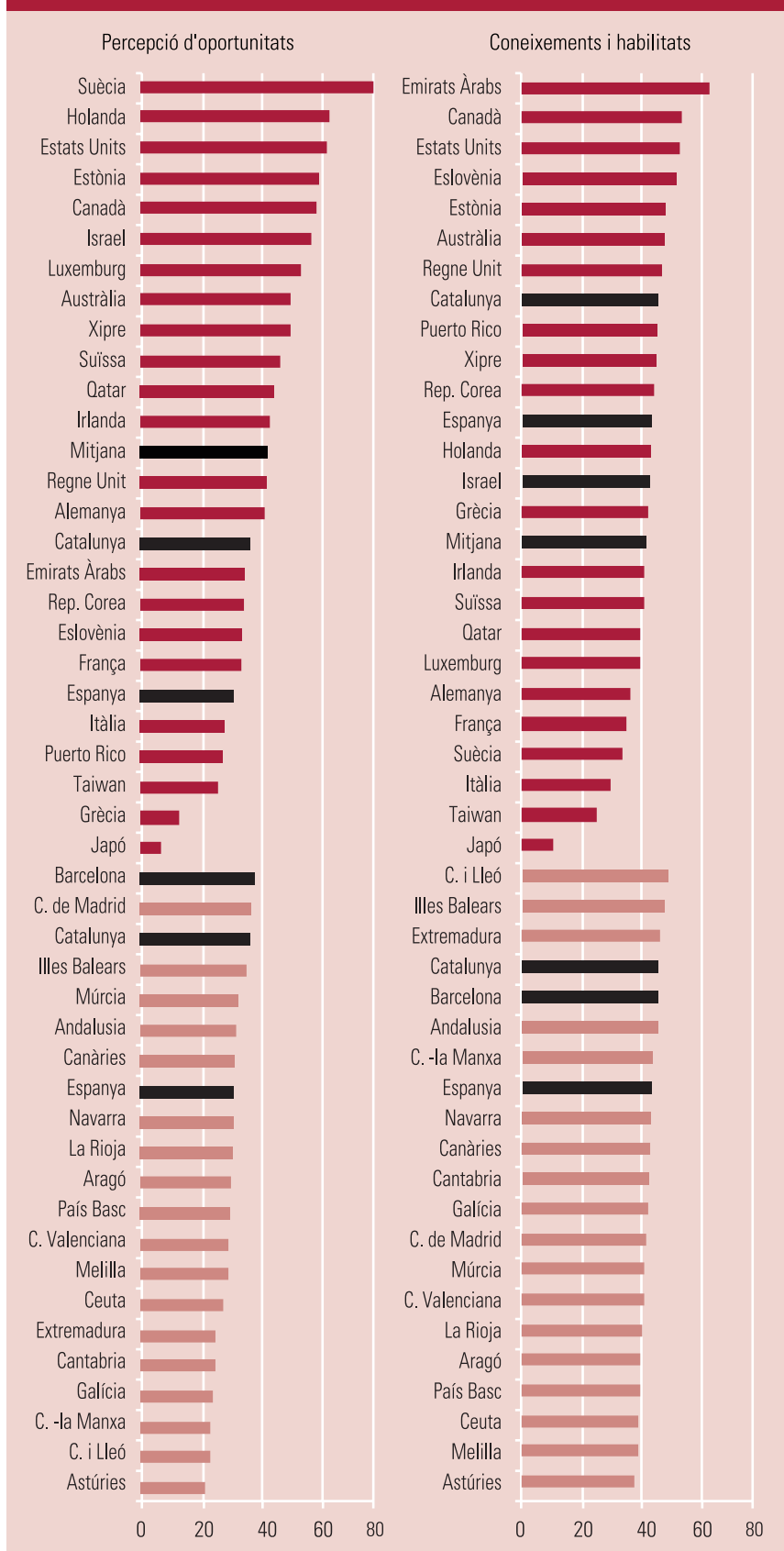
Als gràfics 2.20 i 2.21 s'aprecia que Barcelona i Catalunya estan molt ben posicionades en el rànquing per comunitats pel que fa a la percepció d'oportunitats i d'habilitats per emprendre, mentre que estan per sota de la mitjana espanyola en els models de referència. Internacionalment, Catalunya està ben situada en percepció d'habilitats i té marge de millora en la percepció d'oportunitats i en els models de referència. A la taula 2.1 es corrobora que Catalunya és en una molt bona posició en comparació amb la mitjana espanyola pel que fa als valors, les percepcions i les aptituds per emprendre, però encara hi ha aspectes que caldria millorar respecte de les economies basades en la innovació.

Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2017. Anàlisi per tipus d'economia

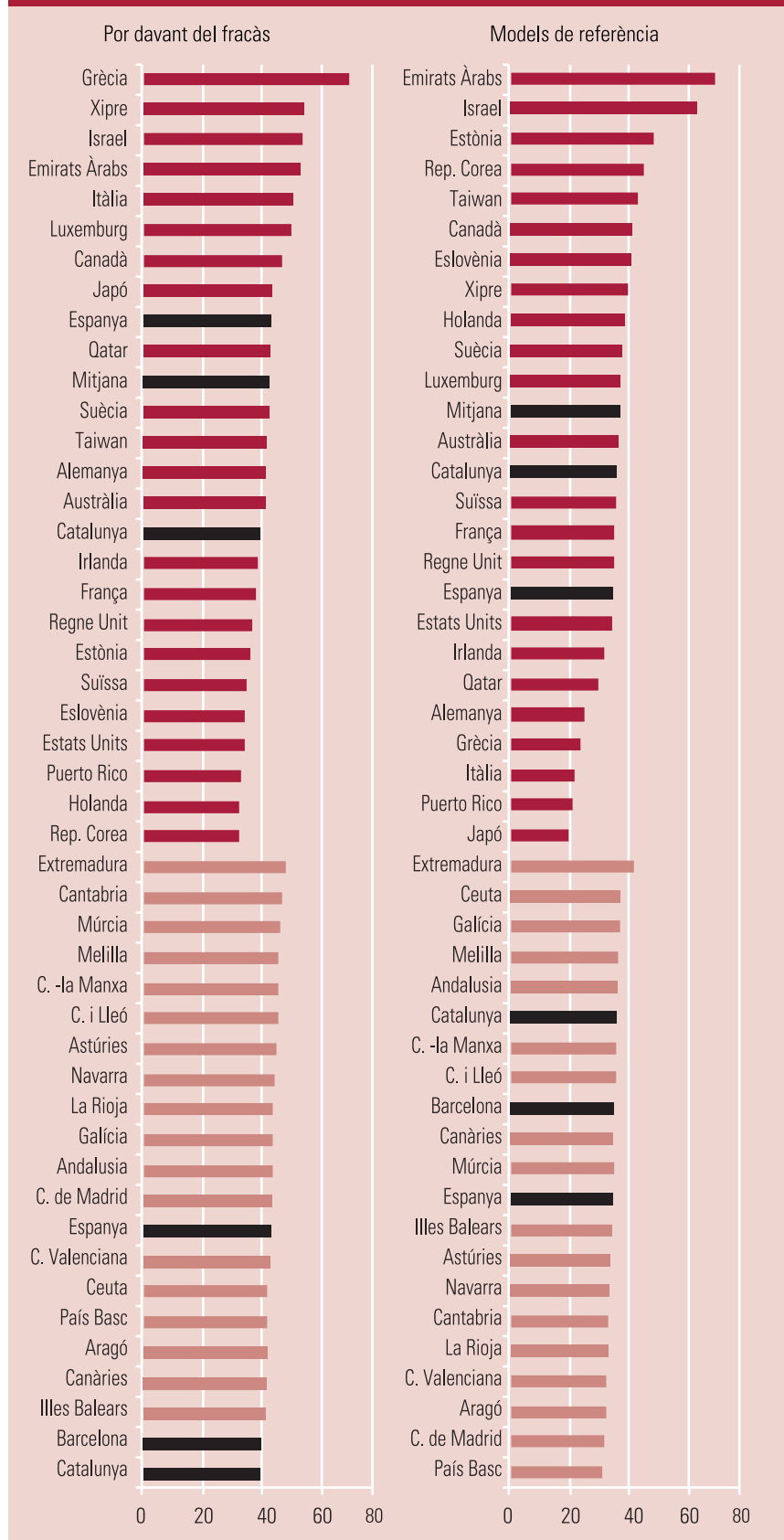
		Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por davant del fracàs com un obstacle per emprendre	Model de referència	Equitat en els estàndards de vida a la societat	Emprendre com una bona opció professional	Emprendre aporta estatus social i econòmic	Mitjans de comunicació i empreudoria
	Mitjana	39,9	54,0	31,4	47,5	71,3	65,4	71,4	49,0
Economies basades en els factors de producció	Índia	44,9	42,1	34,5	35,0	50,9	53,0	56,2	44,8
	Kazakhstan	50,4	64,7	19,4	54,4	78,4	59,7	80,1	49,1
	Madagascar	24,4	55,4	40,2	53,1	84,5	83,6	77,8	53,3
	Mitjana	43,8	53,5	39,1	45,4	63,6	65,7	66,3	60,1
Economies basades en l'eficiència	Àrabia Saudita	79,5	71,8	37,3	73,6	60,6	69,7	69,2	66,9
	Argentina	29,7	43,1	42,4	31,6	65,2	60,4	47,4	47,3
	Bòsnia i Hercegovina	13,4	35,5	34,5	36,2	82,3	62,7	65,6	26,4
	Brasil	46,4	55,9	43,5	48,9	-	-	-	-
	Bulgària	19,5	38,4	44,0	39,1	64,7	54,3	68,0	47,6
	Xile	55,5	61,8	32,4	46,7	59,3	73,8	62,9	62,0
	Xina	35,2	27,2	40,7	50,1	51,8	66,4	74,6	71,0
	Colòmbia	52,4	68,5	28,1	43,8	48,5	68,4	75,3	52,1
	Croàcia	33,6	50,8	37,1	37,5	77,5	62,2	47,7	48,1
	Equador	51,2	74,1	31,7	39,3	63,2	60,6	60,7	71,5
	Egipte	43,5	46,6	34,0	20,6	73,8	75,9	82,0	68,7
	Eslovàquia	25,8	48,4	45,8	34,3	70,7	47,5	60,0	59,0
	Guatemala	53,3	64,5	35,2	49,2	69,9	91,9	73,4	55,1
	Indonèsia	47,7	57,3	50,0	74,1	67,8	70,0	80,9	83,8
	Iran	33,6	53,3	43,9	54,3	53,3	48,3	79,4	49,4
	Líban	59,2	74,6	34,4	65,3	-	-	-	-
	Letònia	36,3	49,0	46,1	35,2	51,9	57,5	58,5	58,2
	Malàisia	45,1	46,1	47,7	44,0	65,7	77,1	69,9	83,1
	Marroc	37,7	49,6	51,9	55,0	72,5	75,8	63,3	45,9
	Mèxic	36,4	50,1	27,5	38,3	52,5	50,7	52,3	57,9
	Panamà	48,9	57,6	23,0	59,4	51,0	60,2	67,5	52,6
	Perú	55,8	67,5	30,7	49,6	56,5	64,7	62,9	74,3
	Polònia	68,8	52,4	43,6	45,9	49,0	79,3	67,7	50,5
	Sud-àfrica	43,2	39,9	36,2	32,9	64,3	69,4	74,9	72,7
	Tailàndia	49,1	48,9	58,9	33,2	89,0	74,7	74,5	84,2
	Uruguai	36,9	57,5	37,0	41,9	65,2	54,9	51,9	54,3
	Mitjana	43,4	43,0	43,2	38,5	61,5	57,0	70,0	62,3
Economies basades en la innovació	Alemanya	42,0	37,4	42,0	26,2	62,8	51,3	77,9	49,5
	Austràlia	51,4	49,3	41,8	37,2	79,0	53,9	68,9	74,0
	Canadà	60,2	55,6	47,2	44,9	74,8	65,6	74,0	76,5
	Catalunya	37,5	47,2	39,9	34,3	72,9	57,2	47,1	60,0
	Corea	35,3	45,7	32,6	48,0	67,1	47,2	68,6	60,5
	Xipre	51,0	46,3	54,8	39,5	51,9	66,2	61,5	50,5
	Emirats	35,5	64,8	53,6	68,7	82,3	82,7	87,8	84,5
	Eslovènia	34,6	53,3	34,8	43,6	80,5	55,1	73,4	72,6
	Espanya	31,9	44,8	43,6	35,4	71,4	53,8	47,9	50,9
	Estats Units	63,6	54,3	34,4	36,0	52,4	63,0	75,5	74,5
	Estònia	61,0	49,7	36,8	51,1	57,0	54,2	64,7	61,0
	França	34,1	36,3	38,3	38,0	53,0	59,1	74,2	47,0
	Grècia	13,7	43,4	70,2	26,3	61,3	63,4	66,5	43,4
	Irlanda	44,5	42,2	39,2	34,7	-	53,2	81,9	72,9
	Israel	58,3	44,1	54,7	61,7	41,0	65,2	86,1	55,3
	Itàlia	28,8	30,4	51,1	25,6	68,9	64,2	73,2	54,9
	Japó	7,4	10,8	44,0	23,0	43,0	24,3	52,0	56,2
	Luxemburg	54,8	40,9	50,6	38,2	44,8	43,0	70,0	48,7
	Països Baixos	64,1	44,6	32,9	39,5	63,0	81,0	67,5	63,2
	Puerto Rico	28,0	46,6	33,4	23,1	55,6	22,6	52,3	81,2
	Qatar	45,6	41,1	43,3	29,4	57,0	65,9	77,3	54,0
	Regne Unit	43,0	48,2	37,3	35,9	-	55,6	75,6	58,5
	Suècia	79,5	34,5	43,1	38,5	64,3	53,6	70,5	64,7
	Suïssa	47,2	42,1	35,2	38,9	60,2	53,0	73,2	59,0
	Taiwan	26,6	25,9	42,2	41,7	-	71,1	60,1	81,3

Font: GEM Global, APS 2017.

Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre, 2017



Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por davant del fracàs i models de referència, 2017



3. Activitat i dinàmica emprenedora

3.1. Indicadors del procés emprenedor

Atesa l'amplitud del concepte d'iniciativa emprenedora i de les dificultats que comporta mesurar-la, el projecte GEM desagrega el procés emprenedor en diferents fases: des de la intenció d'emprendre en un futur pròxim fins a la posada en funcionament d'un negoci, la gestió d'un negoci ja consolidat i, fins i tot, l'abandonament recent d'una activitat empresarial. No obstant això, com veurem a continuació, a l'hora de definir el principal indicador del projecte (la TEA), GEM aposta per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que acostuma a ser en aquestes etapes sobre les quals se solen centrar les mesures de polítiques d'estímul a la creació i desenvolupament de les empreses.

La conceptualització del projecte GEM basada en múltiples etapes (figura 1.3) facilita l'anàlisi de l'activitat emprenedora d'una economia a través de diferents indicadors dins del procés emprenedor:

- El primer indicador el constitueix el percentatge d'emprenedors potencials o persones de la població adulta (de 18 a 64 anys) que han declarat la seva intenció de posar en funcionament una nova empresa en els propers 3 anys, i que hem desenvolupat anteriorment a l'apartat 2.3.
- El segon correspon al percentatge d'emprenedors naixents (start up) o persones adultes implicades en la posada en funcionament d'una empresa durant els últims 12 mesos, en la qual s'ha invertit temps i esforç, i que han tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva, entenent per activitat el pagament de salaris, honoraris, beneficis o retribucions en espècie.
- El tercer és el percentatge d'emprenedors nous (*baby business*) o persones adultes que posseeixen un negoci (del qual en posseeixen, almenys, una part del capital) i que han pagat salaris durant més de 3 mesos i no més de 42 mesos.
- El quart és la taxa d'activitat emprenedora total (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*) en fase inicial, que constitueix el principal indicador elaborat pel projecte GEM i correspon a la suma del percentatge d'emprenedors naixents i el percentatge d'emprenedors nous.
- El cinquè és el percentatge d'empresaris consolidats o persones adultes que posseeixen un negoci que ja s'ha refermat en el mercat després d'haver pagat salaris durant més de 42 mesos.
- Finalment, el projecte GEM també ofereix un indicador d'abandonament de l'activitat empresarial mesurat com el percentatge de persones adultes que han tancat o traspassat un negoci en els últims 12 mesos.

Els gràfics 3.1 i 3.2 presenten els indicadors de les diferents etapes del procés emprenedor a Catalunya el 2017 segons el projecte GEM.

L'índex TEA revela que el 2017 el 8,03% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats emprenedores en fase inicial. Per demarcacions (gràfic 3.3), la TEA de Barcelona és del 8,45%, la de Tarragona, del 7,61%, la de Lleida, del 6,94% i la de Girona, del 6,01%.

El 59% d'aquesta activitat correspon a persones emprenedores que són propietàries i gestores de negocis nous (el 4,8% de la població adulta), mentre que l'altre 41% correspon a persones que encara estan mirant d'engegar un negoci naixent (3,3%). En conseqüència, la ràtio entre el percentatge d'emprenedors nous i naixents és d'1,5, fet que indica que per cada 10 persones emprenedores en fase naixent identificades el 2017 hi havia unes 15 persones emprenedores propietàries i gestores de negocis nous.

La TEA de Catalunya ha incrementat 1,04 punts respecte de la del 2016, un augment remarcable en un context europeu de lleuger descens (-0,23 pp). El resultat és que la TEA catalana és 1,76 punts superior a l'espanyola

(6,19%, gràfic 3.5) i gairebé dues dècimes superior a l'europea (7,86%, gràfic 3.6). Tanmateix, encara és més baixa que la dels països basats en la innovació (9,20%, gràfic 3.7) o la dels Estats Units (13,64%). És cert que ha estat considerable l'increment de la TEA a Catalunya, però encara ho és més a Barcelona, +1,45 pp respecte del 2016 (gràfic 3.4), i arriba a valors propers als països GEM basats en la innovació.

L'increment de la TEA de Catalunya ha estat resultat tant de l'augment dels emprenedors naixents (+0,92) com dels nous (+0,13). Precisament el canvi més significatiu s'ha produït en els naixents, que el 2016 van tenir el valor mínim de la dècada actual (2,3%) i que el 2017 s'ha recuperat al 3,3%. Els emprenedors nous catalans han assolit els valors més alts de la sèrie històrica (4,8%), que, a més, són superiors als d'Espanya (3,5%), Europa (3,1%), països basats en la innovació (3,8%) i els Estats Units (4,6%). A Barcelona fins i tot han estat superiors: 5,0%.

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 9,1% de la població adulta de Catalunya (gràfic 3.15), i han disminuït 1,5 pp respecte de l'any anterior (10,6%). No obstant això, continuen tenint un valor superior a Espanya (7,0%), a Europa (6,7%) i als països basats en la innovació (6,8%).

La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats (gràfic 3.8) representa la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial (23,81%), una xifra similar a la del 2016 (23,85%). La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu, suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat de 17,14% (17,61% el 2015).

El percentatge de persones que han abandonat una activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,9%) ha estat similar al del 2016 (1,8%), igual que el d'Espanya (1,9%) i inferior al d'Europa (2,9%) i al dels països basats en la innovació (3,6%). Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat (1,89%), la venda o traspàs és el 0,65%, que ha augmentat 0,3 pp respecte del 2016, i el tancament, el 1,24%, que ha baixat 0,16 pp (gràfic 3.17). Així mateix, la xifra de vendes o traspassos de Catalunya (0,65%) és més elevada que l'espanyola (0,59%) i més baixa que la d'Europa (0,89%) i que la dels països basats en la innovació (1,33%).

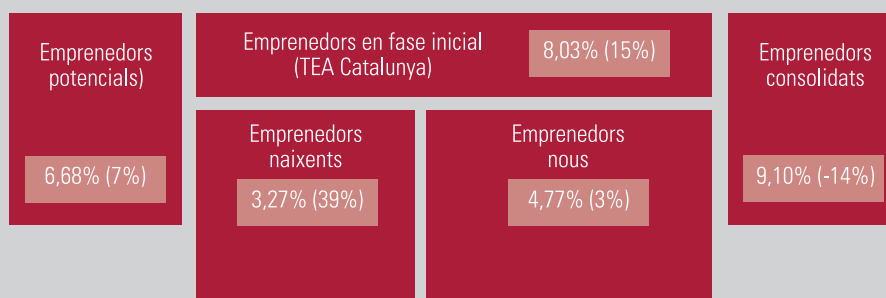
De les persones que han abandonat una activitat empresarial a Catalunya en els últims 12 mesos (gràfic 3.20), només el 66% correspon a tancaments, una xifra similar a la d'Espanya (69%), Europa (70%) i a la dels països basats en la innovació (63%).

La principal raó dels abandonaments ha estat que el negoci no era rendible (43,4%), amb un pes menor que el 2016 (58,2%). La baixa rendibilitat, tal com s'apuntava en altres edicions, és conseqüència, fonamentalment, del fet que són iniciatives que s'han dut a terme en mercats saturats, amb excessiva competència, i en què la motivació per necessitat tenia molt de pes. La segona en importància han estat els problemes per obtenir finançament (16,8%). Les segueixen altres raons que s'atribueixen a l'abandonament voluntari per part de l'emprenedor: raons personals (13,2%), oportunitat per vendre el negoci (6,7%) o que ha trobat una altra feina o oportunitat de negoci més atractiva (6,6%). Aquestes dues últimes poden ser considerades com a sortides d'èxit. El creixement de l'economia i la millora del mercat de treball han ocasionat que en aquests últims anys hagi augmentat la incidència d'aquestes dues raons.

A continuació, es presenten els resultats del procés emprenedor a Catalunya, Barcelona, a Espanya, als països d'Europa amb economies basades en la innovació i països GEM amb economies basades en la innovació, així com uns quadres resum amb les variacions interanuals per a cadascun dels territoris, que ofereixen una àmplia visió de conjunt de tota l'activitat emprenedora.

Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada, 2017

Taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial: 23,81%
(Canvi interanual: -0,2%)



Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya, 2017

Ha tancat o abandonat una activitat de qualsevol mena, inclosa l'autoocupació en els últims 12 mesos?

Resposta afirmativa: 1,89% de la població de 18-64 anys

Aquesta activitat que ha abandonat, ha continuat en funcionament gestionada per altres?

Sí (traspàs): 0,65%

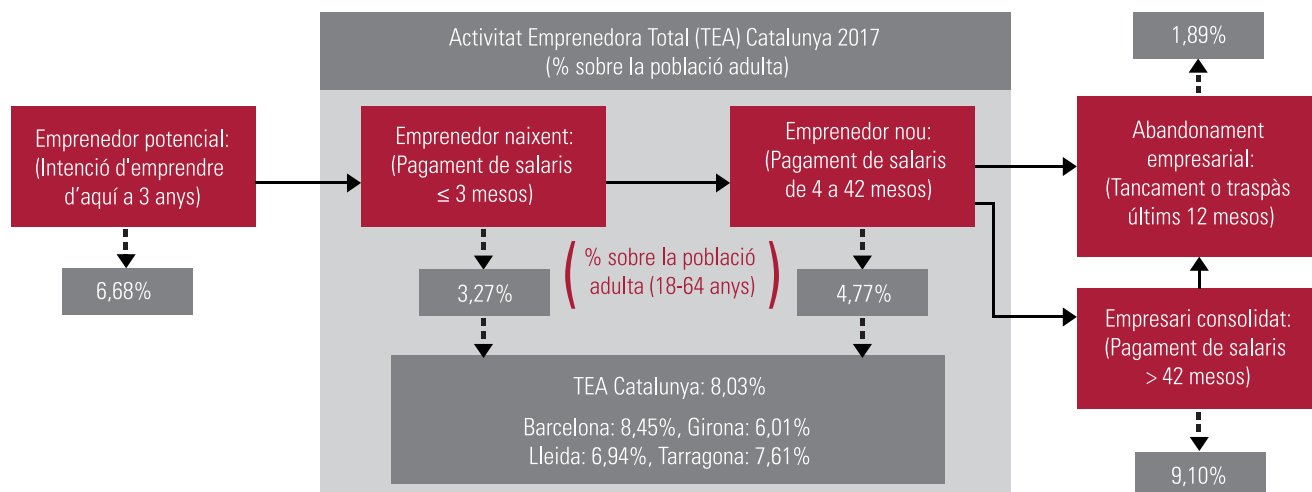
No: 1,24%

Taxa real de tancaments efectius: 1,24% de la població de 18-64 anys

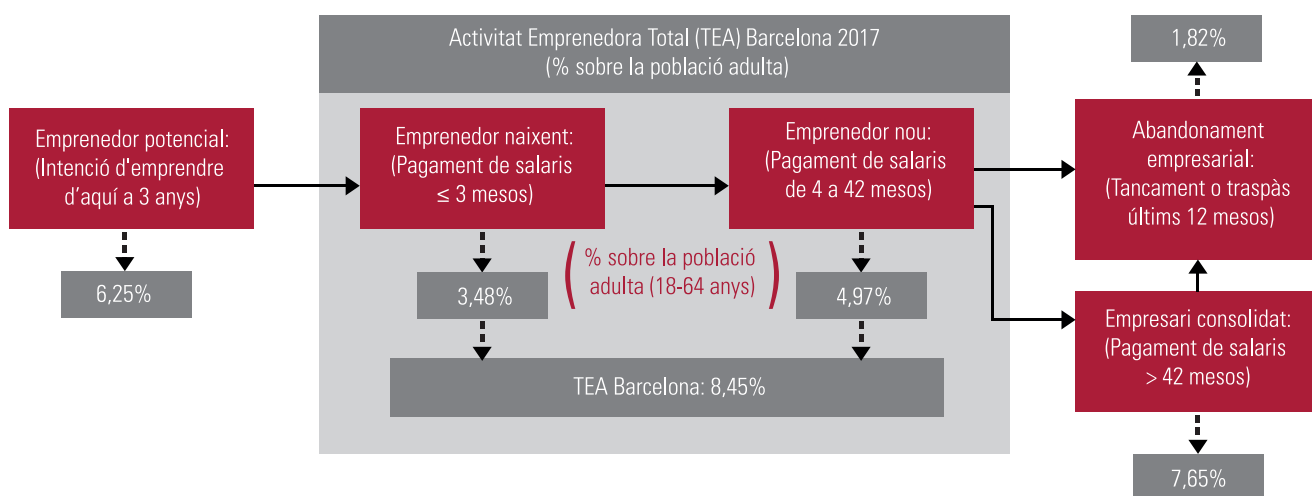
Quin ha estat el motiu principal per abandonar aquesta activitat?

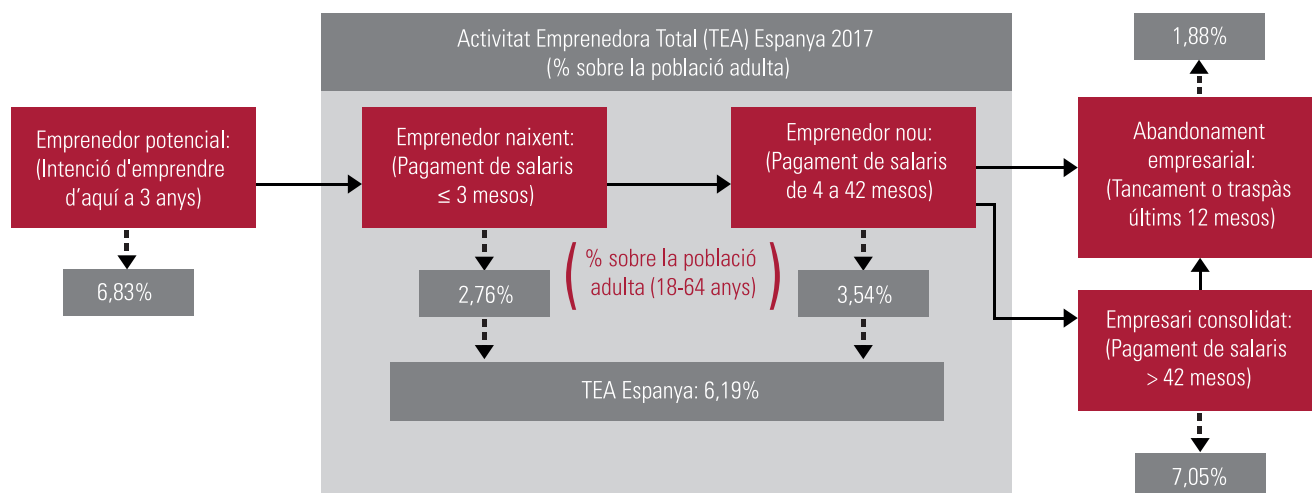
El negoci no era rendible	43,4%
Problemes per obtenir finançament	16,8%
Raons personals	13,2%
Oportunitat de vendre el negoci	6,7%
Una altra feina o oportunitat de negoci	6,6%
El tancament ha estat planificat amb antelació	3,4%
Jubilació	3,2%

Gràfic 3.3. El procés emprendedor a Catalunya, 2017

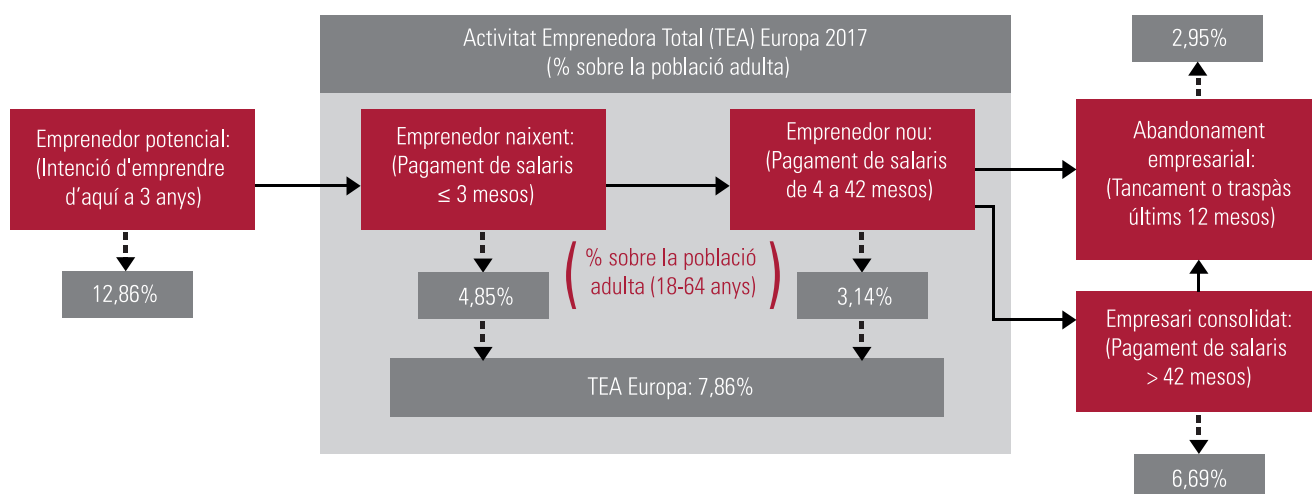


Gràfic 3.4. El procés emprendedor a Barcelona, 2017



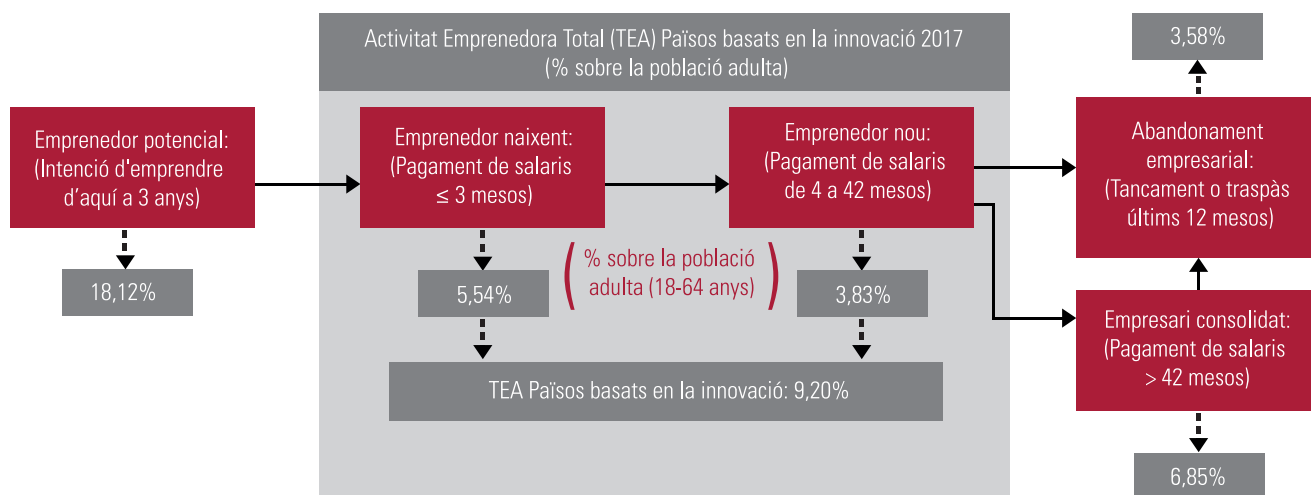
Gràfic 3.5. El procés emprenedor a Espanya, 2017²

Gràfic 3.6. El procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació, 2017



² En els gràfics 3.5, 3.6 i 3.7 la suma d'emprenedors nous+naixents (Espanya: 6,30%, Europa: 7,99% i països basats en la innovació 9,38%) no és exactament igual que la TEA (Espanya: 6,19%, Europa: 7,86% i països basats en la innovació: 9,20%), sinó una mica superior, pel fet que algunes de les persones enquestades han estat simultàniament emprenedors naixents i nous, però a l'hora de calcular la TEA només estan comptabilitzats com un. Aquest fet també provoca que en els gràfics 3.10, 3.11 i 3.12 la suma d'emprenedors naixents+total d'empresaris no sigui exactament igual a la taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu.

Gràfic 3.7. El procés emprendedor als països GEM basats en la innovació, 2017



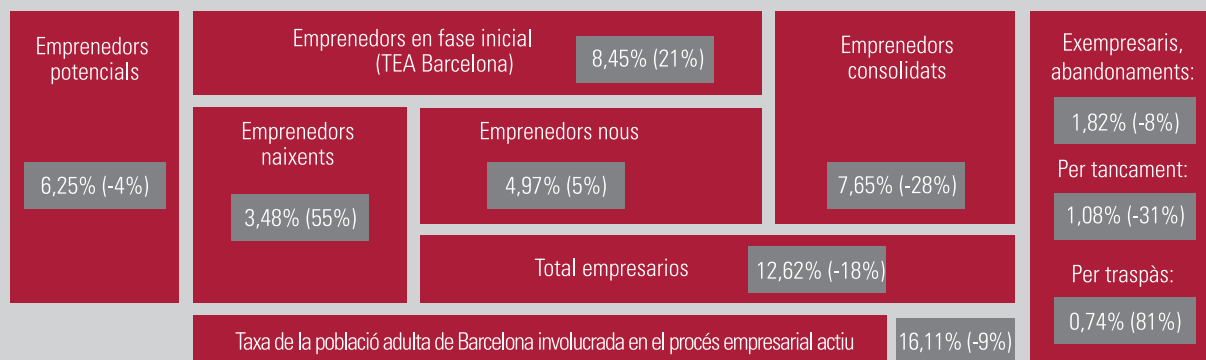
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprendedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2017

Taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial: 23,81%
(Canvi interanual: -0,2%)

Emprenedors potencials	Emprenedors en fase inicial (TEA Catalunya)		Emprenedors consolidats	Exempresaris, abandonaments:
6,68% (7%)	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	9,10% (-14%)	1,89% (8%)
	3,27% (39%)	4,77% (3%)		Per tancament:
				1,24% (-11%)
				Per traspàs:
				0,65% (84%)
	Total empresarios		13,87% (-9%)	
	Taxa de la població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial actiu		17,14% (-3%)	

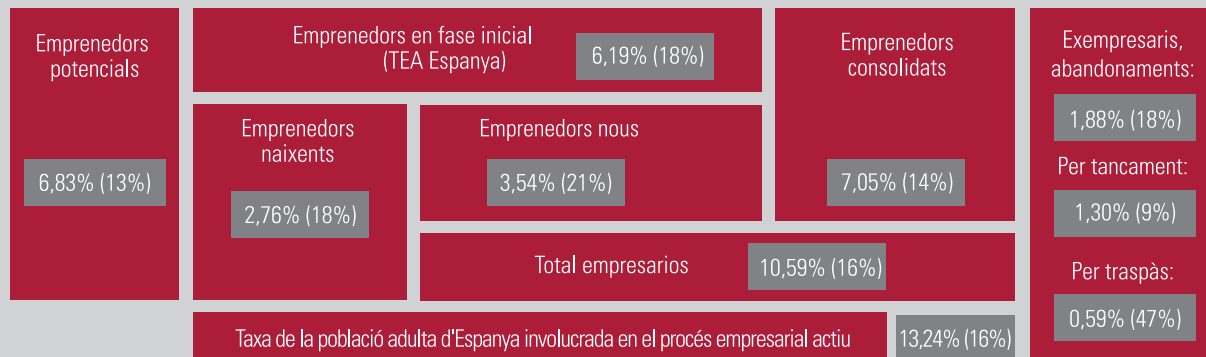
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2017

Taxa de població adulta de Barcelona involucrada en el procés empresarial: 22,36%
(Canvi interanual: -7,4%)



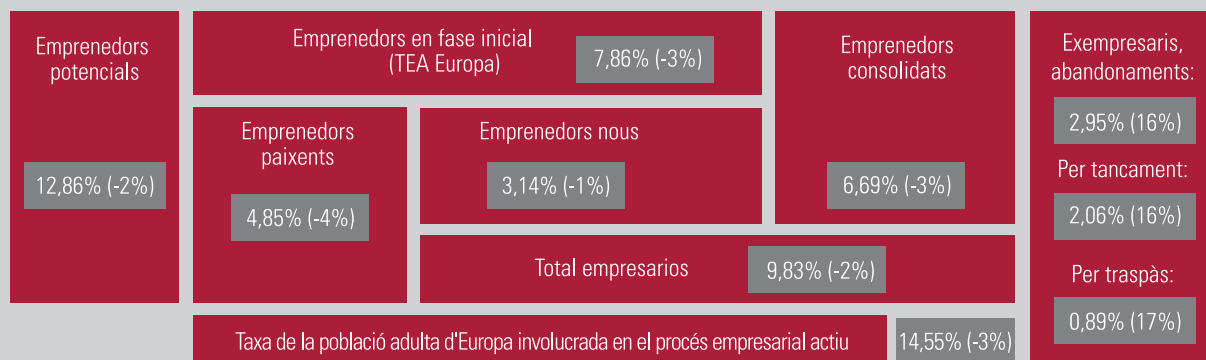
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals, 2017

Taxa de població adulta d'Espanya involucrada en el procés empresarial: 20,07%
(Canvi interanual: 14,6%)



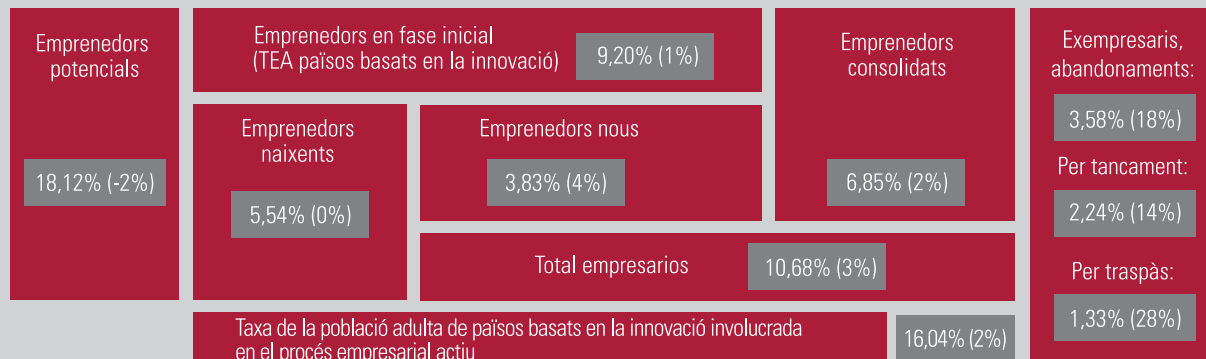
Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2017

Taxa de població adulta d'Europa involucrada en el procés empresarial: 27,41%
(Canvi interanual: -2,4%)



Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals, 2017

Taxa de la població adulta països basats en la innovació involucrada en el procés empresarial: 34,16%
(Canvi interanual: -0,3%)



3.2. Dinàmica de l'activitat emprendedora

En aquest apartat es presentarà i s'analitzarà la dinàmica emprendedora en aquests últims catorze anys (2004-2017) i es desglossaran els resultats per a Barcelona, Catalunya, Espanya, països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació i països GEM basats en la innovació.

El gràfic 3.13 mostra com la TEA de Catalunya i Barcelona s'ha mantingut sempre per sobre de la d'Espanya. Durant la dècada anual, la mitjana de Catalunya ha estat de 7,2%, igual que l'europea (7,2%), i àmpliament superior a la d'Espanya (5,6%). El 2017 la de Catalunya ha superat la d'Espanya en 1,8 pp i a la d'Europa en 0,2 pp.

La TEA catalana, després de baixar 1,1 punts el 2015, s'ha recuperat 1,6 pp en els dos últims anys (0,6 el 2016 i 1,0 el 2017). A Barcelona aquesta recuperació ha estat més gran, de 2,3 punts, fet que ha donat lloc a una TEA de 8,5%, per sobre de l'europea (7,9%) i s'apropa a la dels països basats en la innovació (9,2%).

Aquest increment d'un punt de la TEA de Catalunya el 2017 és fruit tant de l'augment dels emprendadors naixents (+0,92), que s'han recuperat a 3,3%, com dels nous (+0,13 pp). Els emprendadors nous catalans han assolit els valors més alts de la sèrie històrica (4,8%), superiors als d'Espanya (3,5%), Europa (3,1%), els països basats en la innovació (3,8%) i, fins i tot, els Estats Units (4,6%).

Si recordem la definició que el projecte GEM dona dels emprendadors naixents (persones adultes implicades en la posada en funcionament d'una empresa durant els últims 12 mesos, en què s'ha invertit temps i esforç, i que han tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva), té similituds amb la definició de *start up* que fa Steve Blank al seu llibre *The Startup Owner's Manual*: "és una organització temporal que cerca un model de negoci escalable i replicable"; o amb la d'Eric Ries a *El método Lean Startup*: "és una institució humana dissenyada per crear un nou producte o servei en unes condicions d'incertesa extrema". Per tant, una *start up* ho deixa de ser en el moment en què aconsegueix establir un model de negoci sostenible, rendible i escalable. Són poques les que ho aconsegueixen, les que es converteixen en empreses rendibles i d'èxit. Per aquest motiu, és molt important que el nombre d'emprenedors naixents sigui elevat, que hi hagi una potent pedrera de futures empreses d'èxit. Tot i l'increment dels emprendadors naixents a Catalunya durant el 2017 i tot i que se situa 0,5 pp per sobre d'Espanya, la distància és alta enfront dels valors d'Europa (4,8%) i de països basats en la innovació (5,5%). Als Estats Units (9,4%), per exemple, són el triple que a Catalunya (3,3%). Per això seria convenient poder recuperar les altes taxes del període 2011-2014, per sobre del 4%

Aquestes distàncies també es produïen en emprendadors potencials (gràfic 2.16): Catalunya, 6,6%; Europa, 12,9%; països basats en la innovació, 18,1%; o els Estats Units, 19,0%. Ja s'apuntava a l'informe de l'any passat que el nombre d'emprenedors naixents és coherent amb la intenció d'emprendre (emprenedors potencials) que s'ha produït en els últims anys, que, tal com s'ha indicat a l'apartat 2.3, es pot considerar una correcció del comportament atípic que va tenir aquest indicador durant els pitjors anys de la crisi (que va passar del 4,3% el 2009 al 14,1% el 2012) i que ha tornat el 2016 (6,2%) i el 2017 (6,7%) a nivells semblants als previs a la crisi (la mitjana del 2004-2008 va ser de 6,38%). Els valors alts d'emprenedors potencials durant els anys 2011-2014 tenien un elevat component de motivació d'emprendre per necessitat, tal com veurem al següent capítol (gràfics 4.6 i 4.11). Per tant, un dels reptes de Catalunya és incrementar tant el nombre d'emprenedors potencials com d'emprenedors naixents, de persones que tenen la intenció d'emprendre una iniciativa emprendedora en els pròxims anys i de persones que estan implicades en la posada en funcionament d'una empresa, que han invertit temps i esforç, sobretot cercant el model de negoci de la seva idea empresarial.

El percentatge d'emprenedors consolidats a Catalunya (9,1%) s'ha mantingut gairebé sempre per sobre d'Espanya, d'Europa i de països GEM basats en la innovació, i aquests últims anys s'ha situat en els nivells

més alts, al voltant del 10%, i ha superat el 2017 (gràfic 3.15) en una mica més de dos punts percentuals Espanya (7,0%), Europa (6,7%) i els països GEM basats en la innovació (6,8%). La mitjana d'emprenedors consolidats a Catalunya durant els últims deu anys (2008-2017) ha estat gairebé 3 pp superior a la d'Europa, 9,4% contra 6,7%. Gran part de l'explicació rau en el fet que les nostres empreses són més petites i que en el teixit empresarial predominen els autònoms i les micropimes.

Des del principi, el projecte GEM mesurava el fracàs emprenedor mitjançant la taxa d'abandonaments d'un negoci en els últims 12 mesos (dirigit per l'emprenedor o autoocupat, encara que fos combinant-ho amb una altra feina), i es desglossava des del 2007 entre els que tancaven i els que el traspassaven. En l'anàlisi longitudinal d'aquestes variables s'aprecia una variabilitat més elevada en els valors de Catalunya que en els d'Espanya i, sobretot, que en els d'Europa. Generalment en molts dels indicadors els cicles a Catalunya s'acusen més que a la resta d'Espanya, tant en positiu com en negatiu, a causa de la diferent estructura econòmica i de la mida més reduïda de la mostra. Això és molt evident en el gràfic 3.19, especialment en els últims 6 anys.

El percentatge de persones que han abandonat una activitat empresarial l'últim any (1,9%) és molt inferior a Europa (2,9%) i en països basats en la innovació (3,6%). La mitjana de la sèrie històrica de Catalunya 2014-2017 (1,6%) ha estat 1 pp inferior a la dels països basats en la innovació (2,6%). Des del 2012 fins al 2015, el percentatge de persones que han abandonat no havia parat de baixar, una tendència que es va trencar a partir del 2016 amb un increment de 0,9 pp (gràfic 3.16) en aquests dos últims anys, a causa de l'augment de 0,8 pp dels tancaments (gràfic 3.17). Tot i aquest augment, el 2017 els tancaments a Barcelona (1,1%) i Catalunya (1,2%) són, pràcticament, la meitat que a Europa (2,1%)

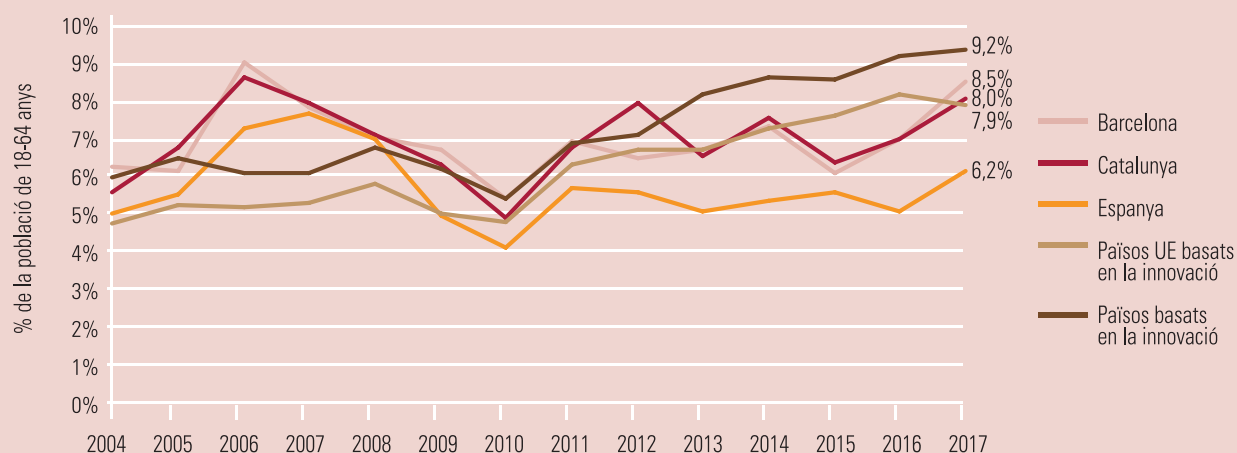
L'evolució dels tancaments a Catalunya durant el període 2007-2015 (gràfic 3.19) dibuixava una U invertida amb el màxim el 2012, el valor del 2015 (0,5%) era similar al del 2007 (0,4%), l'any abans de la crisi, i va tornar el 2016 (1,4%) i el 2017 (1,2%) a valors una mica menys distants dels europeus (2,1%). El gràfic 3.20 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, i a Catalunya (66%) és similar a Espanya (69%) i Europa (70%).

Per bé que la xifra de vendes o traspassos de Catalunya (0,65%) és més elevada que l'espanyola (0,59%), és molt inferior a la d'Europa (0,89%) i a la dels països basats en la innovació (1,33%). I aquest no és un fet puntual, com es pot apreciar al gràfic 3.18. La mitjana dels últims 5 anys a Catalunya és de 0,54%, mentre que la d'Europa és de 0,81% i la dels països basats en la innovació, 1,05%, és gairebé el doble que la catalana. Les raons poden ser múltiples, com ara que, a causa de la baixa qualitat d'aquestes iniciatives, hi ha poca gent disposada a pagar-ne diners; però també la dificultat que algunes persones troben per detectar oportunitats o per materialitzar la compra o el traspàs. Per tal de reduir la incidència d'aquesta barrera, és destacable el programa Reempresa, un mercat de compravenda de petites i mitjanes empreses en què es planteja una nova manera d'emprendre, sense haver de passar per la fase de creació, en què es compra un negoci que, per diferents motius, algú té la intenció de tancar encara que sigui viable. Durant el període 2012-2017 ha obtingut uns resultats de 3.174 reemprenedors, 1.867 cedents de negocis, 619 casos d'èxit i 2.291 llocs de treball salvats.

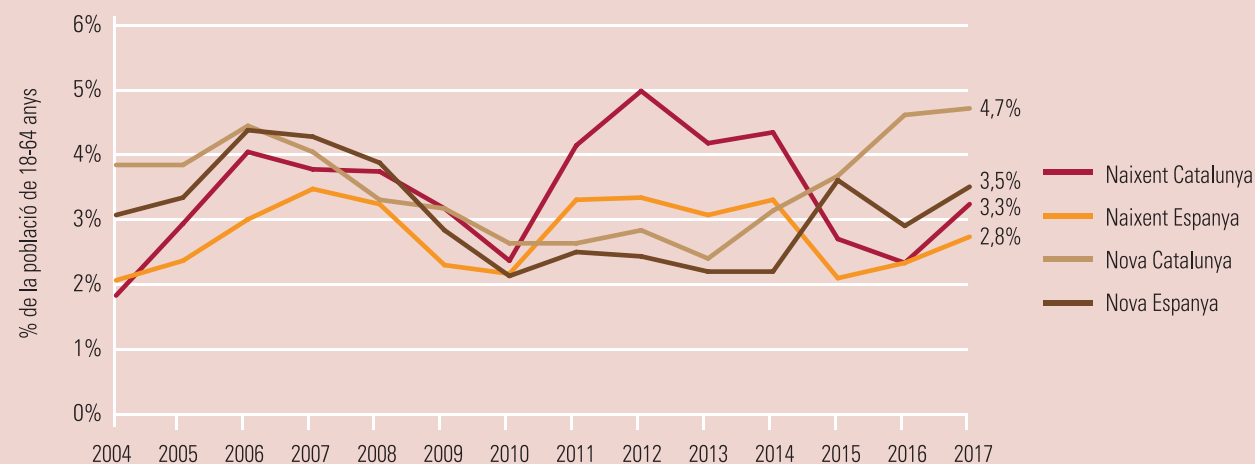
Ja s'apuntava en informes anteriors que, per bé que des d'un punt de vista social és desitjable tenir una taxa de tancament tan petita com sigui possible, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és tan senzilla. Les taxes de tancament d'Europa (2,1%) o dels països GEM basats en la innovació (2,2%), més altes que les de Catalunya (1,2%) i Espanya (1,3%), també poden ser expressió de regeneració del teixit empresarial. L'abandonament pot ser perquè l'emprenedor ha trobat una oportunitat de feina més atractiva o perquè ha venut l'empresa reeixidament, la qual cosa li permet, per exemple, llançar-ne una altra o invertir en una altra (per això és important el nombre d'*exits*, vendes o desinversions en rondes de finançament, sobretot en

l'economia digital). Les iniciatives emprenedores per necessitat han proliferat durant l'última dècada, en molts dels casos com una manera d'autoocupar-se; persones que s'han vist abocades per raons de supervivència econòmica a convertir-se en falsos autònoms o en TRADE (treballadors autònoms econòmicament dependents), que, sovint, es tornen "empresaris" empesos per les estratègies de flexibilitat de les seves empreses clients i/o per la por de perdre una oportunitat laboral. D'una banda, han suposat flexibilitat; però, de l'altra, fragilitat de l'estructura empresarial. Moltes són iniciatives de baixa qualitat empresarial, que operen en mercats madurs amb una alta rivalitat, però que es mantenen tot i l'escassa rendibilitat (9,1% d'emprenadors consolidats a Catalunya davant de 6,7% a Europa). Aquestes poden ser algunes de les explicacions de la taxa més reduïda de tancament en el nostre país i de la taxa més elevada de persones involucrades en negocis consolidats.

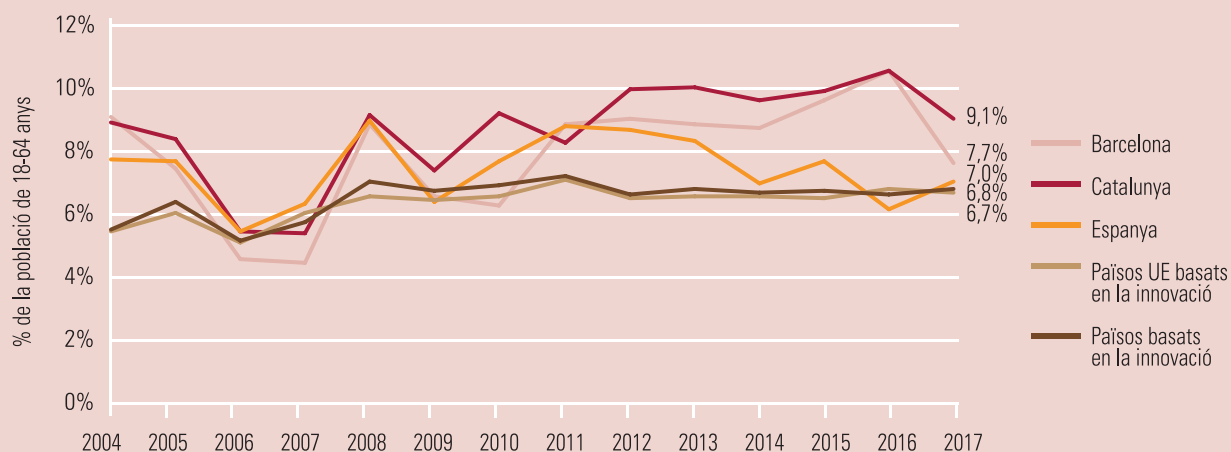
Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



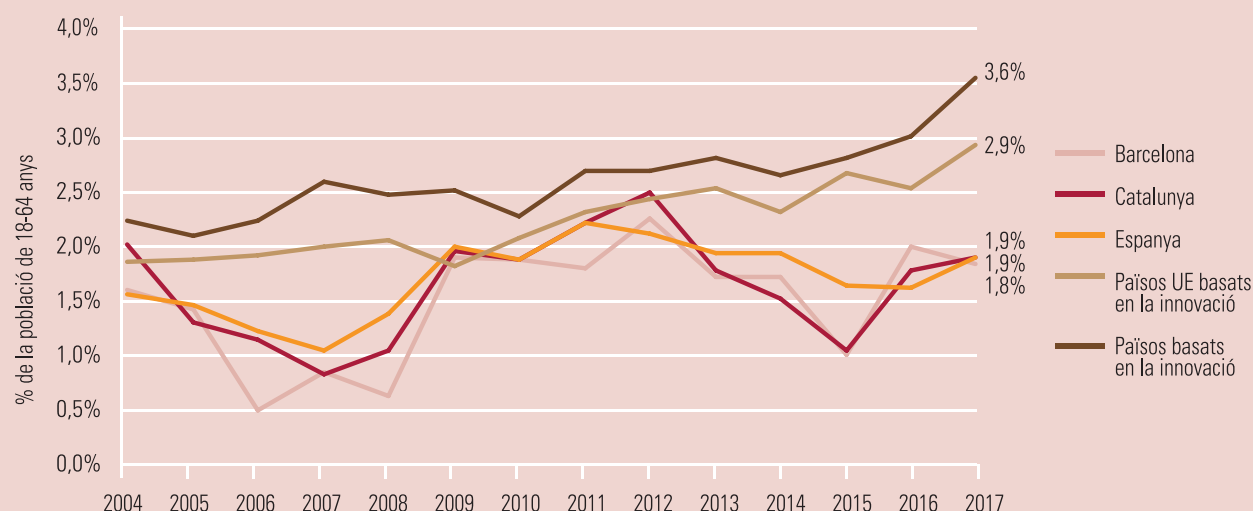
Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i Espanya, durant el període 2004-2017



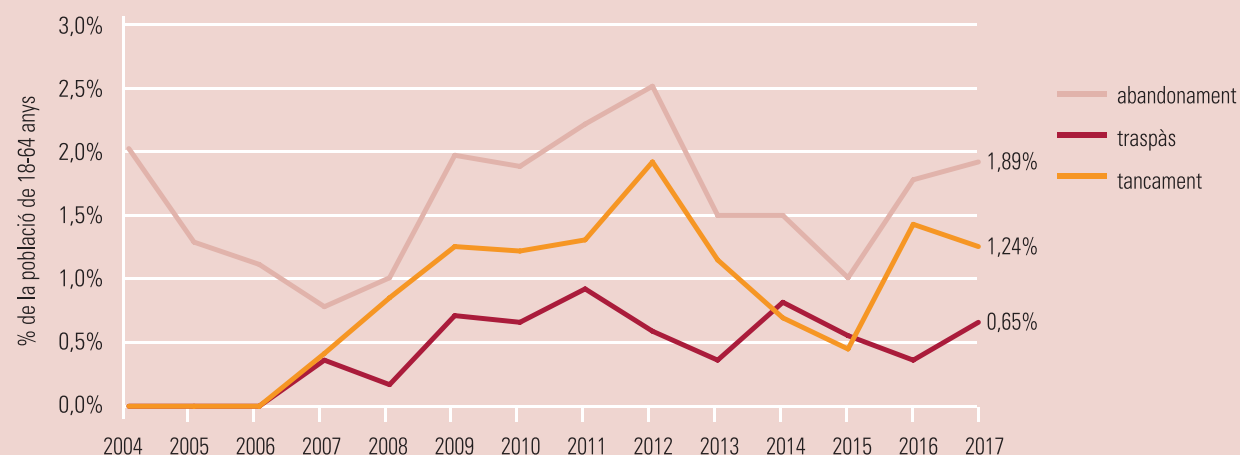
Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

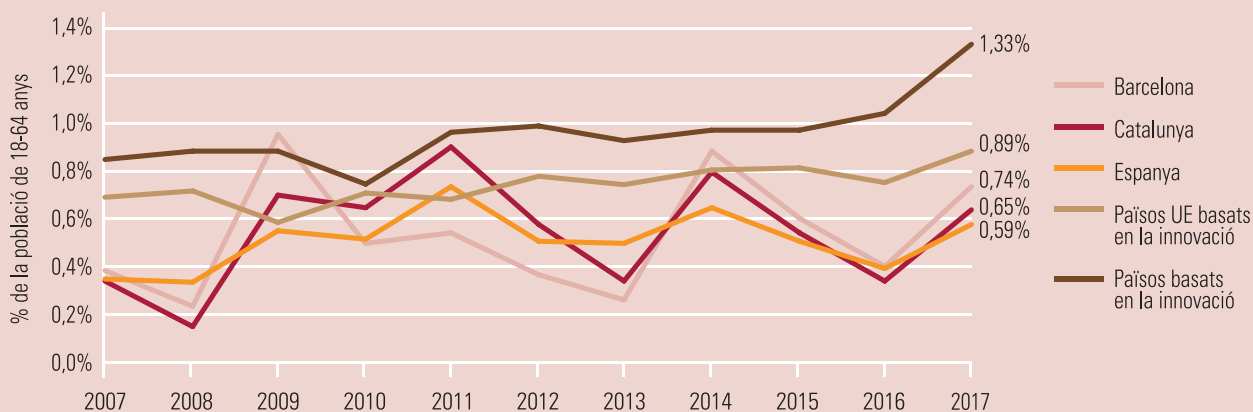


Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2017, desglossat en els que el negoci continua (traspàs) i els que el negoci tanca

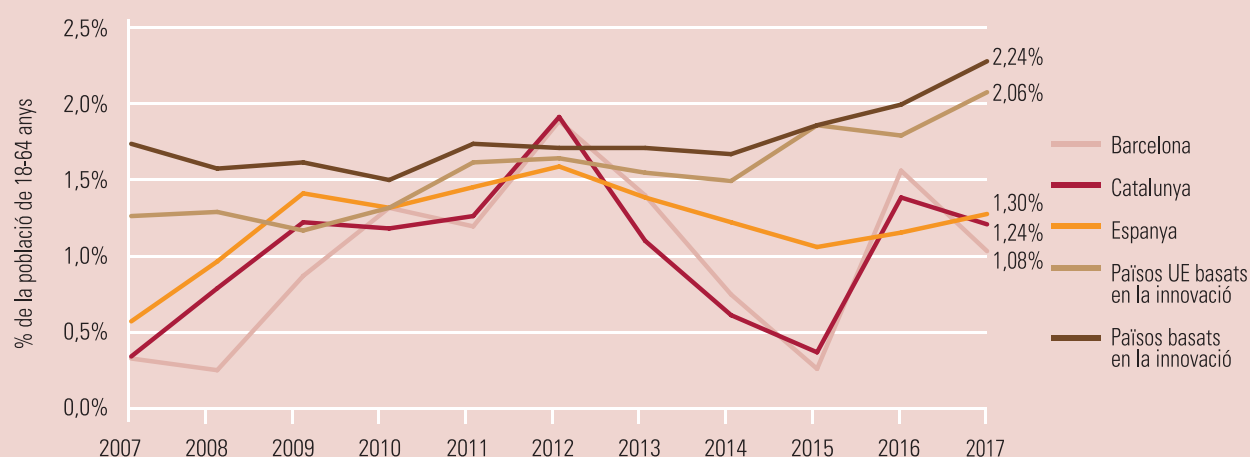


Nota: Les sèries traspàs i tancament comencen l'any 2007

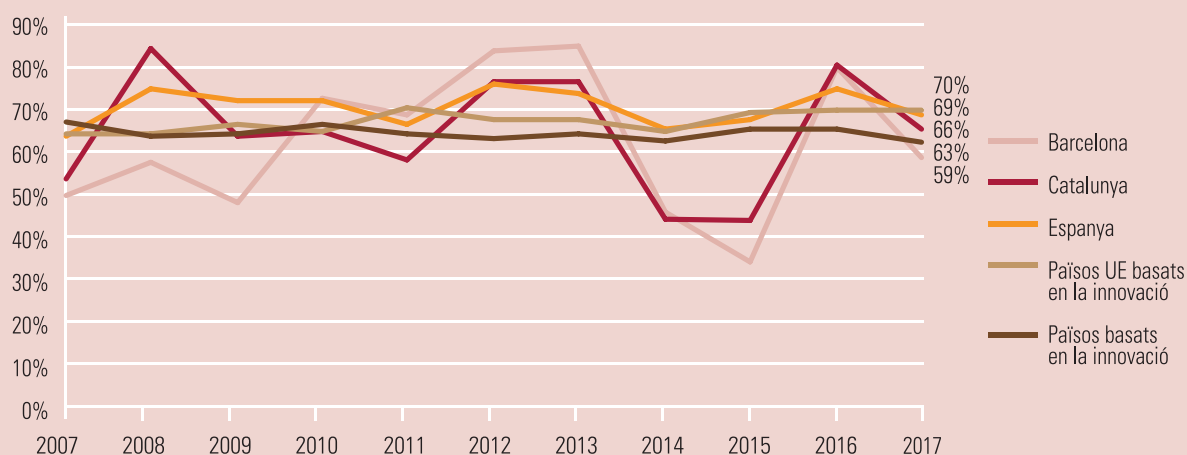
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017



Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017



Gràfic 3.20. Evolució del % d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017



3.3. Activitat intraprenedora

Com a complement dels indicadors anteriors, que fan referència a les iniciatives emprenedores amb la finalitat de posar en funcionament un negoci per una persona autònomament i de manera independent, en els qüestionaris del 2011 i en els dels últims quatre anys (des de l'edició del 2014) es van incloure un seguit de preguntes per analitzar el comportament emprenedor que té lloc dins de les organitzacions existents de manera proactiva i innovadora per part dels empleats d'aquestes organitzacions.

El GEM defineix l'intraprenedoria i la taxa d'activitat intraprenedora (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), de manera àmplia, l'activitat emprenedora que duen a terme alguns treballadors dins d'organitzacions existents quan han participat activament en els últims tres anys liderant el desenvolupament de nous productes/serveis, i/o creant noves empreses sota el paraigua del seu ocupador (*spin-offs*, *spin-outs*, *startups*).

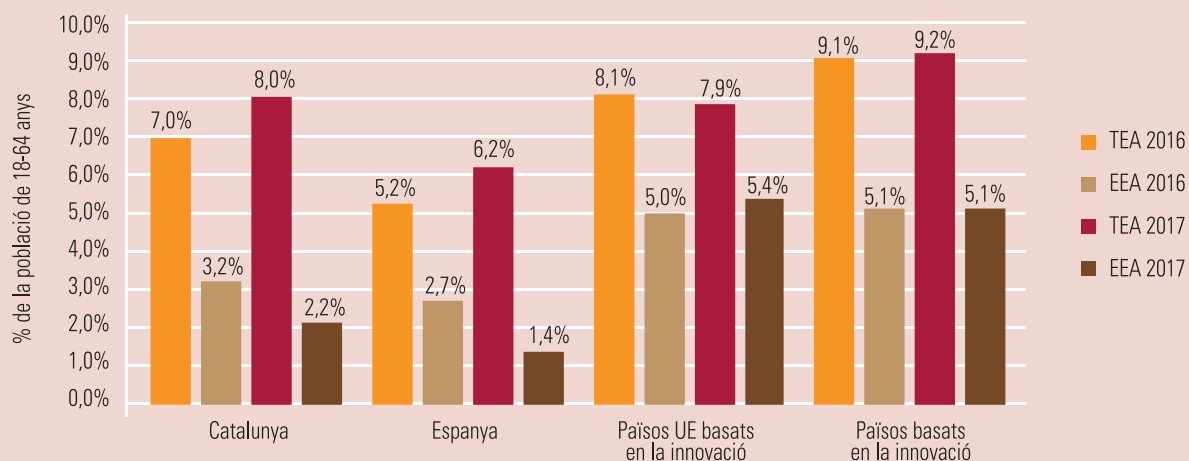
El gràfic 3.21 mostra l'evolució de l'EEA i de la TEA en els últims dos anys a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM amb economies basades en la innovació. El 2017, en contrast amb el 8% d'activitat emprenedora (TEA), el 2,2% de la població catalana ha estat intraprenedora. Els valors d'edicions anteriors van ser: 2,1% el 2014; 1,5% el 2015, i 3,2% el 2016.

El valor de la mitjana del període 2014-2017 de Catalunya (2,3%) ha estat superior al d'Espanya (1,8%), però la meitat que l'uropeu (5,0%). Després del fort increment d'1,7 pp del 2016, el 2017 s'ha produït una disminució d'1 pp. Això ha provocat que les distàncies entre Catalunya (2,2%) i Europa (5,4%, amb un augment de 0,4 pp respecte del 2016) hagin incrementat, i són de 3,2 punts.

Tot i que les empreses catalanes s'estan adonant que per créixer orgànicament i renovar-se cal instaurar la dinàmica de l'intraprenedor i es desenvolupen diferents iniciatives com, per exemple, incubadores i acceleradores corporatives, l'increment de l'EEA encara és un dels reptes pendents de l'economia catalana per aconseguir empreses de dimensions més grans i que operin en sectors en creixement.

El gràfic 3.22 mostra la relació que hi ha entre el nivell de desenvolupament i l'activitat emprenedora dels empleats dels països participants en el projecte GEM, que no adopta una forma de U, com en el cas de la TEA (gràfic 3.24), sinó una tendència creixent, que confirma l'estreta relació entre l'activitat intraprenedora i un dels

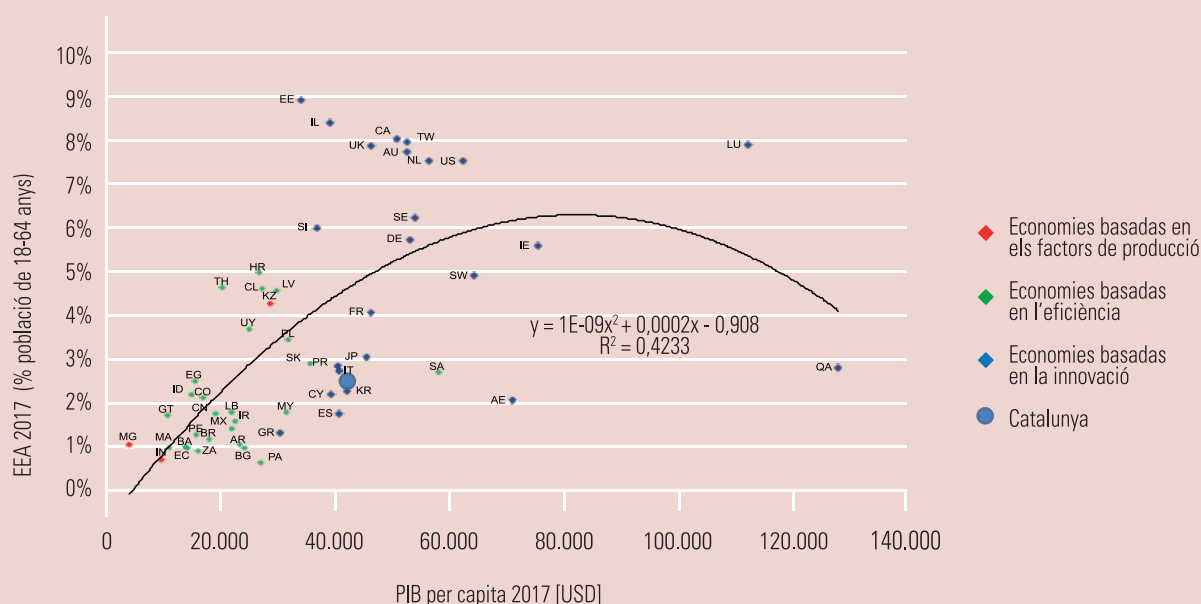
Gràfic 3.21. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet dins d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, a Espanya i als països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2016 i 2017



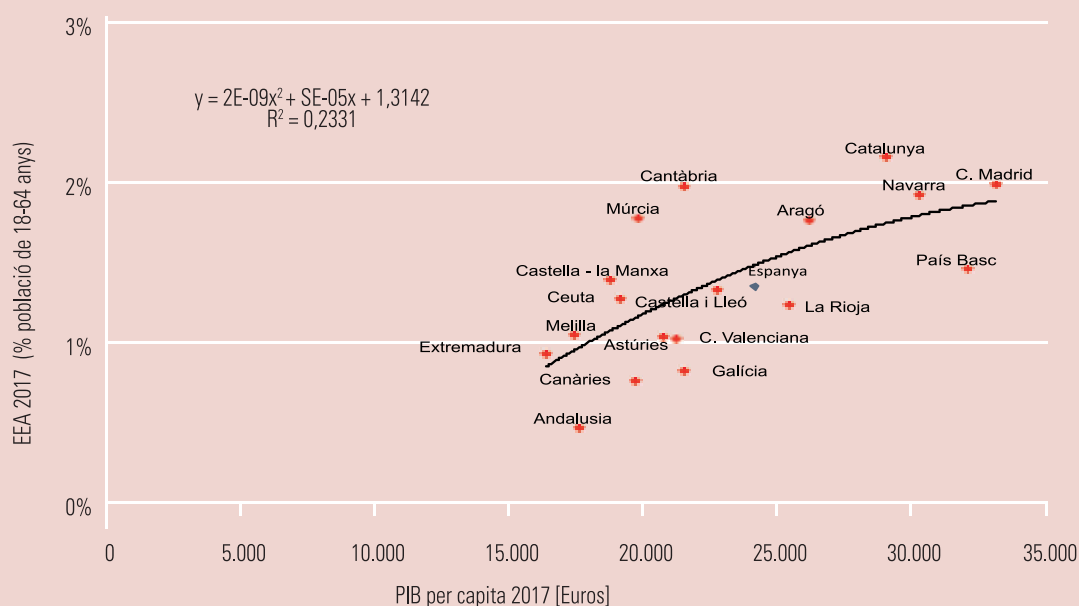
indicadors associats al creixement econòmic. I el gràfic 3.23 el de les diferents comunitats autònomes, en què Catalunya té el valor més alt d'EEA.

Entre els països GEM d'economies basades en la innovació, destaca, d'una banda, un grup de països amb taxes d'EEA molt altes, per sobre del 7%: Estònia (9,1%), Israel (8,5%), Canadà (8,2%), Taiwan (8,1%), Luxemburg (8,0%), el Regne Unit (8,0%), Austràlia (7,8%), els Països Baixos (7,6%) o els Estats Units (7,6%). I, de l'altra, un grup amb taxes EEA allunyades de la mitjana (5,1%), inferiors al 3%: el Japó (2,8%), Puerto Rico (2,5%), Itàlia (2,4%), Qatar (2,5%), Corea (1,9%), Xipre (1,8%), els Emirats Àrabs (1,7%), Espanya (1,4%) o Grècia (0,9%). Catalunya, amb un 2,2%, pertanyeria a aquest últim grup.

Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2017) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)



Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2017) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)



3.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de l'activitat emprenedora

La dimensió internacional del projecte GEM possibilita la comparació de la situació a Catalunya amb els indicadors d'altres entorns. Encara que en els apartats anteriors ja s'han anat introduint dades d'Espanya, Europa i països GEM amb economies basades en la innovació, per contextualitzar millor els resultats obtinguts de Catalunya en aquest apartat es presentaran els resultats detallats del procés emprenedor en els països GEM en funció del grau de desenvolupament que tenen (índex de competitivitat global) i de les comunitats autònomes de l'Estat espanyol.

A la taula 3.1 es pot apreciar que la TEA sol ser més elevada com més reduït és el nivell de desenvolupament del país. Als països en vies de desenvolupament la població adulta té més necessitat d'emprendre a causa de la manca d'altres oportunitats, com, per exemple, d'ocupació per compte d'altri en empreses o en la funció pública. En els països d'economies basades en els factors de producció, la mitjana és de 14,1%, i passa a 14,9% en els d'economies basades en l'eficiència i a 9,2% en els d'economies basades en la innovació. Malgrat tot, és important tenir en compte que l'impacte econòmic de l'emprenedoria depèn més de la qualitat que de la quantitat.

El gràfic 3.24 mostra la relació que hi ha entre la taxa d'activitat emprenedora i el nivell de desenvolupament, mesurat pel PIB per càpita dels països participants al projecte GEM, que adopta una forma de U amb un coeficient de determinació el 2017 del 0,1731. Es pot apreciar l'homogeneïtat que hi ha entre els grups de països segons els tres tipus d'economies. En les economies basades en la innovació destaquen per sobre de la mitjana les taxes d'Estònia (19,4%), Canadà (18,8%), els Estats Units (13,6%), Corea (13,0%), Israel (12,8%), Austràlia (12,2%), Puerto Rico (10,6%) i els Països Baixos (9,9), que són els que "estiren" la corba cap amunt. I a la part baixa, amb taxes inferiors al 5%: França (3,9%), Itàlia (4,3%), el Japó (4,7%) i Grècia (4,8%). Espanya es troba per sota de la línia que marca la mitjana del seu nivell de desenvolupament i Catalunya a prop d'aquesta mitjana.

En la comparació autonòmica, Catalunya i Barcelona apareixen en els primers llocs en emprenedors naixents, nous, en fase inicial i consolidats (gràfic 3.25 i 3.26). Tot i així, en la comparació internacional amb els països GEM d'economies basades en la innovació, Catalunya apareix en els últims llocs en emprenedors potencials i naixents. Així com en un nombre més baix de tancaments.

Gràfic 3.24. Relació entre l'indicador TEA (2017) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)

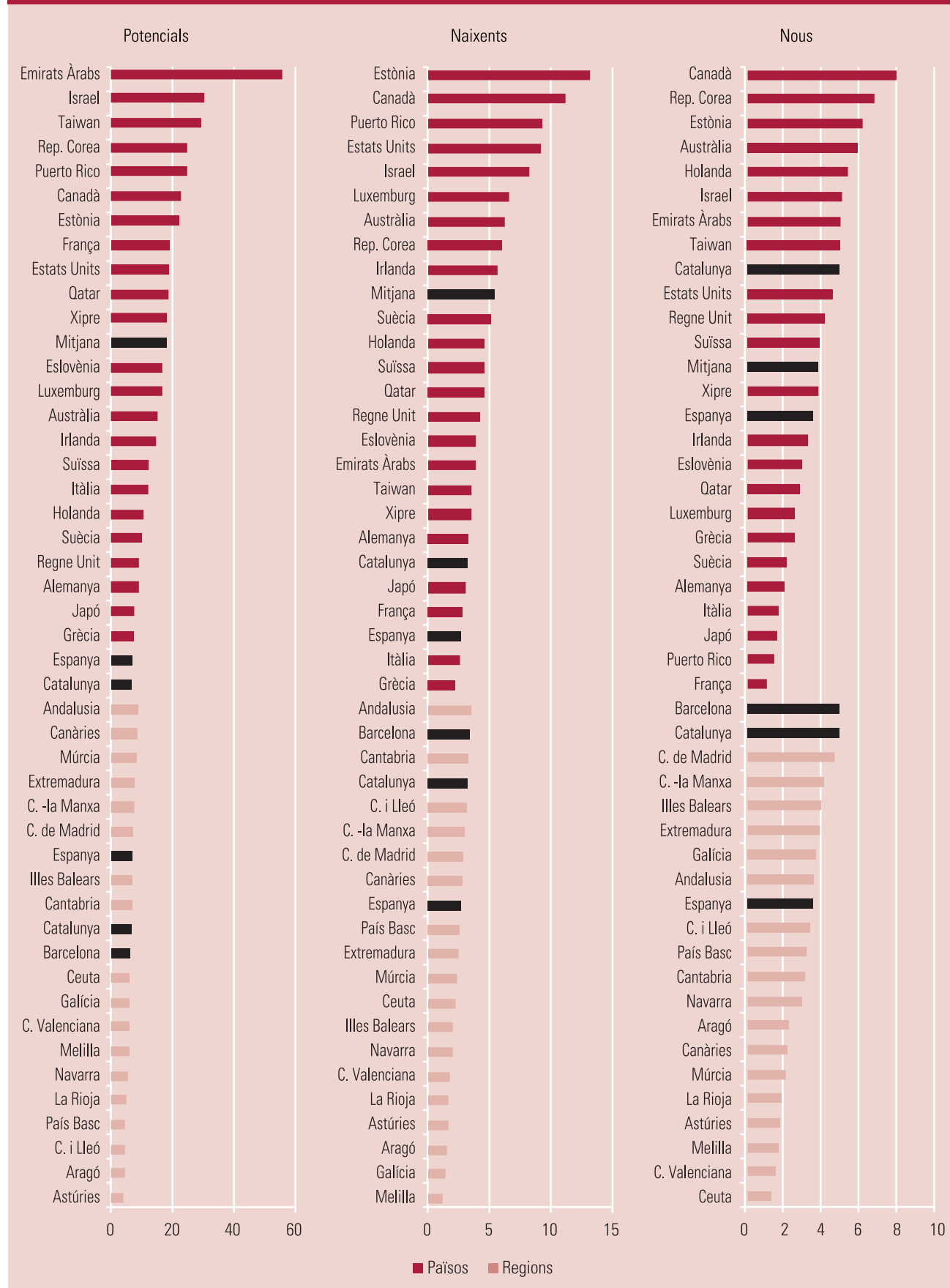


Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta més dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és similar (0,1 pp més elevada la catalana, 8,0% vs. 7,9%), la mitjana dels països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació gairebé duplica la de Catalunya en emprenedors potencials (12,9% vs. 6,7%) i naixents (4,8% vs. 3,3%), és una mica més de la meitat en emprenedors nous (3,1% vs. 4,8%) i consolidats (6,7% vs. 9,1%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,9% vs. 1,9%) i més que duplica en intraprenedors (5,4% vs. 2,2%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

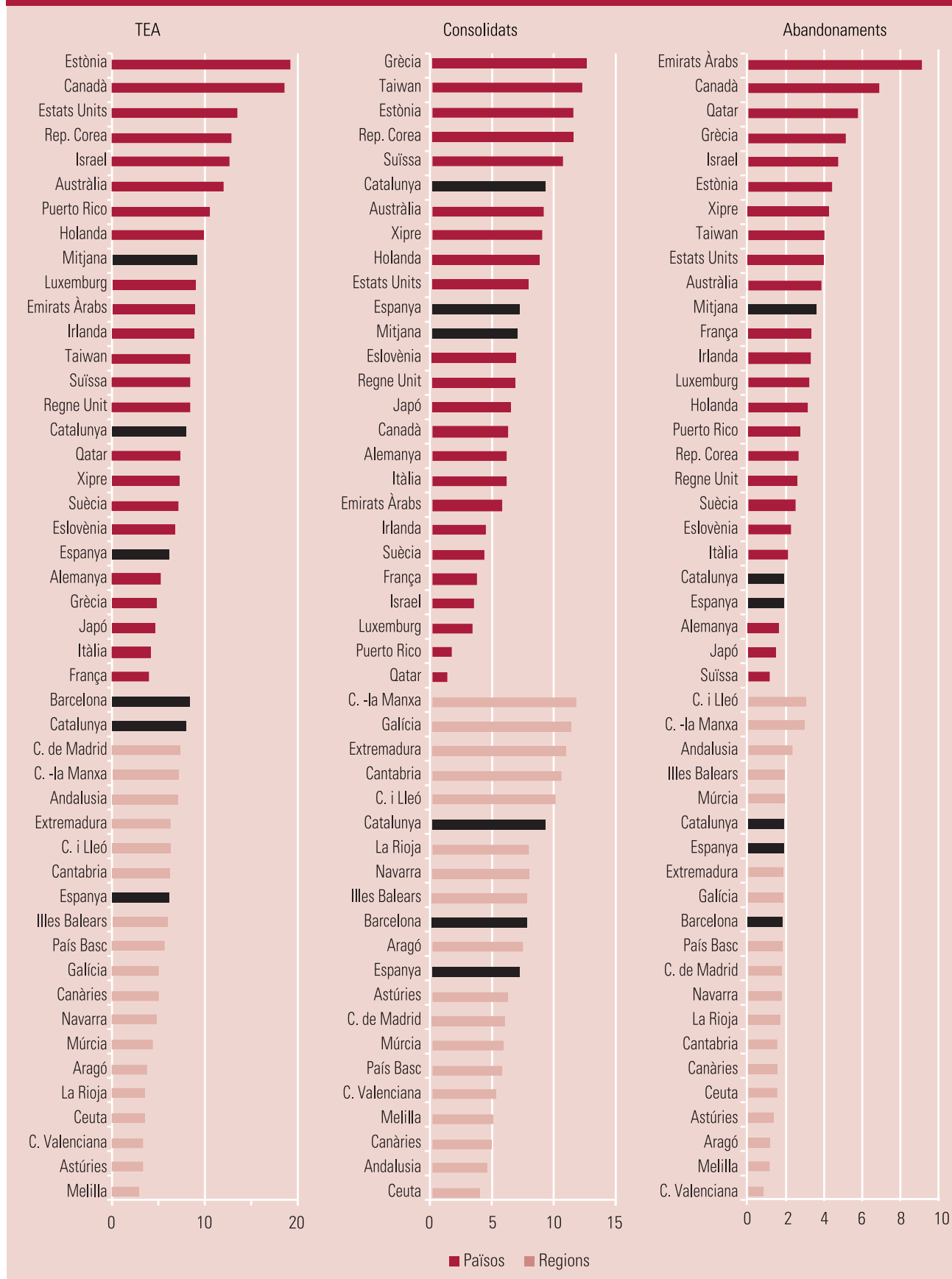
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2017 classificats per tipus d'economia

		Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial	Tancaments	Continua
Economies basades en els factors de producció	Mitjana	36,9	12,3	6,5	14,1	12,7	5,7	4,2	1,5
	Índia	14,1	8,4	4,6	9,3	6,2	3,2	2,4	0,8
	Kazakhstan	51,5	10,9	3,8	11,3	2,4	7,2	5,1	2,1
	Madagascar	45,0	17,5	11,2	21,8	29,4	6,7	5,0	1,7
Economies basades en l'eficiència	Mitjana	30,1	12,2	6,5	14,9	8,9	5,4	3,9	1,5
	Àrabia Saudita	33,7	10,2	6,9	11,5	3,2	8,8	6,7	2,1
	Argentina	14,0	5,0	2,1	6,0	6,7	3,0	2,4	0,7
	Bòsnia i Hercegovina	6,7	4,5	1,4	3,9	1,4	1,3	0,6	0,7
	Brasil	18,7	5,2	16,3	20,3	16,5	5,3	3,5	1,7
	Bulgària	5,6	3,2	1,9	3,7	6,4	1,3	1,0	0,2
	Xile	47,3	21,2	9,7	23,8	9,9	7,1	5,5	1,6
	Xina	20,0	10,3	6,4	9,9	6,8	2,8	1,8	1,0
	Colòmbia	56,9	17,6	8,1	18,7	8,7	6,5	4,4	2,1
	Croàcia	22,8	9,9	2,9	8,9	4,4	4,0	1,9	2,0
	Equador	52,3	23,1	9,7	29,6	15,3	8,8	6,8	2,1
	Egipte	57,6	9,1	7,0	13,2	5,7	10,2	8,2	2,0
	Eslovàquia	14,9	8,9	3,8	11,8	10,0	4,2	2,8	1,4
	Guatemala	46,0	15,3	11,7	24,7	12,3	6,0	4,1	1,8
	Indonèsia	28,3	8,8	3,9	7,5	10,4	4,8	3,2	1,6
	Iran	42,3	11,5	6,9	13,3	10,6	6,6	4,4	2,2
	Líban	40,0	18,0	16,0	24,1	33,2	6,6	5,4	1,2
	Letònia	21,8	11,1	5,1	14,1	7,7	4,2	3,0	1,2
	Malàisia	28,3	18,2	6,6	21,6	3,8	8,3	5,1	3,1
	Marroc	30,7	9,2	4,6	8,8	10,4	4,5	3,4	1,1
	Mèxic	18,7	13,9	3,6	14,1	1,4	3,5	2,7	0,8
	Panamà	23,7	12,1	6,4	16,2	4,7	2,7	2,4	0,3
	Perú	48,7	25,0	6,5	24,6	7,4	6,2	4,7	1,4
	Polònia	11,2	4,3	2,2	8,9	9,8	2,8	2,1	0,7
	Sud-àfrica	15,2	9,1	3,8	11,0	2,1	6,0	5,4	0,6
	Tailàndia	44,9	20,4	12,1	21,6	15,2	9,1	5,7	3,4
	Uruguai	32,2	13,1	4,2	14,7	6,4	5,0	3,4	1,6
Economies basades en la innovació	Mitjana	18,1	7,4	3,8	9,2	6,8	3,6	2,2	1,3
	Alemanya	8,9	3,9	2,0	5,3	6,1	1,6	0,9	0,7
	Austràlia	15,4	8,3	5,9	12,2	9,0	3,8	2,8	1,0
	Canadà	23,1	18,2	8,1	18,8	6,2	6,9	3,3	3,5
	CATALUNYA	6,7	3,3	4,8	8,0	9,0	1,9	1,2	0,6
	Corea	25,0	5,6	6,9	13,0	11,4	2,7	1,8	0,9
	Xipre	18,4	6,4	3,8	7,3	8,9	4,3	2,7	1,6
	Emirats	56,3	14,9	5,1	9,0	5,6	9,1	4,3	4,8
	Eslovènia	16,7	4,2	3,0	6,8	6,8	2,3	1,5	0,8
	ESPANYA	6,8	3,4	3,5	6,2	7,0	1,9	1,3	0,6
	Estats Units	19,0	12,4	4,6	13,6	7,7	4,0	2,0	2,0
	Estònia	22,3	15,5	6,2	19,4	11,4	4,4	2,9	1,5
	França	19,1	2,9	1,1	3,9	3,6	3,3	1,9	1,4
	Grècia	7,4	2,6	2,6	4,8	12,4	5,1	4,7	0,4
	Irlanda	14,8	7,1	3,3	8,9	4,4	3,3	1,9	1,4
	Israel	30,6	11,7	5,1	12,8	3,3	4,7	3,6	1,1
	Itàlia	12,2	3,2	1,7	4,3	5,9	2,1	1,1	1,0
	Japó	7,5	4,5	1,6	4,7	6,3	1,5	0,8	0,7
	Luxemburg	16,5	8,2	2,6	9,1	3,3	3,2	2,3	0,9
	Països Baixos	10,4	3,7	5,4	9,9	8,6	3,1	2,1	1,0
	Puerto Rico	24,7	10,8	1,4	10,6	1,6	2,7	1,7	1,0
	Qatar	18,8	7,4	2,8	7,4	1,3	5,8	4,2	1,6
	Regne Unit	9,2	5,5	4,2	8,4	6,7	2,6	1,9	0,6
	Suècia	10,0	4,9	2,1	7,3	4,2	2,5	2,1	0,4
	Suïssa	12,3	6,4	3,9	8,5	10,5	1,1	0,4	0,8
	Taiwan	29,5	6,2	5,0	8,6	12,1	4,0	1,6	2,5

Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous, 2017



Gràfic 3.26. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'empresadors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonaments d'empreses, 2017



4. Perfil de l'emprenedor i característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya

En els apartats 4.1. i 4.2 d'aquest capítol estudiem dues de les característiques que defineixen el perfil de l'emprenedor: la motivació que ha estat determinant en la decisió d'iniciar un nou projecte empresarial, d'una banda, i el seu nivell de formació, de l'altra. En el capítol cinc s'estudiaran altres característiques rellevants definitòries del perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor: gènere, edat, nivell de renda... Hem optat per incloure en aquest capítol l'anàlisi de la motivació de l'emprenedor en fase inicial i el seu nivell de formació perquè en la majoria de les investigacions, articles i llibres sobre aquest tema es conclou que els principals factors determinants de les característiques d'un projecte empresarial, del seu èxit i de la seva qualitat són precisament la motivació i la formació de l'emprenedor. Així, per exemple, una de les conclusions que s'extreuen de l'estudi de les anomenades empreses gasela o empreses noves que mostren de manera sostenible alts nivells de creixement en vendes i ocupació, és que es tracta freqüentment d'empreses creades per persones amb un bon nivell de formació i que tenen la percepció que existeix una bona oportunitat de negoci susceptible de ser explotada amb èxit a través del desenvolupament del projecte que es pretén iniciar. En les investigacions relatives a les anomenades empreses globals de naixement (*born global*), o sia empreses de ràpida internacionalització, es conclou, així mateix, que la motivació i el nivell de formació dels seus fundadors són de gran rellevància a l'hora d'explicar aquest fenomen.

En l'apartat 4.3. s'estudien les característiques principals dels projectes empresarials naixents o en fase inicial a Catalunya, quin és el sector d'activitat, la grandària i el creixement, el grau d'innovació en productes i processos, la competència percebuda i, finalment, la internacionalització. Aquests factors són precisament els que defineixen el nivell de qualitat de l'activitat emprenedora en fase inicial, i els que en última instància determinen el potencial que tenen els nous negocis a Catalunya per crear ocupació, innovar i internacionalitzar-se. En aquest capítol partim implícitament del supòsit que la qualitat de l'emprenedoria és en funció, entre altres variables, del nivell de formació i del perfil de motivació de l'emprenedor. Finalment, en l'apartat 4.4 analitzem algunes característiques del finançament de l'activitat emprenedora naixent.

4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat

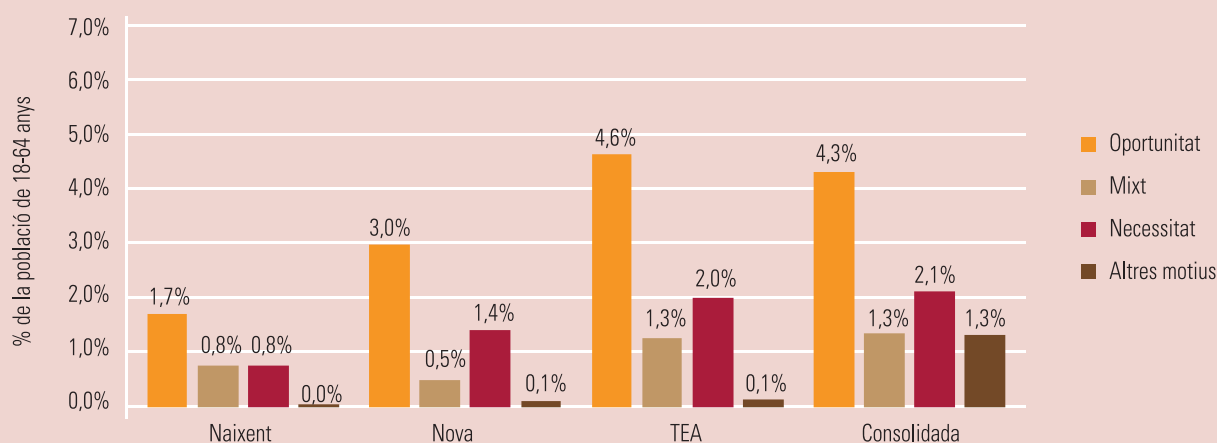
La decisió d'emprendre, de crear una empresa pròpia, pot ser conseqüència de factors positius, com ara aprofitar una oportunitat de negoci, posar en pràctica les idees pròpies o aconseguir més realització personal. En aquests casos, l'emprenedor es veu "atret" per aquestes perspectives i, per això, parlem de creació per oportunitat o *pull*. Hi ha, això no obstant, altres ocasions i circumstàncies en què els motius principals per crear una empresa pròpia parteixen de fets que tenen certes connotacions negatives, com pot ser, per exemple, un acomiadament, la desocupació o la marginació social: és la manca d'altres alternatives personals la que "empeny" les persones a establir la seva pròpia empresa com a mitjà de subsistència. En aquest cas parlem d'emprenedoria per necessitat o *push*.

El tipus de motivació no tan sols és rellevant per explicar el fet de la creació d'una empresa pròpia, sinó que també influeix en les característiques de l'empresa creada, en la qualitat de l'emprenedoria i en el creixement i acompliment de la nova empresa. Els treballs fonamentats en les teories del capital humà i el capital relacional, que estudien de manera multidimensional els determinants del creixement en diferents països, suggereixen que les motivacions de l'empresari influeixen sobre el nivell de creixement del nou negoci. Així, la creació per oportunitat, en oposició a la creació per necessitat, constitueix un dels principals determinants de la probabilitat de creixement de la nova empresa.

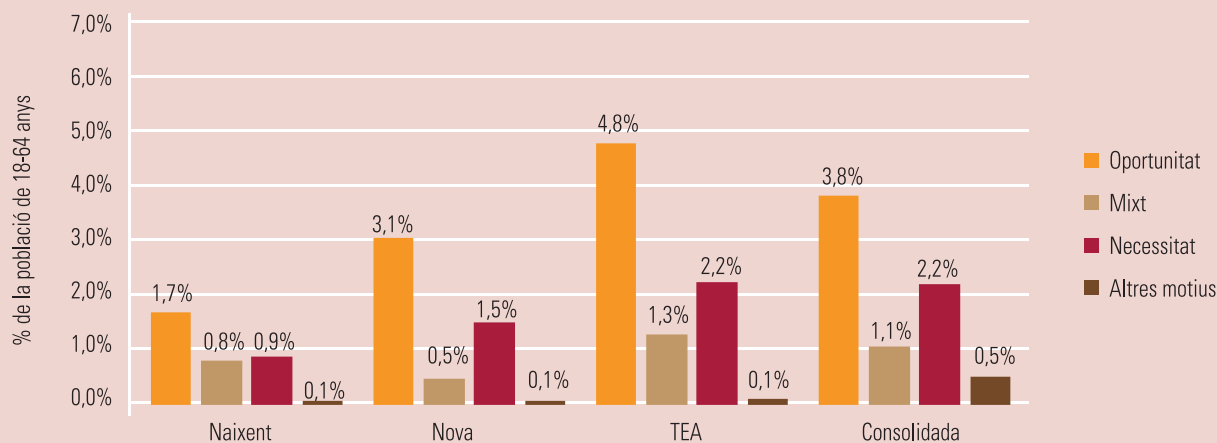
El projecte GEM Catalunya 2017 mostra que la majoria dels enquestats declaren que la seva principal motivació per a la creació de la seva empresa va ser per oportunitat (gràfics 4.1 i 4.2). En aquest aspecte la conclusió és semblant a la de l'informe anterior. Tanmateix, en l'edició d'enguany hem introduït un ajustament metodològic, de manera que les respostes que declaren que el motiu és per oportunitat però que l'únic que es pretén és mantenir els ingressos actuals, les hem reclassificades dins del motiu de necessitat. Això fa que les xifres que figuren en els quatre gràfics següents no siguin directament comparables amb les que figuraven en els gràfics homòlegs de l'edició anterior.

En els gràfics 4.1 i 4.2 s'observa que, tant a Barcelona com a Catalunya, el percentatge de persones adultes involucrades en la posada en marxa d'una empresa de recent creació (TEA) que declaren que el motiu per emprendre és per oportunitat és més del doble dels que declaren que és per necessitat. En el cas dels empresaris establerts (EB) la situació és anàloga, si bé la relació oportunitat/necessitat no és tan elevada, especialment a Barcelona.

Gràfic 4.1. El procés emprendedor a Catalunya el 2017 segons el motiu per emprendre

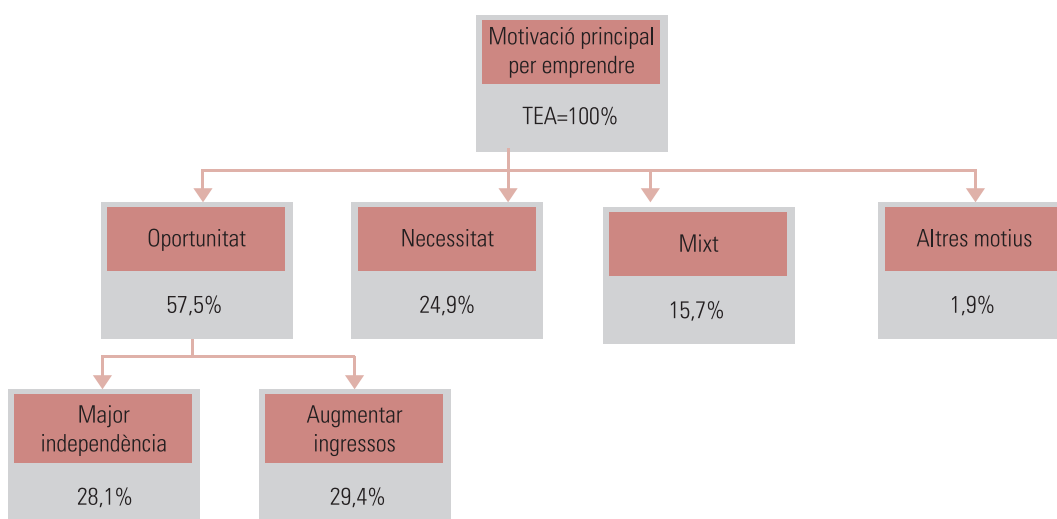


Gràfic 4.2. El procés emprendedor a Barcelona el 2017 segons el motiu per emprendre

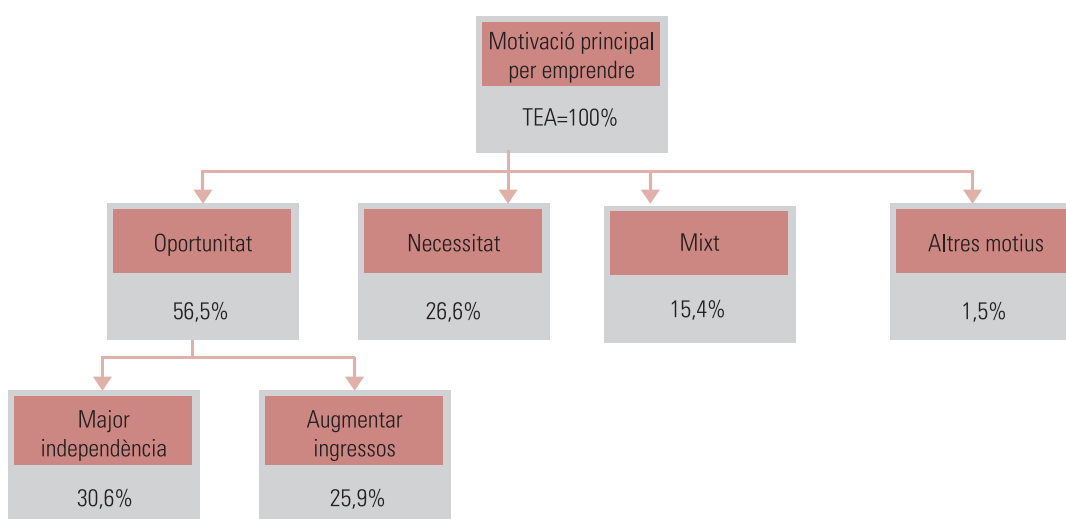


Tant a Catalunya com a Barcelona (gràfics 4.3 i 4.4), un 57% aproximadament dels emprenedors en fase inicial (TEA) declara que el principal motiu per crear l'empresa va ser per aprofitar una oportunitat de negoci, mentre que un 25%, aproximadament, declara que va ser per necessitat. En el cas de Catalunya, el 57,5% que declara haver creat l'empresa per oportunitat, es desglossa en un 28,1% per aconseguir més independència i un 29,4% per incrementar ingressos. En el cas de Barcelona, aquests percentatges són, respectivament, del 30,6% i del 25,9%.

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2017



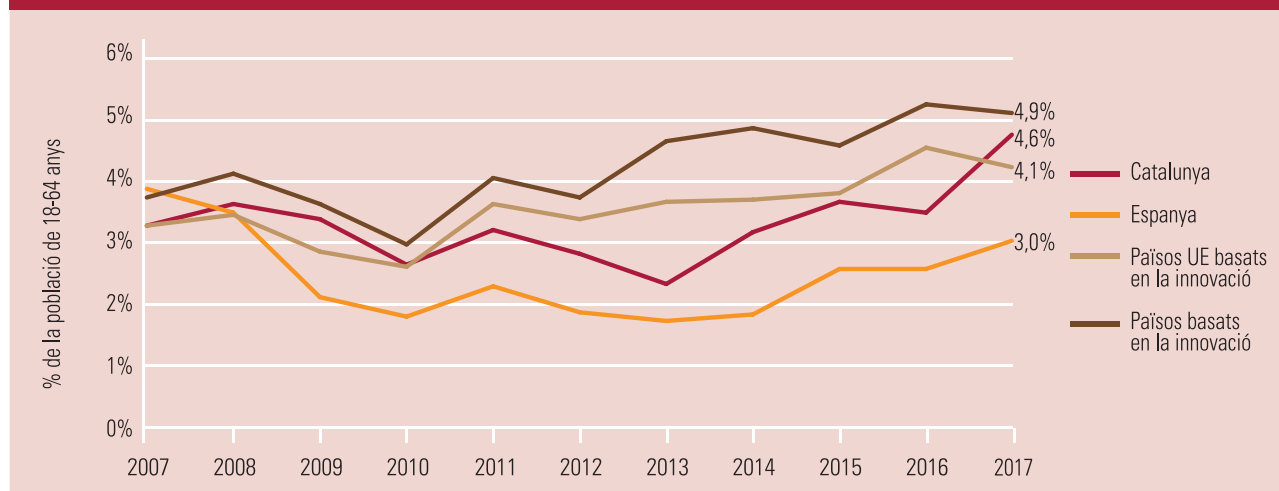
Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2017



L'anàlisi que s'ha fet fins aquí es refereix exclusivament a l'any 2017 i permet obtenir una visió general relativa a Catalunya i Barcelona dels motius que, segons els enquestats, els van impulsar a crear una empresa pròpia. A continuació, completem aquesta anàlisi estàtica incorporant, d'una banda, l'evolució temporal d'aquestes variables i, de l'altra, comparant els valors relatius a Catalunya i Barcelona amb els d'Espanya, dels països de la UE basats en la innovació i dels països del món basats en la innovació.

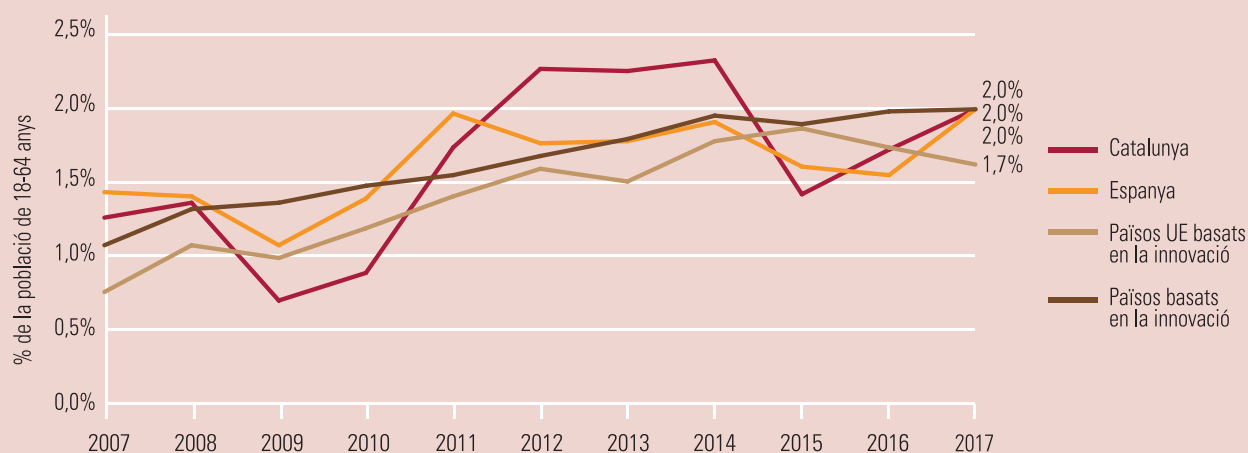
El percentatge de població adulta catalana que el 2017 va ser identificada com a emprenedora en fase inicial (TEA) (8%) es classifica en un 4,6% motivat per oportunitat, un 2% per necessitat, un 1,3% per una combinació d'aquestes dues raons i un 0,1% d'emprenedors per altres motius. A Barcelona la TEA per oportunitat se situa en el 4,8% de la població adulta. Si observem l'evolució dels darrers anys d'aquest índex (gràfic 4.5) veiem que l'any 2017 la motivació per oportunitat creix fortament tant a Barcelona com a Catalunya, i passa en aquest últim del 3,4% al 4,6%, amb la qual cosa duplica pràcticament el valor més baix de la sèrie (2013). De fet, el de 2017 és l'increment més important que s'observa en tota la sèrie. Els valors de Catalunya i Barcelona són 1,6 punts percentuals superiors als d'Espanya i ja assoleixen en aquest aspecte els nivells dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és per oportunitat

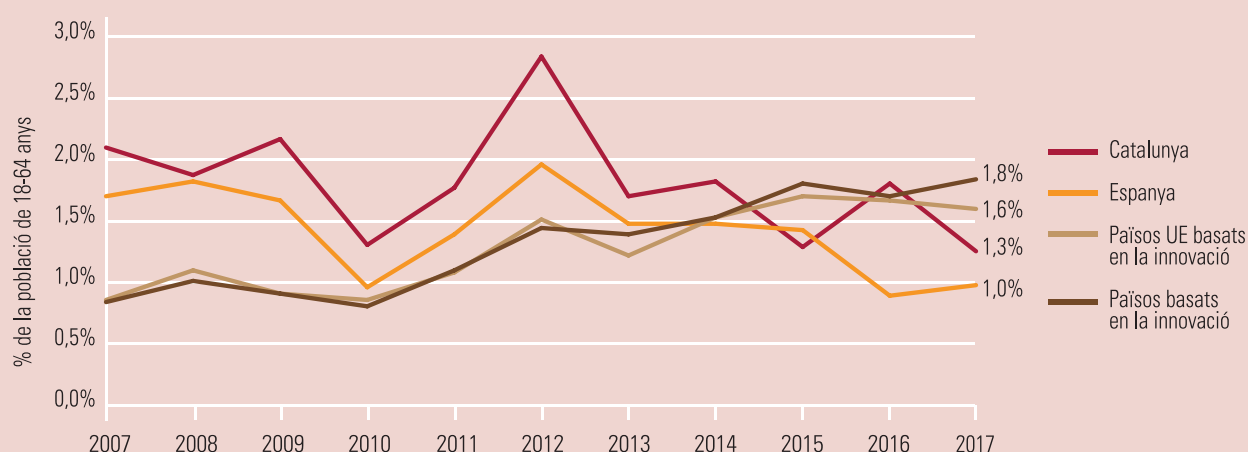


Anàlogament, en els gràfics 4.6 i 4.7 es pot veure l'evolució comparada de la TEA per necessitat i la TEA del que hem anomenat *motiu mixt*. En el primer gràfic observem que en el darrer exercici la TEA per necessitat augmenta lleugerament a Catalunya (+0,2 punts percentuals), augmenta 0,4 punts a Espanya i es manté en els països basats en la innovació. Aquest nivell (2% de la població adulta) és similar al d'Espanya i superior al dels països europeus basats en la innovació. Per raons òbvies, el seu valor és, tanmateix, inferior al dels anys 2012 - 2014.

Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és per necessitat



Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)

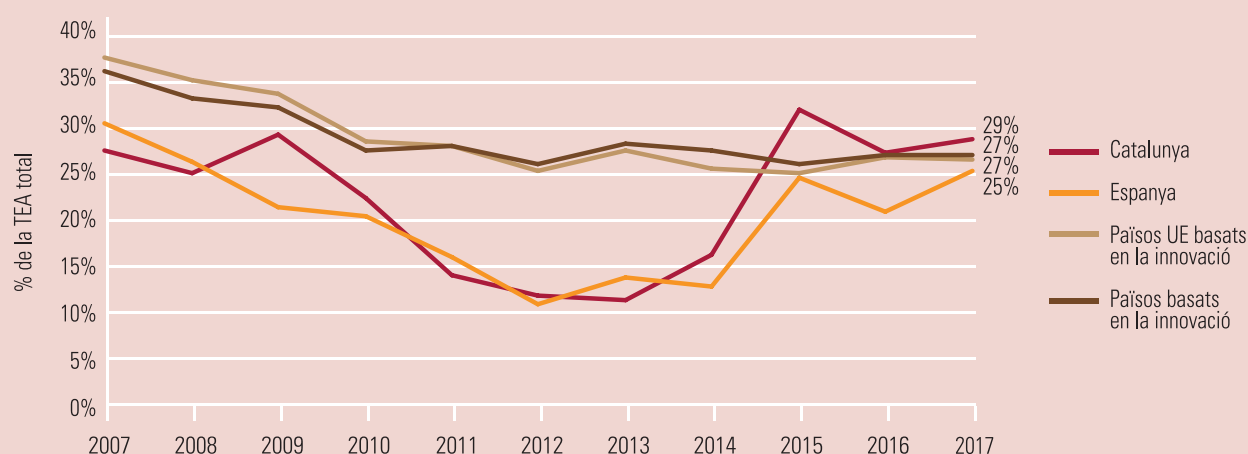


Quan s'analitza l'evolució històrica d'aquestes variables s'aprecia un fet que ja vam evidenciar en els dos informes anteriors. Durant els anys de crisi, la creació d'empreses per oportunitat va disminuir fortament; en canvi va augmentar en termes absoluts i encara més en termes relatius la creació d'empreses per necessitat a causa de les dificultats per accedir a una feina. Aquest cicle, a diferència de la resta de països basats en la innovació, és clarament perceptible a Catalunya i Espanya. En els tres últims exercicis aquest patró canvia de signe i s'observa un clar augment en termes relatius de l'emprenedoria per oportunitat, i s'assoleixen, en relació amb aquesta variable, nivells clarament superiors a Espanya i semblants als dels països basats en la innovació.

La disminució del pes relatiu de la creació d'empreses per necessitat a Catalunya indica que hi ha una proporció més petita d'emprenedors catalans en fase inicial que es veuen obligats a crear el seu propi negoci perquè no tenen altres alternatives. Els resultats a Barcelona estan en la mateixa línia que els de Catalunya. En ambdós casos, la tendència creixent de l'emprenedoria per necessitat que es va observar durant la crisi no només s'ha alentit, sinó que s'està revertint.

En desglossar les raons donades pels enquestats per a la creació d'empreses per oportunitat es pot apreciar que creix la proporció d'emprenedors motivats per obtenir més independència, que arriba al 28,7% del total (gràfic 4.8). Aquest percentatge està molt per sobre del que es va observar els anys de crisi i se situa en nivells superiors als de fa deu anys, i també superiors als d'Espanya i de la resta de països basats en la innovació.

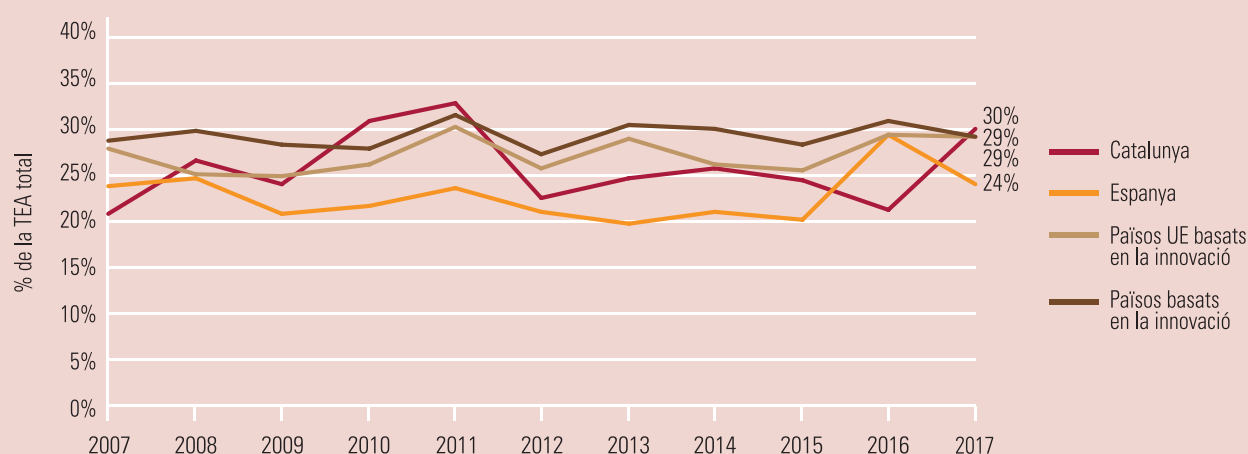
Gràfic 4.8. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu de tenir més independència personal



Nota: Els valors corresponents a Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència dels altres, es calcula el percentatge ometent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les taules 1.4, 1.5 i 1.6.

En el darrer exercici creix molt fortament el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) que manifesta que el principal motiu per emprendre per oportunitat és obtenir més ingressos, i s'assoleixen també nivells superiors als d'Espanya i de la resta de països basats en la innovació.

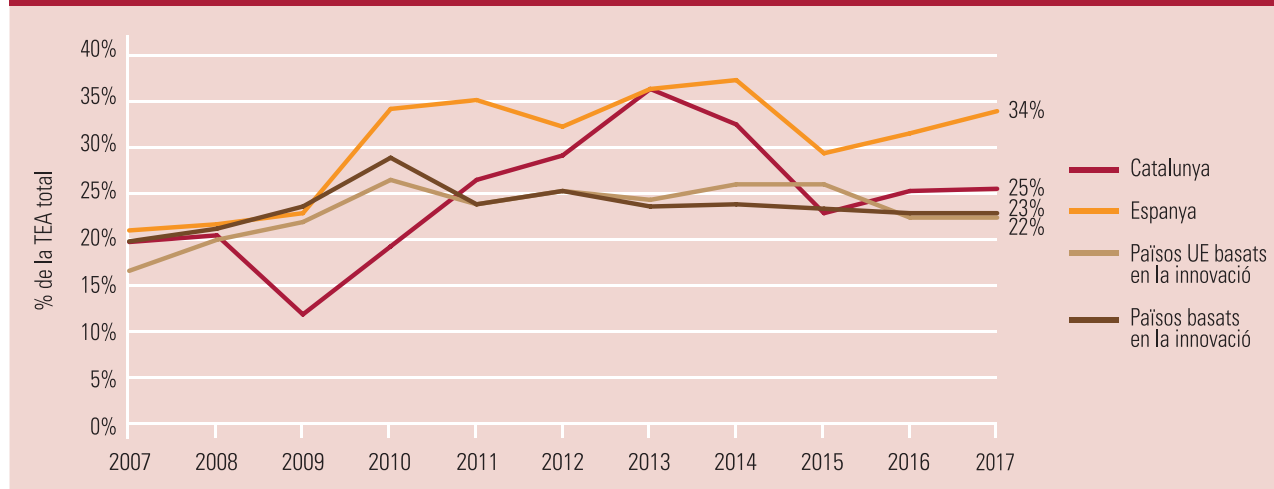
Gràfic 4.9. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu d'obtenir més ingressos



Nota: Els valors corresponents a Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència dels altres, es calcula el percentatge ometent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les taules 1.4, 1.5 i 1.6.

Finalment, en el gràfic 4.10 veiem l'evolució del percentatge dels emprenedors en fase inicial (TEA) que manifesten que el motiu per emprendre és per necessitat, és a dir, per manca d'oportunitats per accedir a una ocupació mínimament satisfactòria. Aquí observem des d'una perspectiva alternativa a la del gràfic 4.6 l'estabilització en els tres últims anys del pes de la motivació per necessitat a Barcelona i Catalunya en nivells molt inferiors als observats en el període 2012-2015, vuit punts inferiors a Espanya i, tot i així, quasi tres punts per sobre dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.10. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu d'emprendre per necessitat

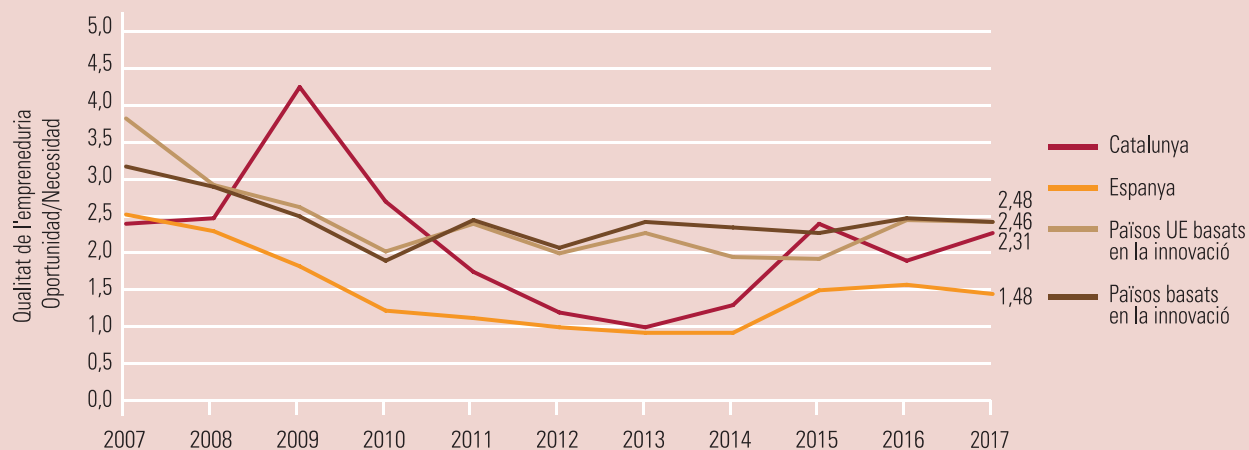


Nota: Els valors corresponents a Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència dels altres, es calcula el percentatge ometent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les taules 1.4, 1.5 i 1.6.

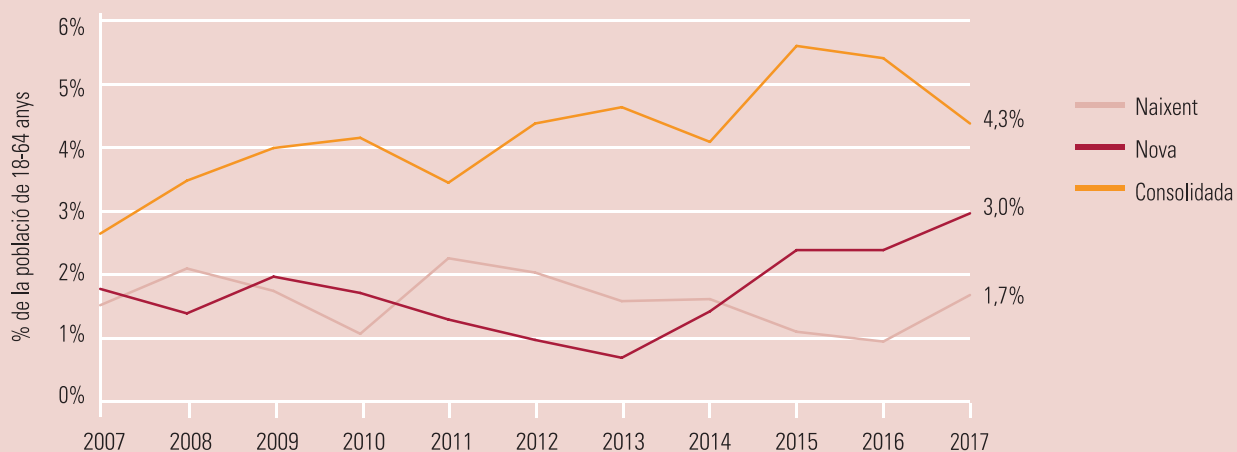
El gràfic 4.11 sintetitza mitjançant un únic indicador el que hem exposat fins ara sobre el pes i l'evolució de les motivacions per emprendre. Aquest indicador és precisament la ràtio entre la motivació per oportunitat i la motivació per necessitat, prescindint tant de les respostes dels que no contesten aquesta qüestió com les respostes dels que ho fan de manera poc precisa i donen com a motiu una combinació d'ambdues. Quant a Catalunya, en l'anàlisi d'aquest gràfic és aconsellable prescindir dels valors dels anys 2009 i 2010 perquè estan notòriament esbiaixats. En aquest gràfic veiem de manera sintètica que durant els pitjors anys de la crisi (2011-2014) la ràtio oportunitat/necessitat disminueix en gran mesura per les raons exposades en aquest mateix capítol. El 2015 es recuperen els valors del 2007, i el 2017 es consolida aquesta recuperació. En l'últim exercici, el valor d'aquesta ràtio és en la mostra catalana 0,8 punts superior a Espanya i 0,1 punts inferior a la resta de països basats en la innovació. Resumint, en els últims exercicis es consolida un important augment del pes de la motivació per oportunitat, que es manté per sobre d'Espanya i lleugerament per sota de la resta de països basats en la innovació. Previsiblement això hauria de redundar en una millora de la qualitat de l'emprenedoria.

Finalment, l'evolució de l'índex TEA a Catalunya i Barcelona durant el període 2007-2017 segons el motiu per emprendre i la fase del procés emprenedor mostra l'augment de la creació per oportunitat en els emprenedors naixents i nous i la disminució en els consolidats (gràfics 4.12 i 4.13).

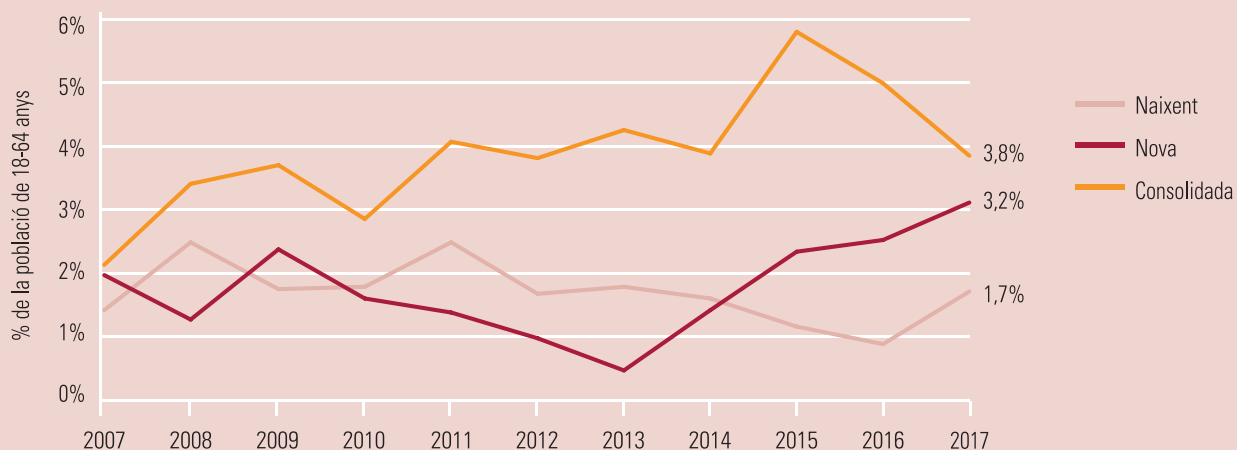
Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicador de la qualitat emprendedora a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2007-2017



Gràfic 4.12. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2017 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprendedor



Gràfic 4.13. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Barcelona durant el període 2007-2017 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprendedor

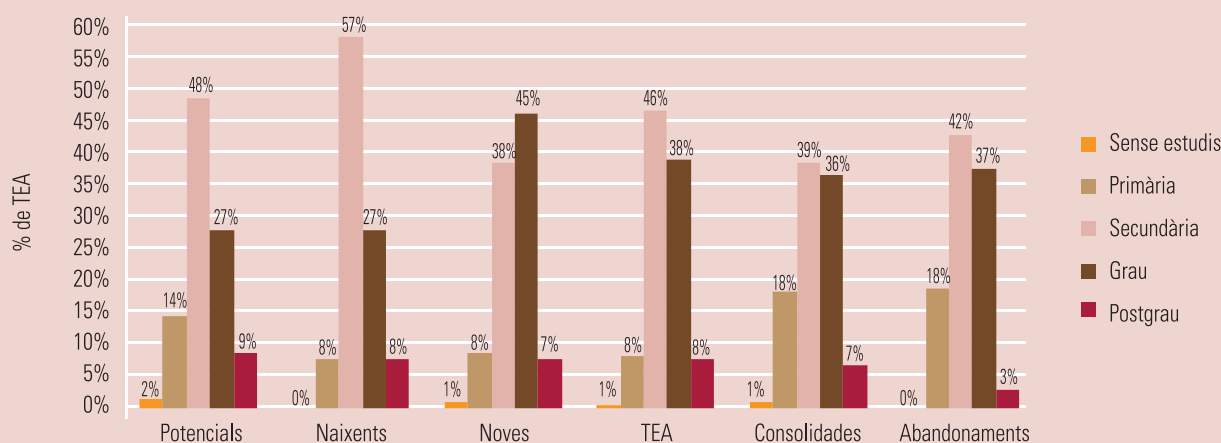


4.2. Nivell de formació de l'emprenedor

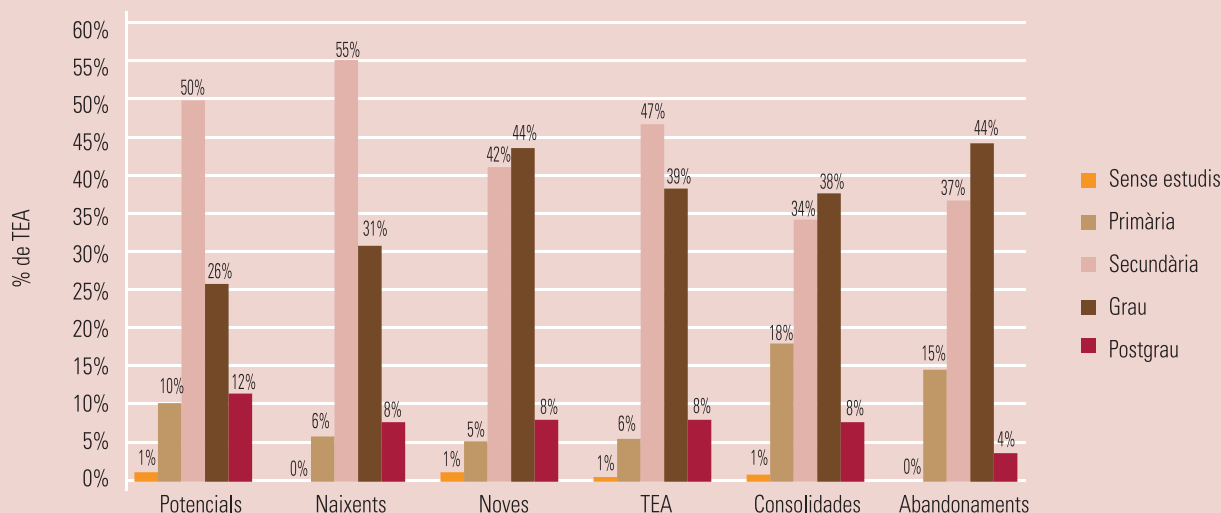
El projecte GEM, en sintonia amb els resultats de les investigacions disponibles, considera l'educació formal de l'emprenedor un component clau del seu capital humà i, per extensió, de la qualitat de l'emprenedoria. Les investigacions assenyalen que en entorns amb informació incompleta, com sol passar quan es crea una nova empresa, el nivell d'estudis té un valor important com un senyal d'habilitat productiva (Riley, 2002). El coneixement previ adquirit té un paper molt rellevant en el bon desenvolupament del projecte de l'emprenedor, i és de gran utilitat per identificar i valorar oportunitats de negoci (Shepherd i Detienne, 2005; Haynie *et al.*, 2009) i per adaptar-se a noves situacions (Weick, 1996). Això justifica la importància de l'educació, sobretot en el moment de posar en funcionament una empresa, en què la incertesa és elevada. Però no només és rellevant en el moment de posar en funcionament el projecte empresarial, sinó que també ho és perquè en determina l'orientació a la innovació (Koellinger, 2008; Ucbasaran *et al.*, 2008) o al creixement (Colombo i Grilli, 2010).

En els gràfics 4.14 i 4.15 es pot veure per a Catalunya i Barcelona com es distribueixen els diferents grups d'emprenedors segons el nivell d'educació. D'acord amb els resultats del GEM per a Catalunya, el 2017 els

Gràfic 4.14 Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya, 2017



Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2017

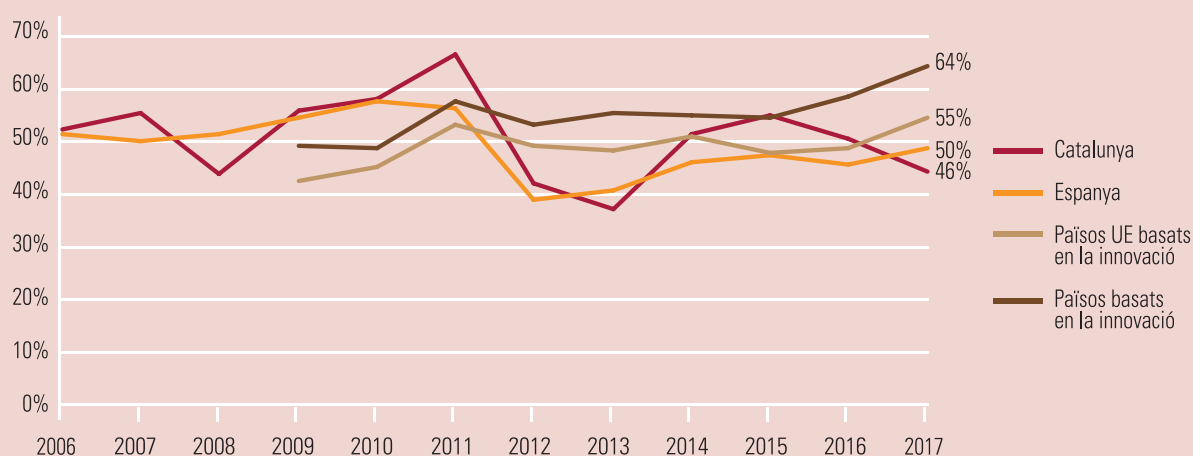


emprenedors en fase inicial (TEA) i, especialment, els nous, mostren uns nivells de formació superiors als potencials, els consolidats i els abandonaments. Així, més d'un 90% dels empresaris en fase inicial tenen estudis secundaris o superiors i un 45,5% estudis de grau o de postgrau; aquest darrer percentatge assoleix, en el cas dels empresaris nous, el 52,7%. En el cas dels empresaris potencials i abandonaments, aquests percentatges són entre cinc i deu punts inferiors als TEA.

Els resultats obtinguts a la demarcació de Barcelona són semblants als del conjunt de Catalunya (gràfic 4.15). A Barcelona el percentatge de TEA amb estudis superiors assoleix el 46,7% i el dels que tenen estudis secundaris o superiors, el 93,6%.

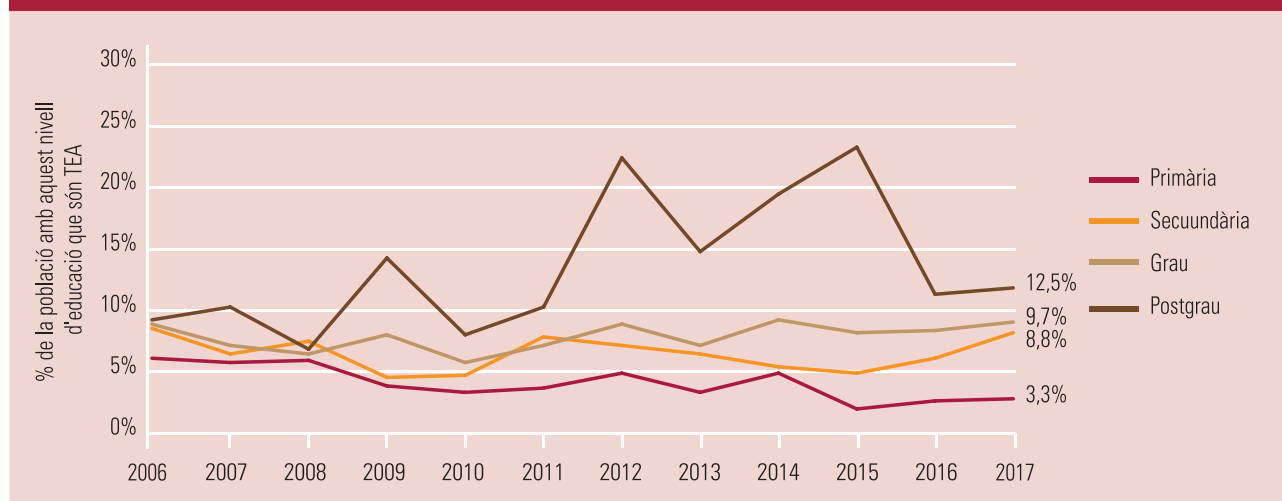
Al gràfic 4.16 es pot veure l'evolució històrica i la comparació internacional de la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (grau i postgrau). A Catalunya s'observa a partir del 2015 una clara disminució d'aquest indicador. La proporció de titulats superiors passa del 55,5% al 45,6%, i es queda, al darrer exercici, a 4 punts d'Espanya i entre 10 i 20 punts per sota dels països basats en la innovació. La confirmació d'aquesta tendència seria preocupant, ja que indicaria que la recuperació econòmica no atreu els més formats envers la funció empresarial de nou encuny, amb tot el que això suposa de disminució potencial de la qualitat de l'emprenedoria. Esperarem a veure si les dades dels propers anys confirmen aquesta tendència o la deixen en una mera distorsió mostral.

Gràfic 4.16 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017



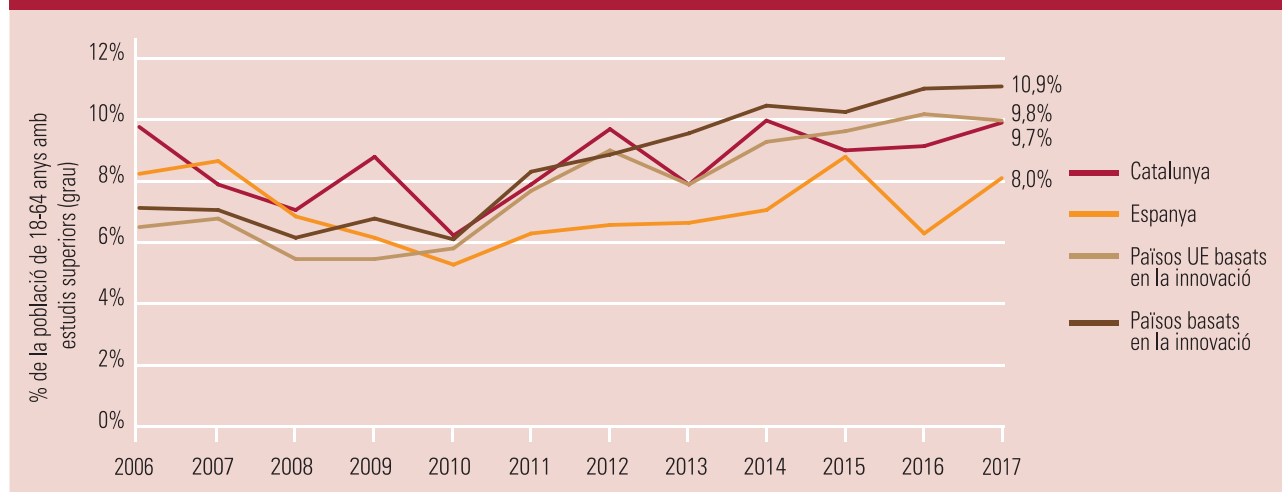
Una manera alternativa d'analitzar el nivell d'educació formal dels emprenedors en fase inicial és a través de l'índex TEA específic de cada col·lectiu, que és igual a la proporció sobre la població adulta d'un determinat nivell de formació que ha iniciat un projecte empresarial. En el gràfic 4.17 es pot veure l'evolució per a Catalunya del nivell dels TEA corresponents a cada nivell d'educació formal. S'hi aprecia que la propensió a emprendre ha estat durant l'última dècada més elevada en les persones amb un nivell d'educació superior. Tanmateix, a partir de 2015, mentre que l'indicador de grau es manté, el de postgrau disminueix fortament i el d'estudis secundaris augmenta.

Gràfic 4.17. Evolució de l'índex TEA per nivell d'educació a Catalunya, durant el període 2006-2017

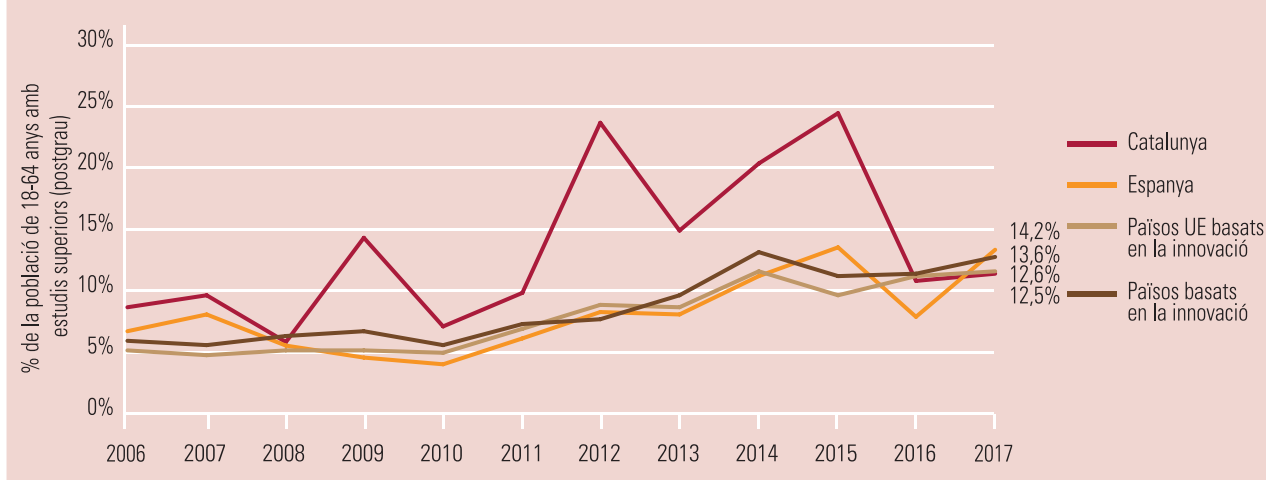


Per completar aquesta anàlisi dels índexs TEA segons el nivell de formació, als gràfics 4.18 i 4.19 es compara l'evolució amb Espanya i els països basats en la innovació per als nivells d'educació superior (grau i postgrau). En el cas del grau s'observen per a Catalunya uns valors estables entorn del 9%, superiors als d'Espanya i lleugerament inferiors als dels països basats en la innovació. En el cas del postgrau, s'observa en els darrers anys una clara tendència a disminuir, i queden per sota d'Espanya i de la resta de països basats en la innovació.

Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

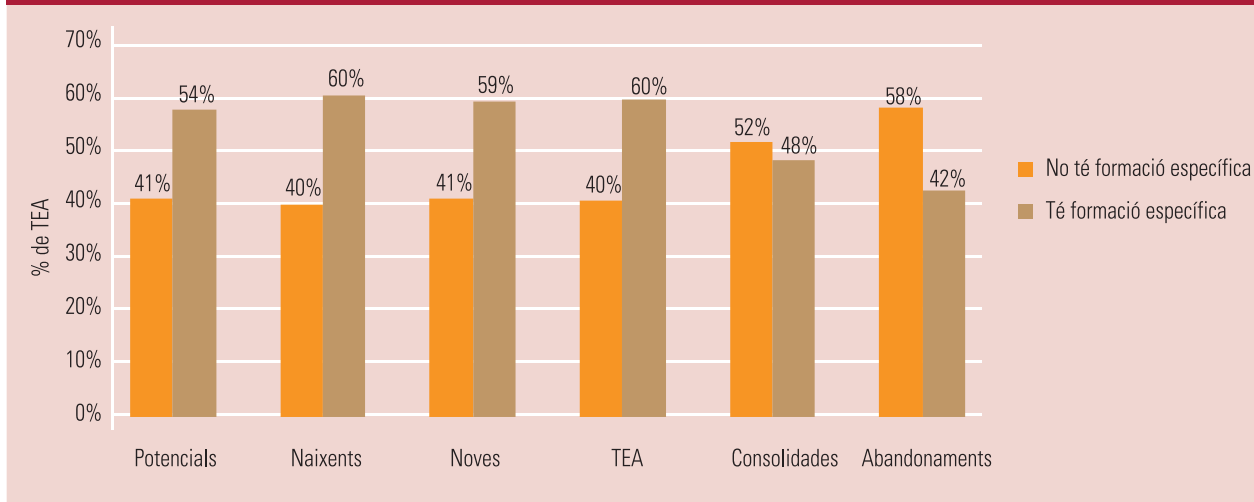


Gràfic 4.19 Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017



El projecte GEM recull també informació sobre la formació específica per emprendre (formació en creació d'empreses, funció directiva, etc.) que han rebut els que han estat identificats com a emprenedors potencials, en fase inicial o consolidats (gràfic 4.20). Els col·lectius que declaren estar més ben formats en temes d'emprenedoria són els que es troben en les primeres fases: TEA (59,5% del total) i potencial (57,6%). En canvi, en els emprenedors consolidats (47,9%) i abandonaments (42,3%) el percentatge és clarament inferior. A la província de Barcelona s'observen proporcions molt similars a les de Catalunya: 60,7% per als TEA i 45,6% per als consolidats.

Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2017, segons si tenen educació específica per emprendre

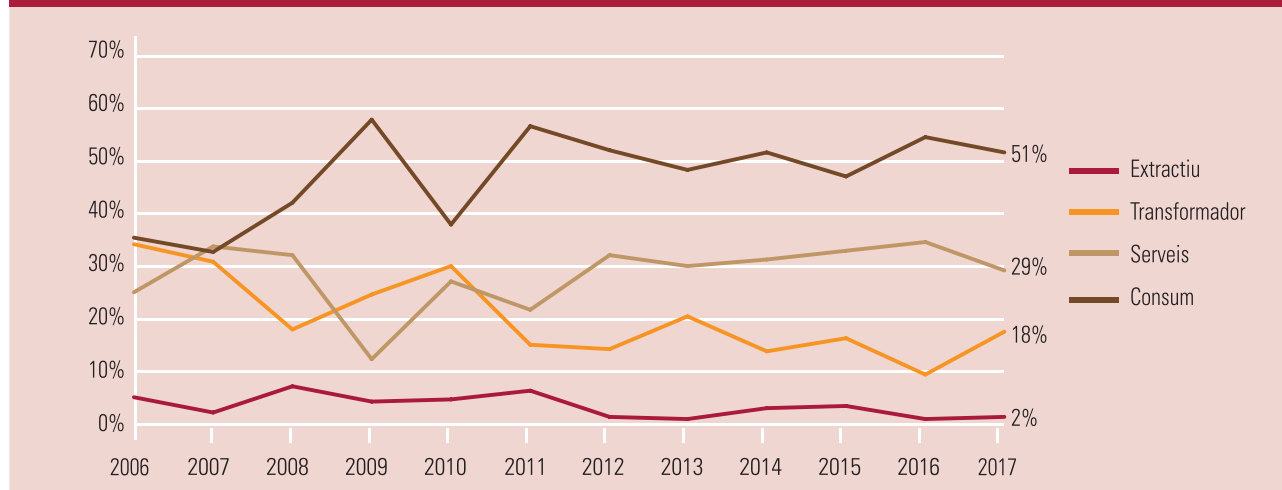


4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria

4.3.1. Sector d'activitat

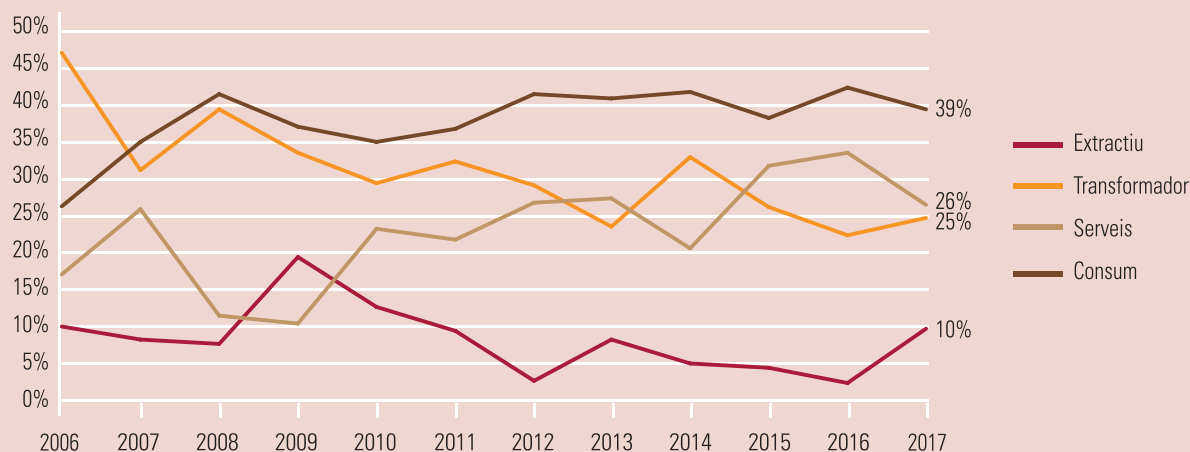
Els dos apartats anteriors d'aquest capítol s'han dedicat a estudiar el perfil de motivació dels emprenedors i el seu nivell de formació. A continuació analitzarem les característiques de les empreses que aquests han creat. En primer lloc, examinem la distribució sectorial d'aquests nous projectes empresarials. En el marc del GEM es tenen en compte les quatre agrupacions sectorials següents: activitats econòmiques de caràcter extractiu, sectors transformadors, activitats de prestació de serveis a empreses i, finalment, prestació de serveis dirigits al consumidor.

Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017



El 2017, una mica més de la meitat de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) s'emmarca en els serveis orientats al consumidor (51,3%) (gràfic 4.21) i una menys d'un terç té relació amb la prestació de serveis a empreses (29,2%). Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) representen un 17,6% de les noves empreses, mentre que les extractives només assoleixen un 1,9%. En aquest darrer any ha augmentat la creació d'empreses en el sector transformador (+8 punts percentuals) i, en termes relatius, han disminuït les de serveis a les empreses i, amb menor intensitat, les de serveis dirigits al consumidor. Sembla que la conjuntura econòmica actual i els esforços de promoció que s'estan duent a terme per diferents vies i orígens (com per exemple l'impuls per constituir el Pacte per a la Indústria) es reflecteixen en els resultats.

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017

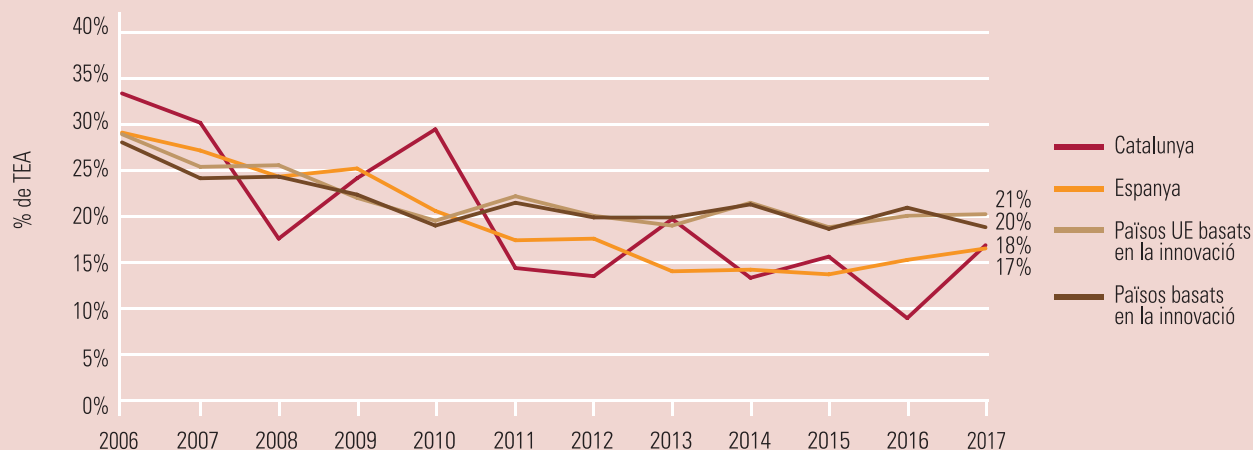


En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.22), el 2017 augmenta la proporció dels que s'ubiquen en els sectors de transformació i extractius, amb disminució dels de serveis, tant dels orientats a les empreses com al consumidor.

Veiem a continuació la comparació de Catalunya amb Espanya i amb els altres països basats en la innovació dels nivells i l'evolució en el temps de la distribució sectorial de l'activitat de les empreses de recent creació (TEA).

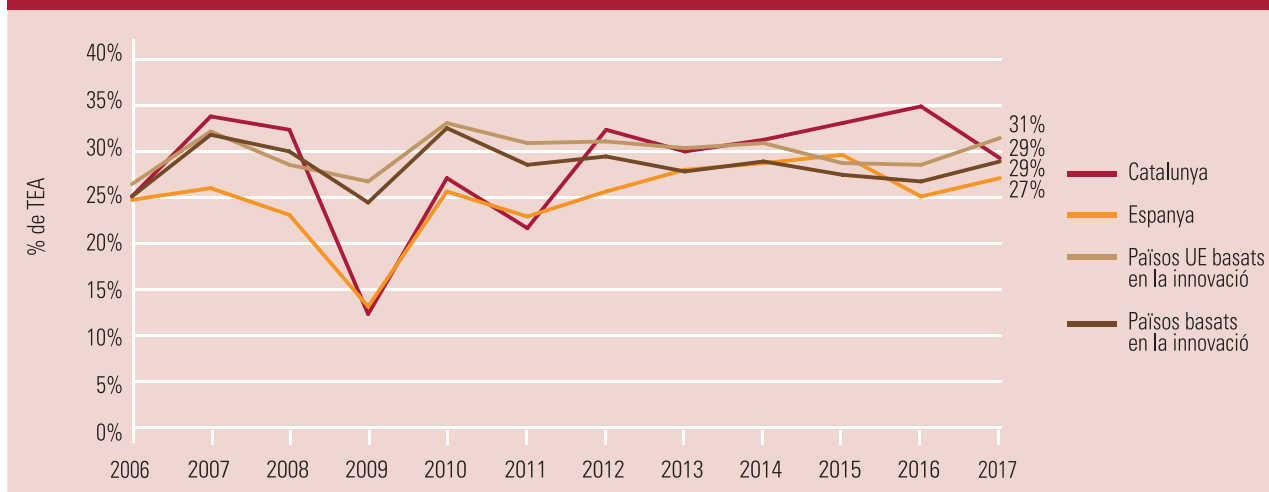
En el gràfic 4.23 podem veure que la tendència a la pèrdua de pes del sector transformador en empreses de recent creació és comuna a tots els països basats en la innovació. Amb el repunt que tant a Catalunya com a Espanya es produeix el 2017, els nivells relatius d'aquest sector queden a menys de tres punts dels països basats en la innovació. Això és rellevant perquè les empreses industrials, en general, solen tenir un potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització més gran. En els pròxims exercicis veurem si es confirma aquest canvi de tendència.

Gràfic 4.23 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017



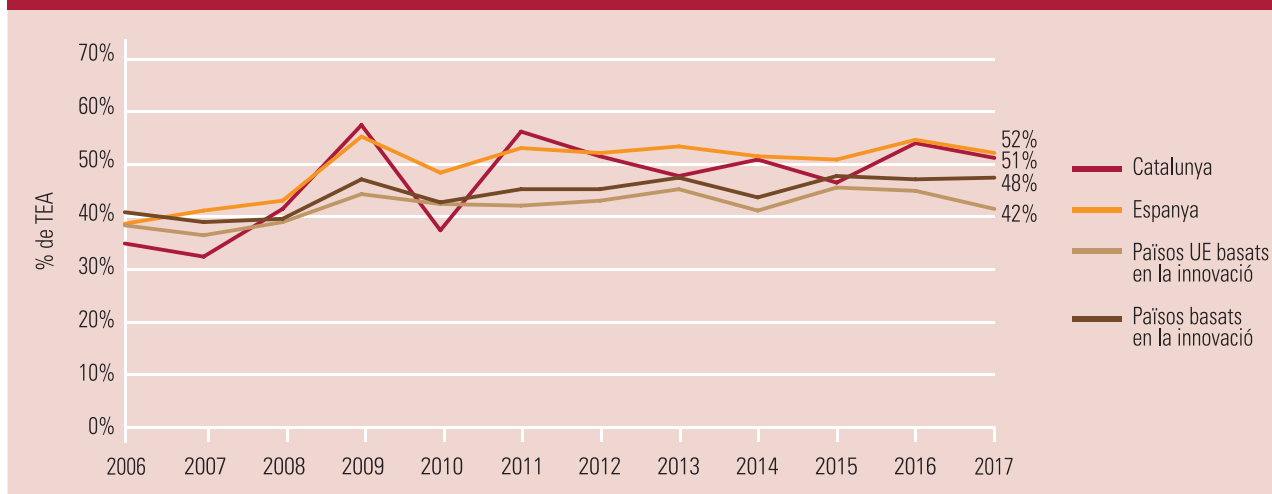
A Catalunya, en contraposició, i en certa manera com a compensació de la tendència que hem apuntat anteriorment, el 2017 el pes de les empreses de nova creació del sector de serveis a empreses disminueix. Amb tot, es manté per sobre d'Espanya i dos punts per sota dels països de la UE.

Gràfic 4.24 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017



Finalment, el 2017 observem (gràfic 4.25) una disminució tant a Catalunya com a Espanya del percentatge que representa el sector de serveis al consumidor, el qual, amb valors semblants als d'Espanya, queda encara deu punts per sobre del pes que tenen les empreses recentment creades d'aquest sector a la resta de països europeus basats en la innovació. Això és rellevant perquè normalment és en aquest sector d'activitat on s'acumulen les empreses amb menys inversió, potencial de creixement i internacionalització.

Gràfic 4.25 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

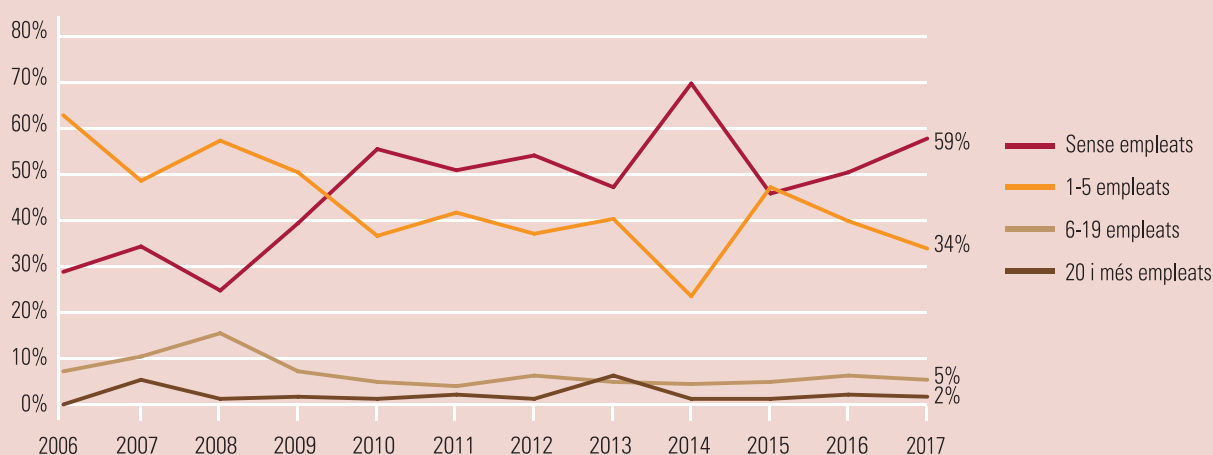


4.3.2. Grandària actual i esperada d'aquí a cinc anys

Les dues variables estructurals de sector, tractades en l'apartat anterior, i la grandària inicial de les empreses estudiades en aquest apartat estan relacionades, ja que hi sol haver diferències sectorials quant al nombre de treballadors en la posada en funcionament d'una nova empresa. En termes generals, la grandària inicial sol ser més elevada en els sectors industrials que en el cas d'empreses de serveis a les empreses o als consumidors. La variable de la grandària inicial de les noves empreses, en termes de nombre de treballadors, suposa un indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors, és un element que en condiciona la supervivència i la consolidació (Audretsch *et al.*, 1999; Falck, 2007).

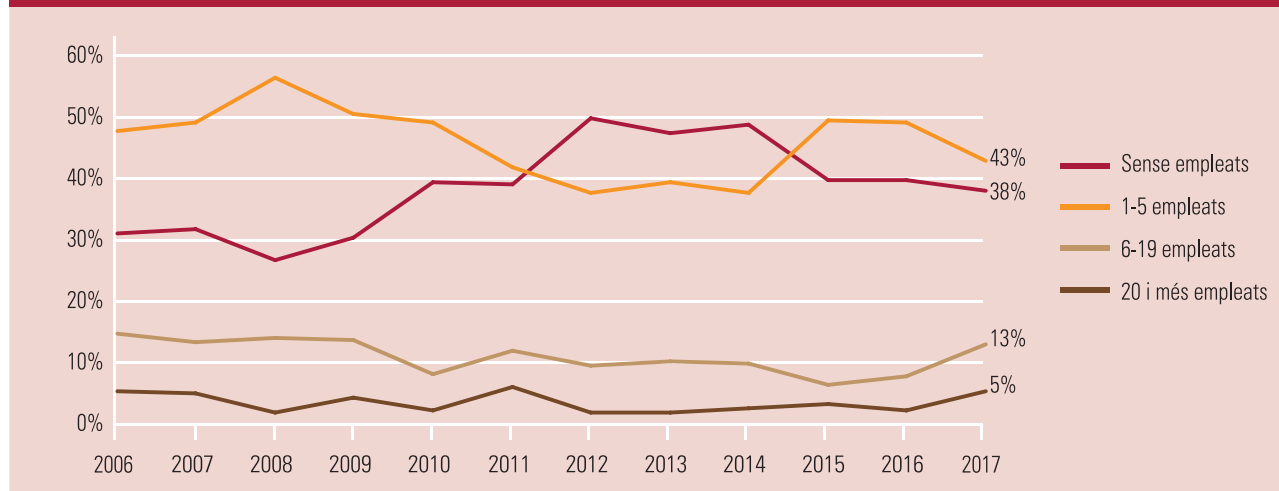
En relació amb la grandària dels nous negocis, el projecte GEM dona informació sobre el nombre de treballadors en el moment de la creació. En el gràfic 4.26 es pot observar que el 2017 sembla que es reverteix la tendència que s'observava des del 2015 d'augment de la grandària de les empreses noves (TEA). Així, les empreses de recent creació sense treballadors passen del 51% al 58% i les d'1 a 5 treballadors, del 40% al 34%. La grandària inicial de les noves empreses continua essent petita de mitjana, i els resultats del darrer any apunten una certa reversió de la millora que s'havia observat des de 2015. En les pròximes edicions veurem si es confirma o és merament un canvi puntual.

Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017



Les empreses consolidades, d'altra banda, mostren el darrer any una clara millora en aquest aspecte deguda probablement al canvi de cicle econòmic (gràfic 4.27): disminueixen en dos punts i en sis punts el pes de les empreses sense treballadors i les d'un a cinc treballadors, respectivament, i en compensació augmenta en vuit punts el pes de les empreses de més de 5 treballadors. Malgrat això, i tal com veurem més endavant, en termes relatius a altres països la grandària mitjana de les empreses catalanes continua essent baixa.

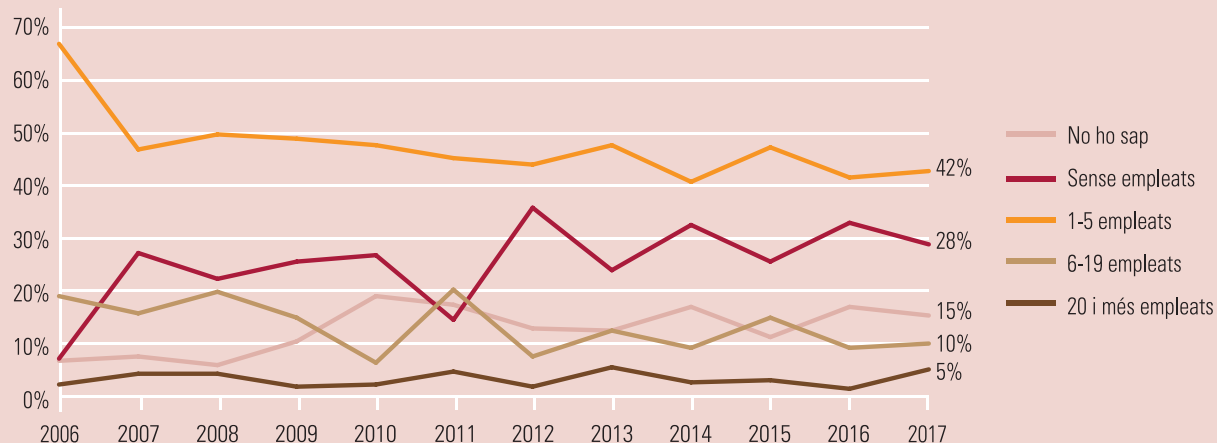
Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017



El projecte GEM inclou també algunes preguntes sobre la mida esperada o prevista al cap de cinc anys. Això ens permet quantificar les aspiracions de creixement dels emprenedors nous i consolidats. L'orientació envers el creixement és una característica important del comportament emprenedor. Els individus involucrats en activitats de creació d'empreses amb aspiracions de creixement elevades acostumen a mostrar un alt compromís amb l'èxit empresarial. En aquest sentit, les aspiracions es consideren una condició necessària per tal que un projecte pugui créixer durant els primers anys de funcionament (Wiklund i Shepherd, 2003). Tot i que la proporció d'emprenedors amb aspiracions altes de creixement sobre el total d'emprenedors tendeix a ser reduïda, l'evidència empírica mostra que un nombre reduït de noves empreses d'alt creixement poden tenir una influència molt positiva en la creació d'ocupació i en el desenvolupament econòmic (Henrekson i Johanson, 2010; Storey i Greene, 2010). Per això, els emprenedors amb una orientació envers el creixement solen ser d'especial interès per als polítics, acadèmics i consultors.

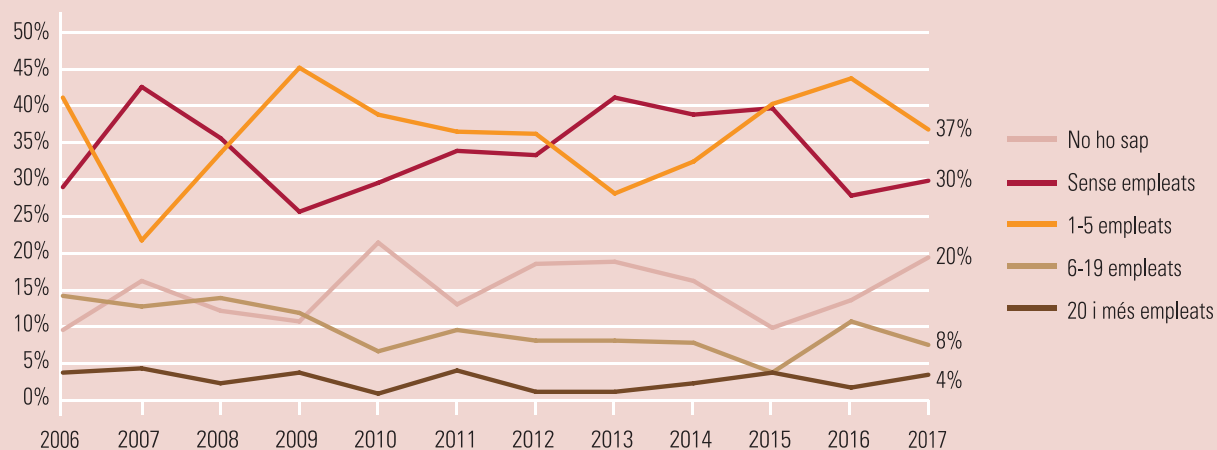
Els resultats relatius a la grandària esperada d'aquí a cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA) (gràfic 4.28) mostren més estabilitat en el temps que la que s'observa quan s'analitzen dades d'ocupació real. Malgrat que el 2017 les estimacions d'ocupació esperades continuen donant un nivell de grandària mitjana de l'empresa relativament baix, en aquest exercici milloren notablement les expectatives: les empreses sense empleats disminueixen quatre punts i les que esperen tenir-ne més de 20 d'aquí a cinc anys augmenten més de tres punts.

Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2017

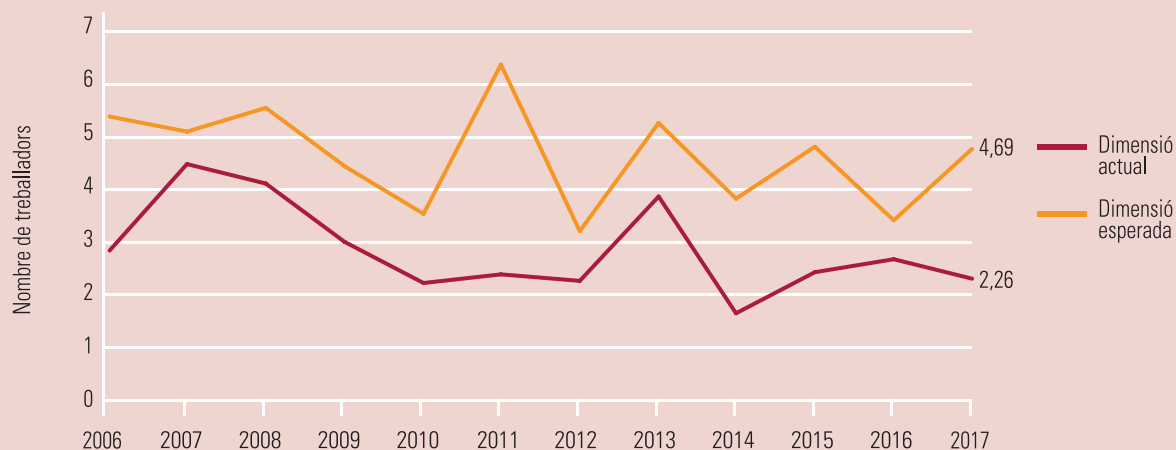


En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.29) les diferències entre l'ocupació actual i l'esperada són menors que en els emprenedors en fase inicial. El 2017 s'observa un cert deteriorament de les expectatives, que caldrà observar en el futur.

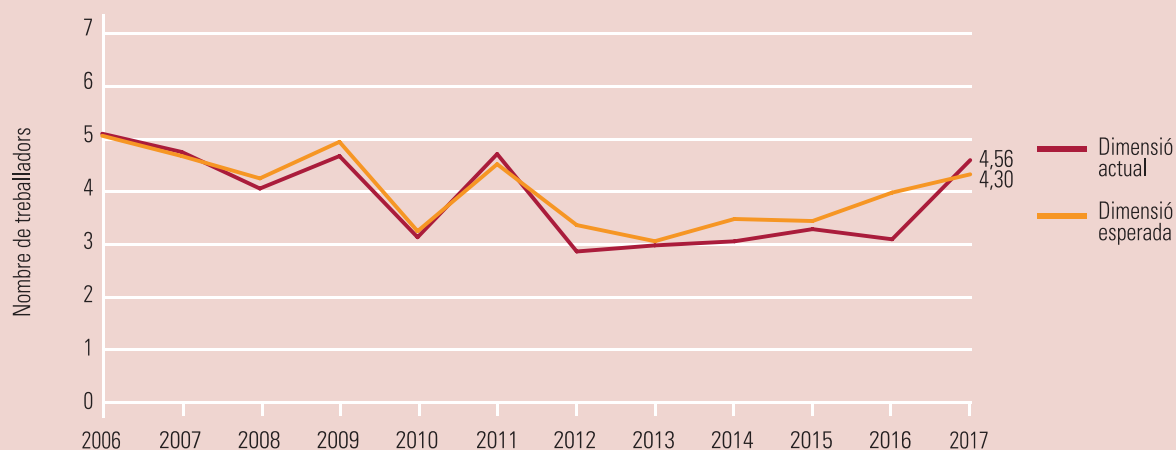
Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2017



Gràfic 4.30. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2017



Gràfic 4.31. Evolució dels emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2017

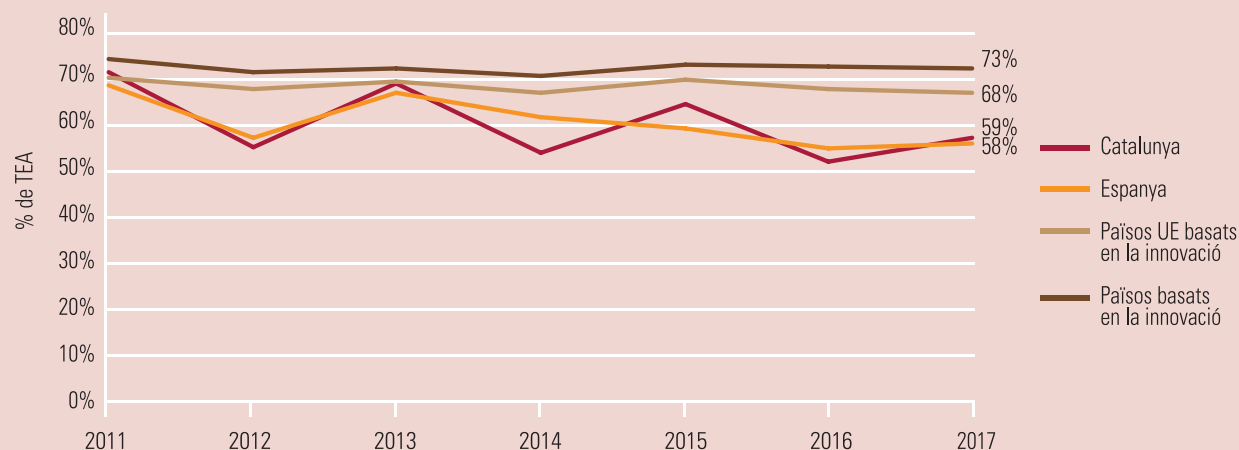


La grandària mitjana de les empreses de recent creació és, lògicament, molt inferior a la de les consolidades. El 2017 van ser respectivament de 2,26 treballadors i 4,56 treballadors. En la mitjana dels onze anys, la diferència entre una sèrie i l'altra és de poc més d'un treballador. D'altra banda, i com és també lògic, el creixement esperat de les empreses de recent creació és molt superior al de les consolidades (+107% vs. -6% el 2017). En aquests gràfics veiem resumidament el que en paràgrafs anteriors hem esmentat sobre l'evolució de la grandària de les empreses i les seves expectatives de creixement. Pel que fa a les empreses de recent creació, el 2017 podem observar una disminució de la grandària mitjana actual i, en contraposició, un fort augment de les expectatives de creixement. Per a les empreses consolidades observem tant l'augment de la grandària real com de les expectatives.

A continuació, contextualitzem l'anàlisi d'aquesta variable comparant les dades de Catalunya amb les d'Espanya i la resta de països basats en la innovació per a alguns indicadors clau sobre quals hi ha informació. Efectuem en primer lloc la comparació amb relació a la variable de proporció d'empreses de recent creació (TEA) que, tant actualment com d'aquí a cinc anys, esperen tenir algun treballador (gràfic 4.32). El 2017 aquest indicador ha augmentat 4,5 punts percentuals a Catalunya. No obstant això, el diferencial existent amb els països basats

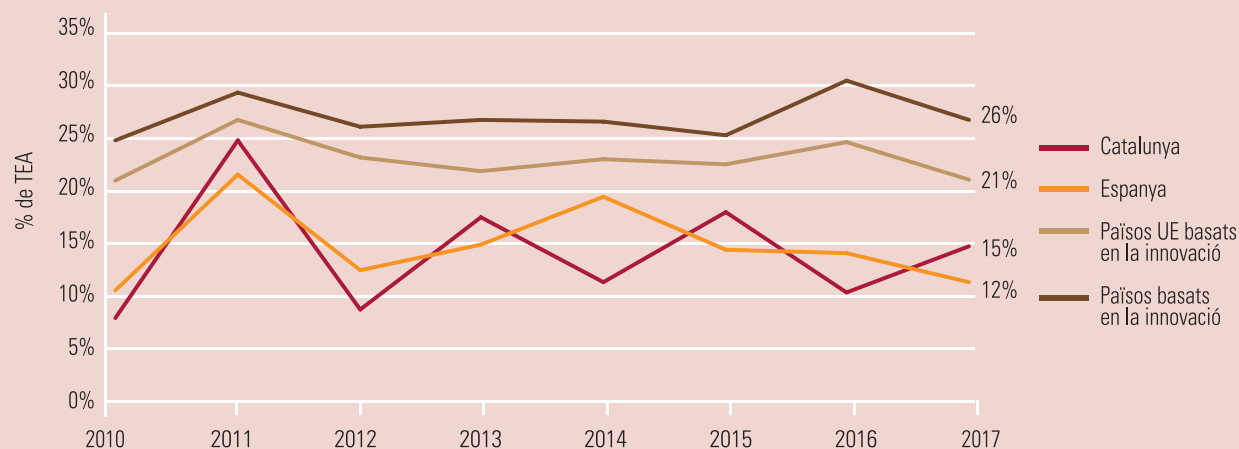
en la innovació continua essent molt elevat: 13,1 punts percentuals. El 2017 la proporció d'empreses catalanes de recent creació que tenen o esperen tenir com a mínim un treballador, a més de l'empresari, representa el 59,4% del total, mentre que als països de la UE basats en la innovació és del 67,8%, percentatge que en el conjunt de països basats en la innovació assoleix el 72,5%.

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir d'aquí a cinc anys algun treballador a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017



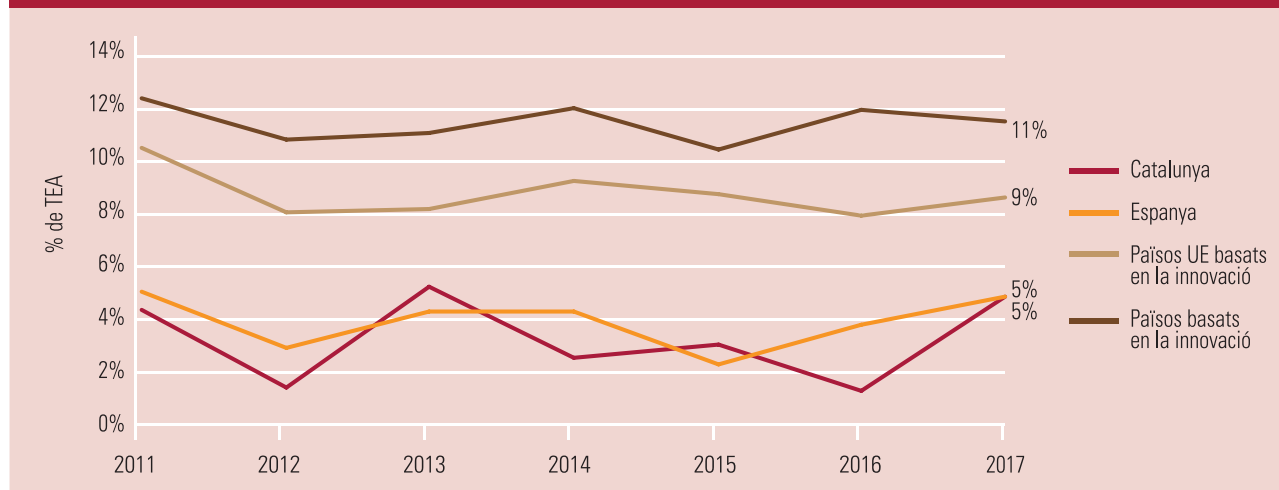
El segon indicador en què basem la comparació internacional es refereix a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que els pròxims cinc anys espera tenir més de cinc treballadors. La conclusió a la qual arribem és similar al cas anterior: el 2017 ha millorat a Catalunya 4,2 punts, i queda més de 3 punts per sobre d'Espanya. Amb tot, encara és molt inferior al de la resta de països basats en la innovació: el percentatge d'empreses catalanes de recent creació que preveuen tenir més de cinc treballadors és del 14,9%, i als països basats en la innovació, del 20,9% (UE) i 26,2% (tots). Als Estats Units d'Amèrica aquesta mitjana és del 39,7%.

Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2010-2017



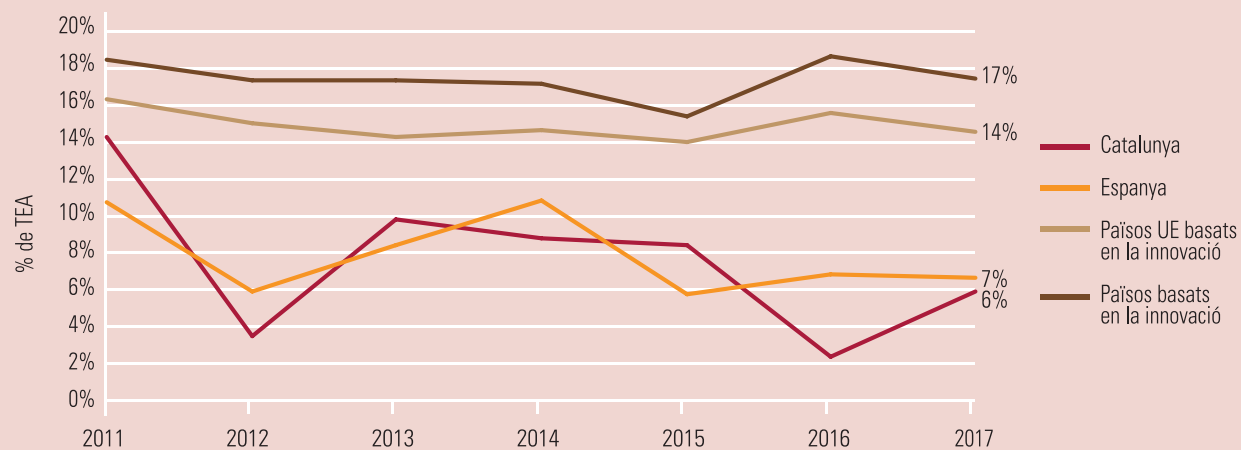
El tercer indicador emprat és que fa referència als emprenedors en fase inicial que esperen tenir en els propers anys més de 19 treballadors. En aquest cas també s'observa una important millora el 2017 (+3 punts), però el seu nivell queda encara molt per sota dels altres països basats en la innovació: 4,9% a Catalunya, vs. 11,5% per als països basats en la innovació i 18% per als EUA.

Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017

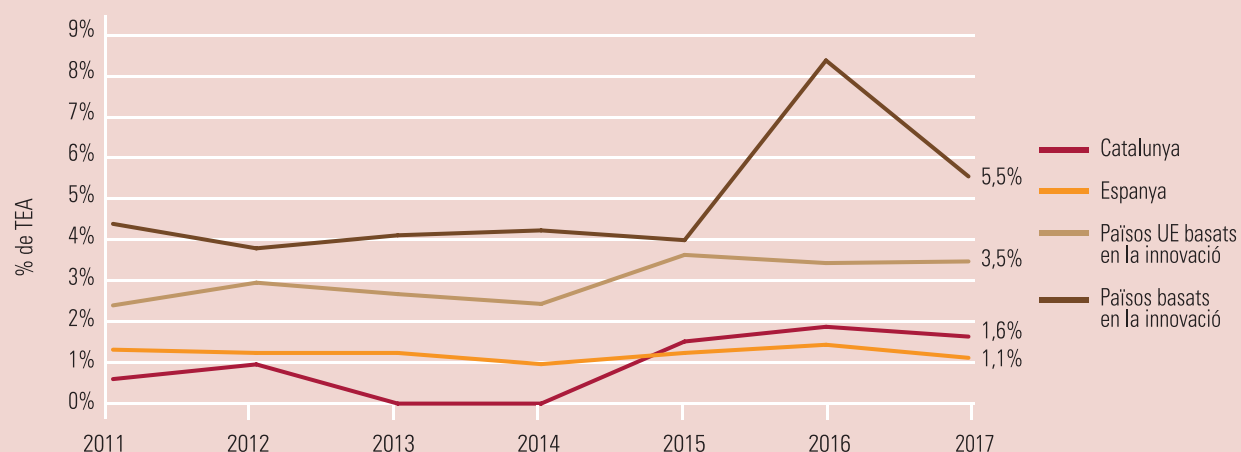


Els dos darrers indicadors es refereixen al creixement esperat que, tal com hem dit a l'inici d'aquest apartat, constitueix una bona aproximació de la variable "aspiracions de creixement", una variable que al seu torn és un element clau de la qualitat de l'emprenedoria. Es tracta ara de veure quin és el percentatge dels emprenedors en fase inicial (gràfic 4.35) i dels consolidats (gràfic 4.36) que en els propers cinc anys esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i que això suposi més d'un 50% d'augment. Les conclusions que s'obtenen de l'anàlisi d'aquests nous indicadors són semblants a les anteriors. Així, en el cas dels emprenedors en fase inicial, el 2017 aquest indicador és del 6,2% a Catalunya i del 17,1% al conjunt de països basats en la innovació. Per als consolidats, aquests percentatges són de l'1,6% i el 5,5%, respectivament. En síntesi, tornem a constatar que el problema de la grandària empresarial és a Catalunya i Espanya un dels principals frens a la desitjable millora de la qualitat de l'emprenedoria. Una altra cosa és dilucidar si la grandària és la variable independent, és a dir, si és la causa d'un insuficient nivell de qualitat emprenedora o si, per contra, és merament un efecte de la insuficient qualitat observable en altres variables: formació, sector d'activitat o la intensitat de la innovació i la internacionalització que estudiarem a continuació, o, potser, és deguda a condicionaments legals i institucionals l'estudi dels quals excedeix l'àmbit d'aquesta anàlisi.

Gràfic 4.35. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017



Gràfic 4.36. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017

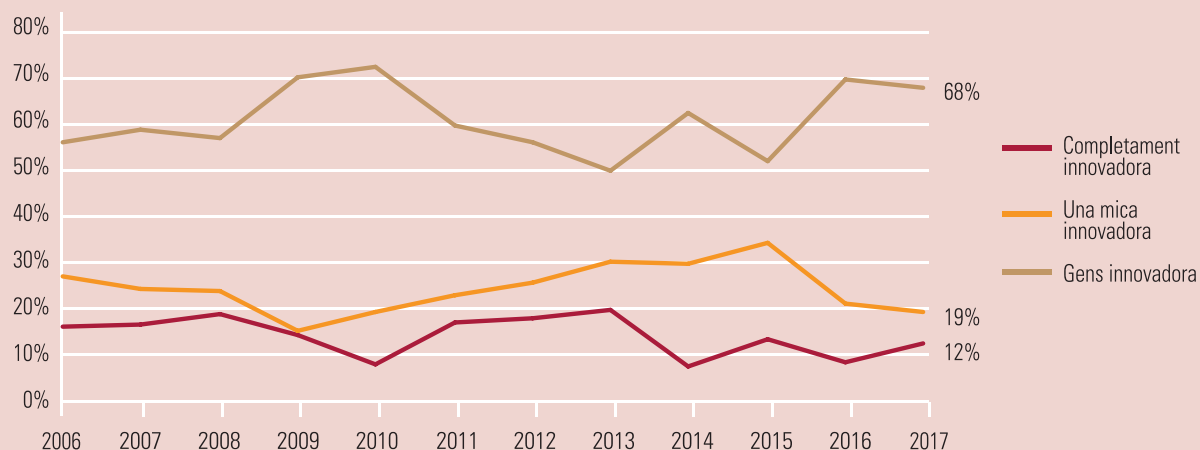


4.3.3. Orientació innovadora de productes

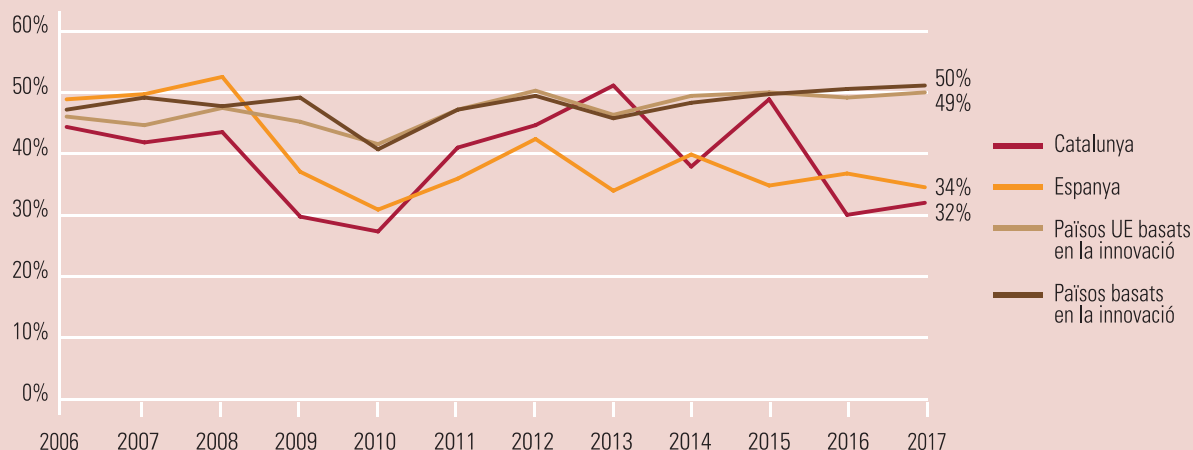
En un context geogràfic determinat, un nombre elevat de noves empreses innovadores pot facilitar la transformació i millora del teixit empresarial. La supervivència i creixement dels nous negocis també depenen en part de la seva capacitat d'innovació. La capacitat d'innovar és també una característica clau de l'emprenedoria de qualitat. Per analitzar aquesta qüestió, en el projecte GEM hi ha unes preguntes relatives al grau de novetat del producte ofert per les noves empreses.

En el darrer exercici, es reverteix lleugerament el deteriorament que es va produir en aquest indicador el 2016 (gràfic 4.37), si bé continuem en nivells clarament inferiors als dels primers anys de la sèrie històrica estudiada. En el gràfic 4.38 es pot veure la comparació internacional per a la suma de les categories "completament innovadores" i "una mica innovadores". En el darrer exercici la diferència entre Catalunya i els països basats en la innovació és de 18 punts i és també inferior en dos punts a Espanya. Els valors d'aquest indicador per als països basats en la innovació són més estables i no mostren la tendència a disminuir que s'observa a Catalunya.

Gràfic 4.37. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2017

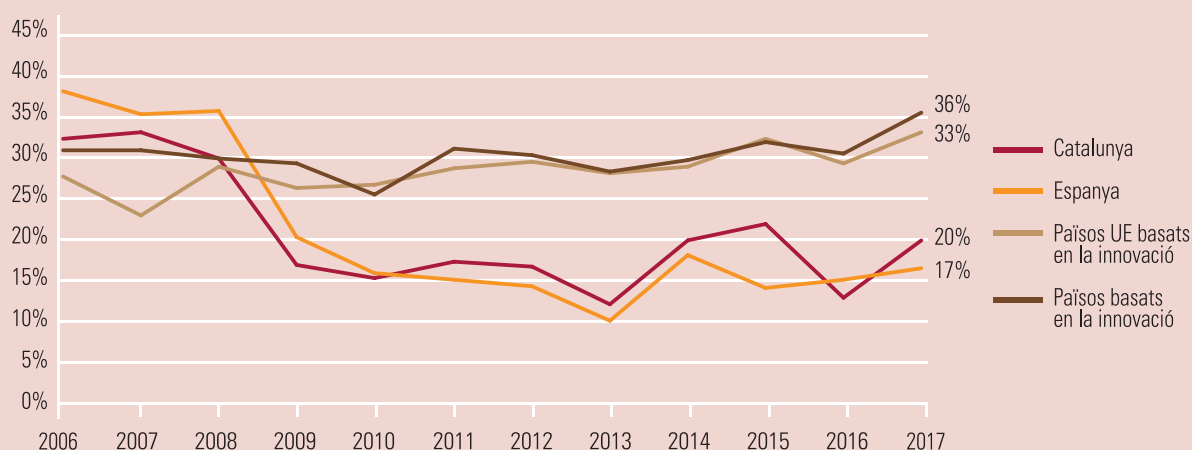


Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2017



Són els emprenedors en fase inicial i no els consolidats els que declaren en major mesura llançar productes i serveis més innovadors que els ja existents en el mercat. En aquest sentit, hi ha un 32% dels primers que el 2017 perceben certa o molta novetat en la seva oferta, davant d'un 20% dels consolidats (gràfic 4.39). Pel que fa als consolidats, el 2017 es va produir a Catalunya una important millora d'aquest indicador. Tanmateix, la diferència respecte dels països basats en la innovació continua sent de gairebé 16 punts.

Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2017

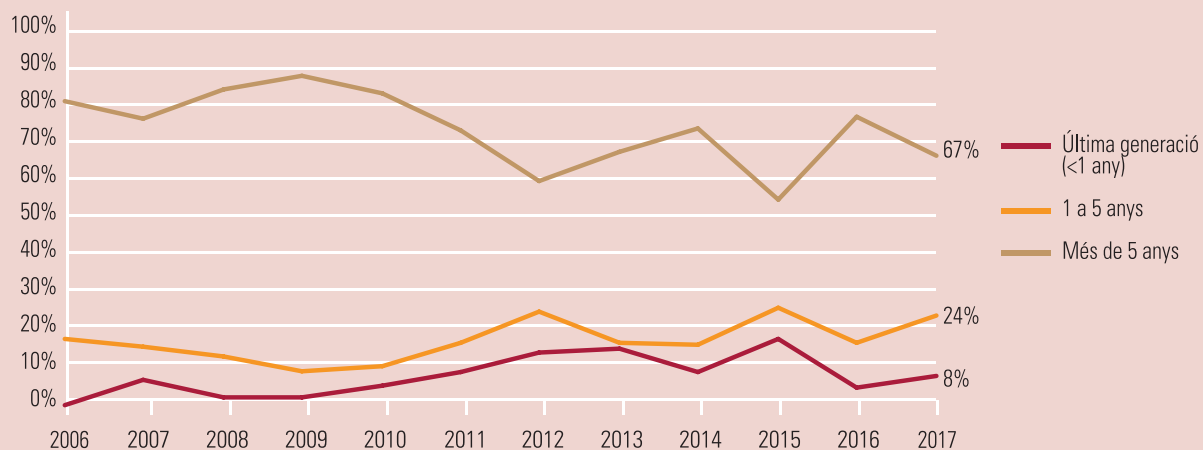


4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies

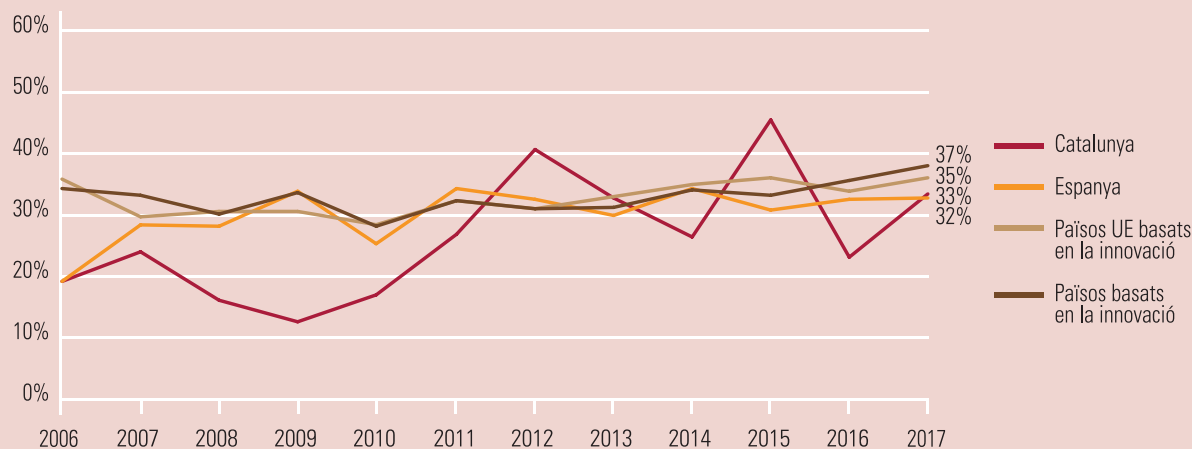
Un altre aspecte vinculat a la innovació és el relatiu a l'adopció de noves tecnologies. En els gràfics 4.40 i 4.42 es pot veure que la majoria d'emprenedors declaren utilitzar tecnologies de més de 5 anys: 67,4% dels que estan en fase inicial i 89,6% dels consolidats.

En el gràfic 4.41 la variable estudiada és la complementària a l'anterior: ús de tecnologies de cinc anys o menys d'antiguitat. Quant als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya s'observa que el 2017 aquest indicador ha millorat més de 10 punts percentuals. Això i la tendència general a l'augment d'aquesta sèrie determina que s'hagi passat d'un diferencial respecte dels països basats en la innovació de gairebé 15 punts en els primers anys de la sèrie als menys de cinc punts actuals.

Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2017

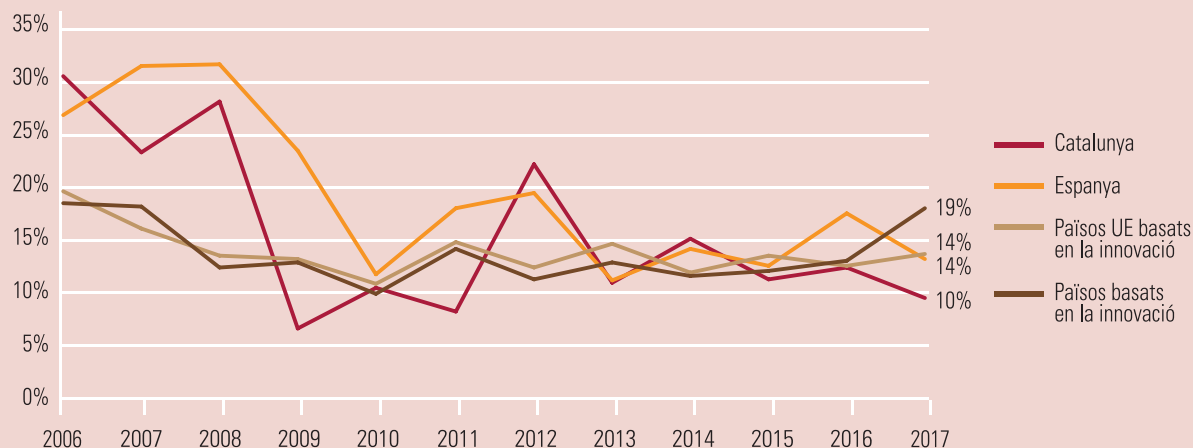


Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que consideren que les seves tecnologies són innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2017



En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.42), el 2017 es produeix a Catalunya una disminució de gairebé tres punts d'aquest indicador, el qual queda tres punts per sota d'Espanya i vuit dels països basats en la innovació. Cal observar, tot i així, la volatilitat important d'aquesta sèrie.

Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que consideren que les seves tecnologies són innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2017

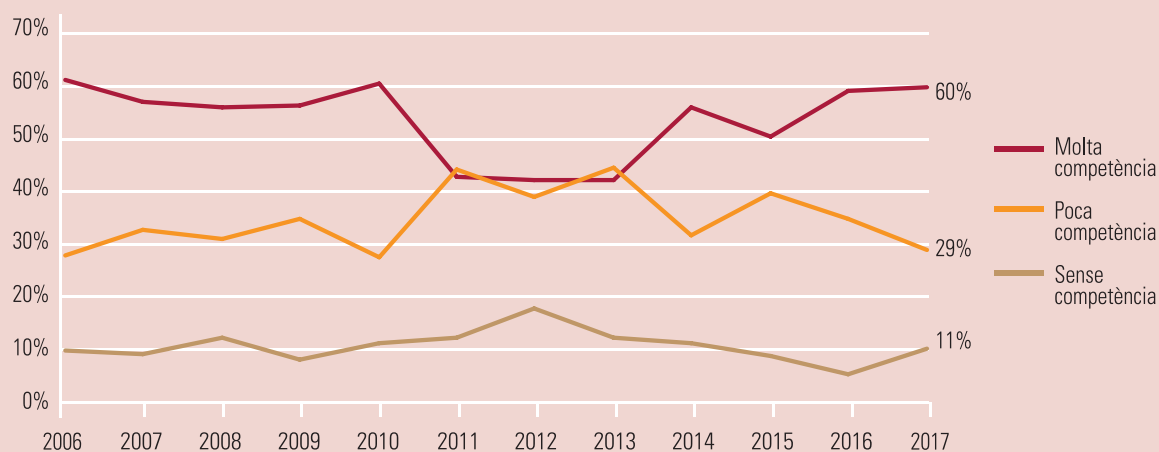


4.3.5. Competència percebuda

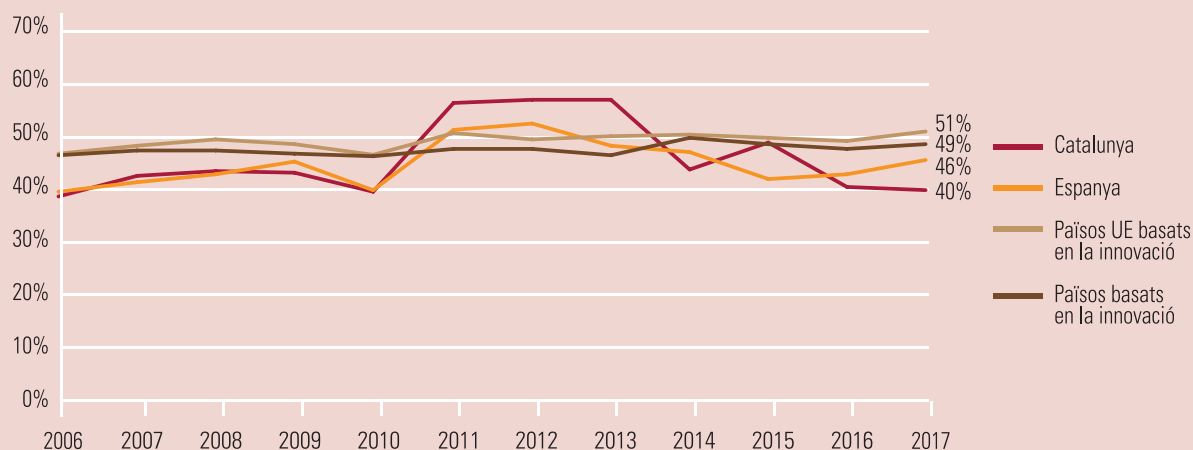
El projecte GEM també permet valorar el nivell de competència que els emprenedors nous o consolidats perceben que hi ha al mercat. Aquest és un factor rellevant per explicar la supervivència i l'èxit dels nous negocis. En concret, es preveuen tres categories de competència percebuda: molta, poca o gens. Els resultats indiquen que en els darrers exercicis repunta clarament la percepció de tenir molta competència, la qual, durant els anys de la crisi i probablement a causa de l'atonía dels mercats, va assolir els valors més baixos de la sèrie (gràfic 4.43). En general es pot considerar que aquest augment és degut a la recuperació d'una certa situació de normalitat.

En el gràfic 4.44 es pot veure que, els darrers anys, la percepció de poca competència és en els països basats en la innovació superior que a Catalunya i Espanya, probablement perquè, tal com hem vist al punt 4.3.3., es considera que disposen d'uns productes més innovadors. Pel mateix motiu observem que el valor d'Espanya és en els dos últims anys superior al de Catalunya.

Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2017

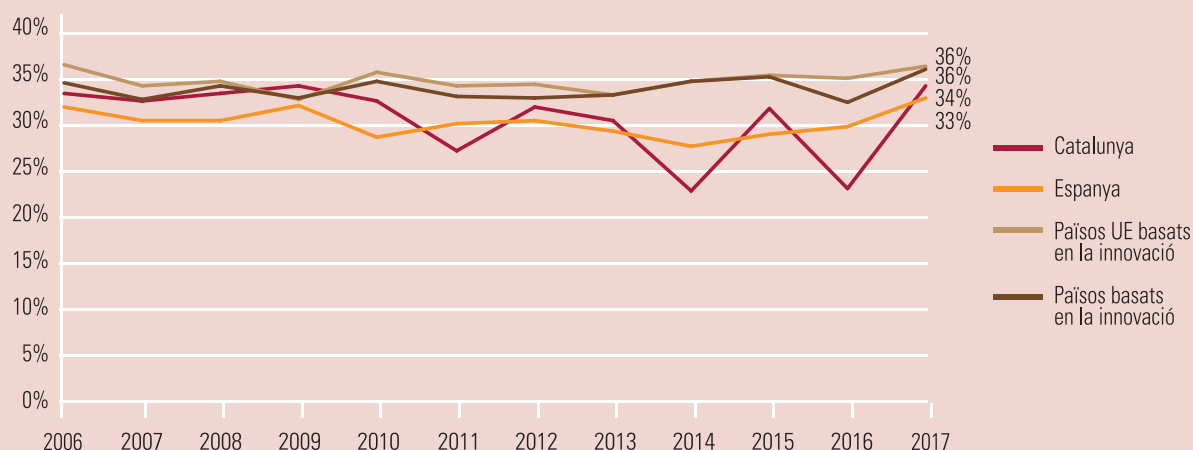


Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2017



Les percepcions dels emprenedors consolidats sobre el nivell de competència són en general més estables (gràfic 4.45). Tanmateix, el 2017 es produeix en aquest indicador un augment de 12 punts percentuals a Catalunya, amb la qual cosa es recuperen els nivells previs a la crisi, amb diferencials de dos punts respecte dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2017



4.3.6. Orientació internacional

Una característica inherent a la qualitat de l'emprenedoria és, sense dubte, l'orientació internacional dels nous negocis. En alguns articles i investigacions es constata que cada vegada es concep més la nova empresa des d'una perspectiva internacional a partir de les fases més primerenques de la seva creació (són les anomenades empreses *born global*). Aquestes empreses, que ja neixen amb vocació global (Hisrich, 2013), tendeixen a assolir un creixement i acompliment considerables des dels primers anys de vida.

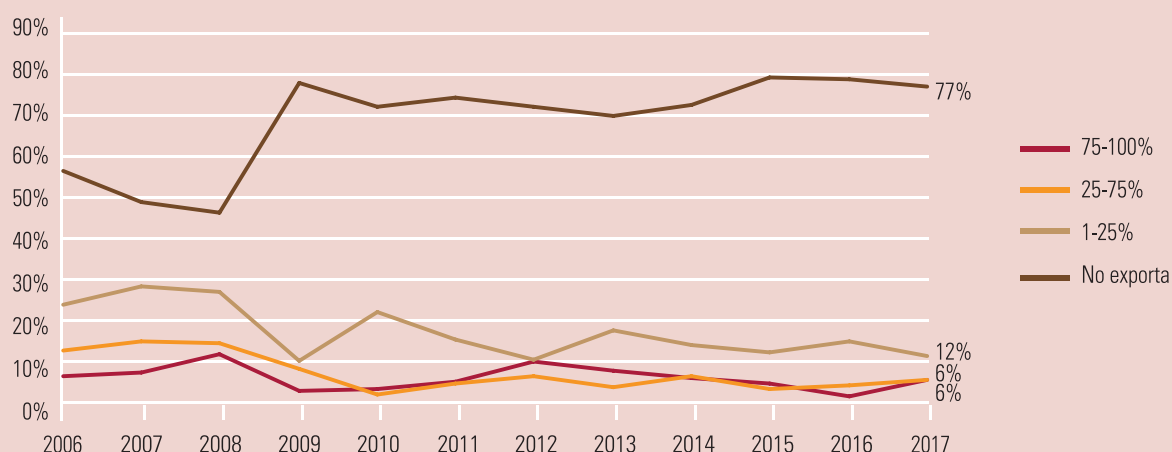
En el projecte GEM es quantifica l'orientació internacional dels emprenedors a través del percentatge de vendes de la seva empresa a clients estrangers. Els resultats són, per a Catalunya, força estables: des de l'any 2009 fins

a l'actualitat els emprenedors en fase inicial (TEA) que se centren en el mercat interior (això és, que no exporten) representen xifres superiors al 70% (gràfic 4.46), i arriben en els darrers anys a gairebé el 80%.

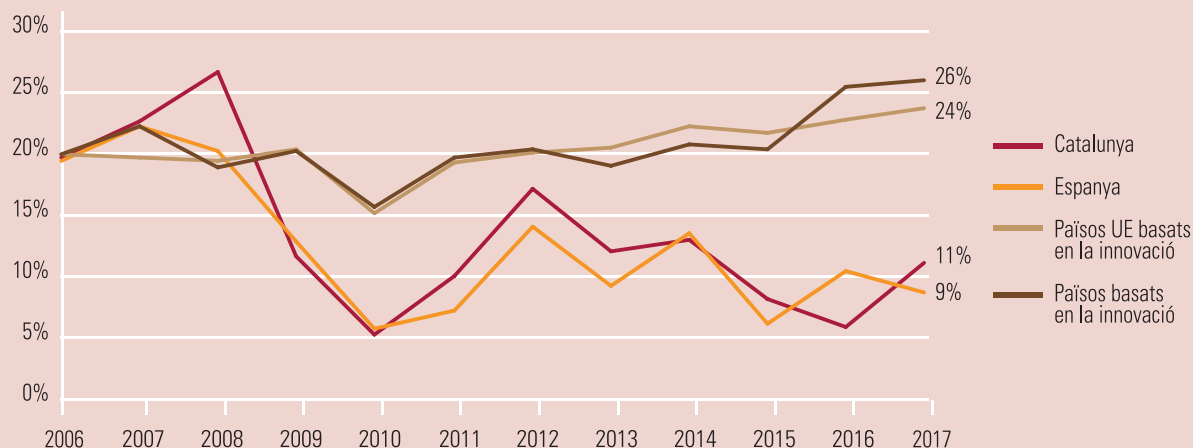
En el darrer any, malgrat l'exigüitat, el percentatge de noves empreses amb una elevada orientació internacional (entre el 75 i el 100% de les vendes són a clients estrangers) ha passat de l'1,5% al 5,5%. Els emprenedors en fase inicial amb una proporció de vendes a clients estrangers entre el 25 i el 75% són un 5,6%, i els que en tenen entre un 1% i un 25% representen un 11,6%.

A partir de les marques de classe de cada categoria considerada, hem estimat la intensitat exportadora mitjana de Catalunya, d'Espanya i de la resta de països basats en la innovació (gràfic 4.48). En aquest gràfic observem, en primer lloc, una disminució al llarg de tota la sèrie de la intensitat exportadora de les noves empreses de Catalunya i Espanya. Així, la mitjana de Catalunya és en els primers anys de la sèrie del 18%, mentre que en els tres darrers anys és del 7,4%. El 2017 observem, tanmateix, un important augment d'aquest indicador, que passa del 5,5% el 2016 al 9,1% el 2017. Malgrat aquest augment, la intensitat exportadora de les noves empreses catalanes (superior a la d'Espanya) queda encara 12,4 punts percentuals per sota dels països basats en la innovació.

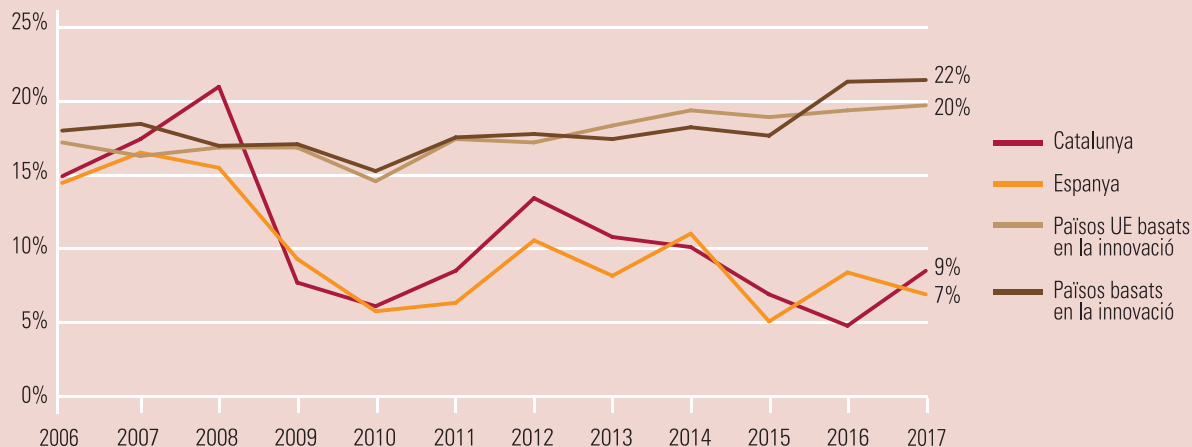
Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2017



Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació amb intensitat exportadora superior al 25%, període 2006-2017

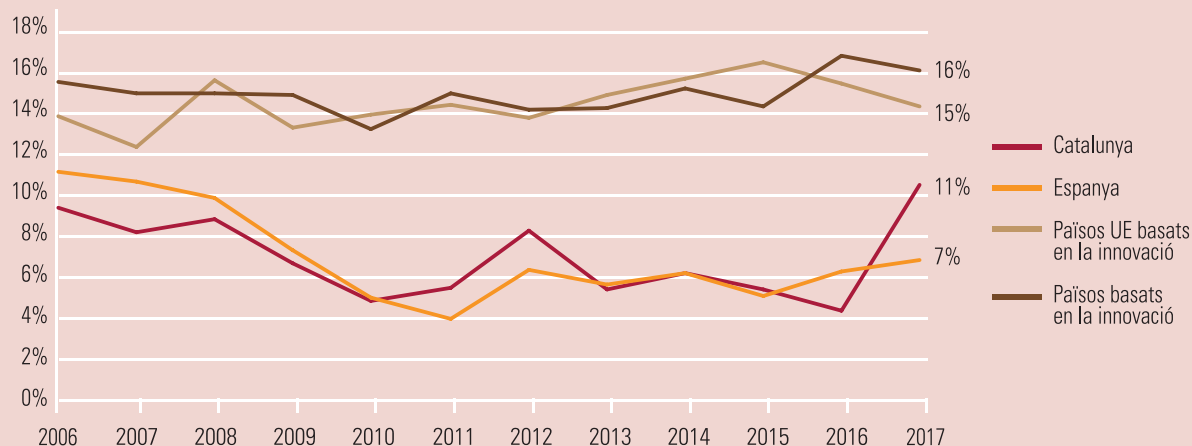


Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació en el període 2006-2017



Quant als emprenedors consolidats, si bé la situació de partida és similar, el 2017 es produeix una intensificació de la internacionalització molt més acusada que en el cas dels nous empresaris. Així, el percentatge d'empreses que no exporten baixa més de 10 punts percentuals, i el de les que exporten més del 75% puja 4,5 punts. La resta de categories exportadores pugen prop de quatre punts cadascuna. Al gràfic 4.49 figura l'estimació de la intensitat exportadora calculada per als emprenedors consolidats seguint el mateix procediment que en el cas dels TEA. El 2017 la intensitat exportadora de les empreses consolidades passa del 4,5% al 10,7%, de manera que ateny el valor més alt de la sèrie històrica i queda gairebé quatre punts per sobre d'Espanya. No obstant això, el seu valor és encara 5,6 punts inferior al dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació en el període 2006-2017



4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent

Un aspecte de reconeguda importància en el moment de posar en funcionament nous negocis és el finançament. És ben sabut que els estalvis personals, la família i els amics solen ser les fonts de finançament més comunes. La majoria d'emprenedors tenen dificultats per accedir al finançament bancari, principalment per falta d'historial o de garanties. Així doncs, el desenvolupament de mercats alternatius de capital té un paper important per facilitar el llançament de nous negocis i la seva consolidació posterior. Tot i així, com s'informarà en el capítol 6, la incidència de la manca de finançament ha perdut pes com a obstacle a l'activitat emprenedora, amb valors similars a la resta d'Europa, i és el factor de l'entorn que més ha millorat en l'últim any (gràfic 6.1).

Pel que fa a la demanda de finançament que requereixen les noves empreses, el projecte GEM incorpora dades sobre la inversió necessària per posar en marxa un nou negoci. L'any 2017 el capital llavor necessari per a cadascun dels projectes naixents va ser de 69.372 euros de mitjana a Catalunya (taula 4.1). Aquest valor mitjà és inferior al dels dos exercicis anteriors. Existeix, amb tot, una gran dispersió en les necessitats de capital dels diferents projectes, segons es pot observar en l'esmentada taula. Atenent a la mediana d'aquesta variable, s'observa que el 50% dels projectes ha necessitat una inversió de com a mínim 19.000 euros, un valor similar al del 2015 i 2016. A la demarcació de Barcelona, tant la mitjana (76.671 euros) com la mediana (20.000 euros) del capital total necessari per engegar el negoci són lleugerament superiors a les de Catalunya.

Pel que fa a l'oferta de finançament, s'observa que en el darrer exercici, el percentatge de població que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys ha augmentat lleugerament (0,5 punts a Barcelona i 0,2 punts a Catalunya) (gràfic 4.50).

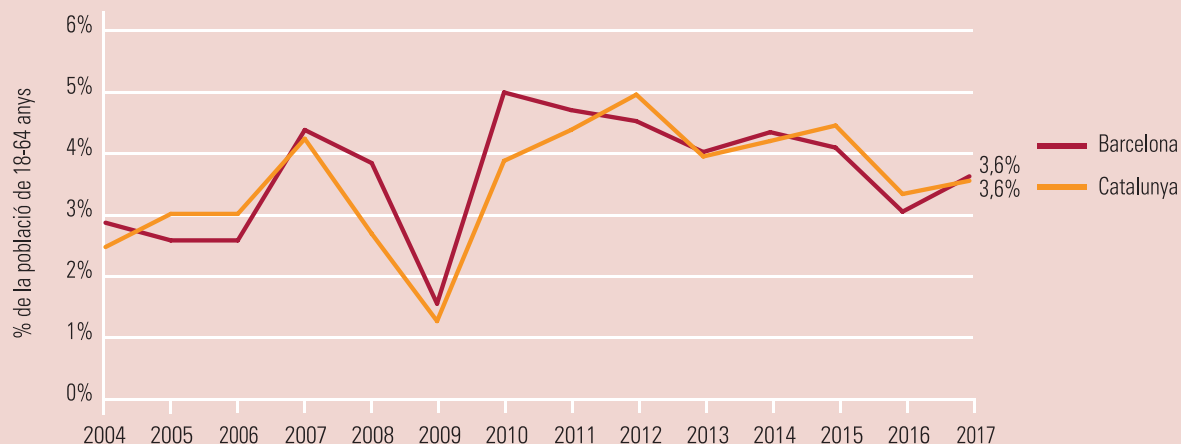
Taula 4.1. Capital total necessari per posar en funcionament un negoci naixent a Catalunya, 2015-2017

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

Taula 4.2. Capital total necessari per posar en funcionament un negoci naixent a Barcelona, 2015-2017

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

Gràfic 4.50. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha invertit en negocis de terceres persones els últims tres anys a Barcelona i Catalunya durant el període 2004-2017



4.5. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de les característiques de l'activitat emprendedora

Es comparen en aquest apartat, per tipus d'economia i país, la distribució sectorial, les expectatives de grandària a cinc anys, l'orientació innovadora i l'orientació internacional dels emprenedors en fase inicial (TEA) l'any 2017. Aquests resultats es mostren a la taula 4.3. Es pot observar que a Catalunya la proporció d'emprenedors nous dedicats a serveis a empreses és superior a la d'Espanya i pràcticament igual a la mitjana de les economies basades en la innovació (29,2% i 28,8% respectivament). Per contra, el percentatge d'emprenedors nous en activitats transformadores és inferior al d'aquests països (17,6% i 19,6%). Així mateix, les expectatives de grandària en nombre d'empleats d'aquí a cinc anys de les empreses catalanes són inferiors a les de les economies innovadores (el pes dels emprenedors que esperen tenir més de cinc empleats d'aquí a cinc anys és del 26,2% en els països innovadors, del 14,9% a Catalunya i de l'11,6% a Espanya). Pel que fa al grau de novetat dels productes i serveis oferts, el percentatge d'emprenedors en fase inicial que declaren oferir un producte completament innovador o una mica innovador és del 49,9% en les economies innovadores, el 31,9% a Catalunya i el 34,1% a Espanya. Finalment, pel que fa a l'orientació internacional dels nous negocis, la proporció d'emprenedors catalans en fase inicial (TEA) que no exporten és clarament més elevada que la mitjana dels països basats en la innovació (77,3% i 38,1%, respectivament).

En els gràfics 4.51 a 4.53 es mostra, per a les principals característiques de les empreses de recent creació, el posicionament de Barcelona i Catalunya a escala internacional i a escala autonòmica el 2017. Veiem en primer lloc quina és la posició de Catalunya en relació amb la resta de països basats en la innovació. Pel que fa a la distribució sectorial de l'emprenedoria en fase inicial (TEA), Catalunya està en una posició per sota de la mitjana dels països basats en la innovació en noves empreses transformadores, lleugerament per sobre en serveis a empreses i força per sobre en serveis al consumidor. El percentatge d'emprenedors en fase inicial amb negocis que ofereixen un producte completament innovador o una mica innovador és inferior al dels països innovadors. Pel que fa a l'ús de tecnologies de menys de cinc anys, els resultats són similars. Així mateix, respecte dels països basats en la innovació, Catalunya es troba en les darreres posicions quant a l'orientació internacional, considerada com la proporció d'emprenedors en fase inicial amb negocis que el 2017 tenien més del 25% dels clients a l'exterior, i també es troba en les darreres posicions en les expectatives de grandària, enteses com els emprenedors en fase inicial que esperen tenir més de cinc empleats d'aquí a cinc anys. En relació amb les comunitats autònomes, Catalunya es troba per sota de la mitjana en serveis al consumidor

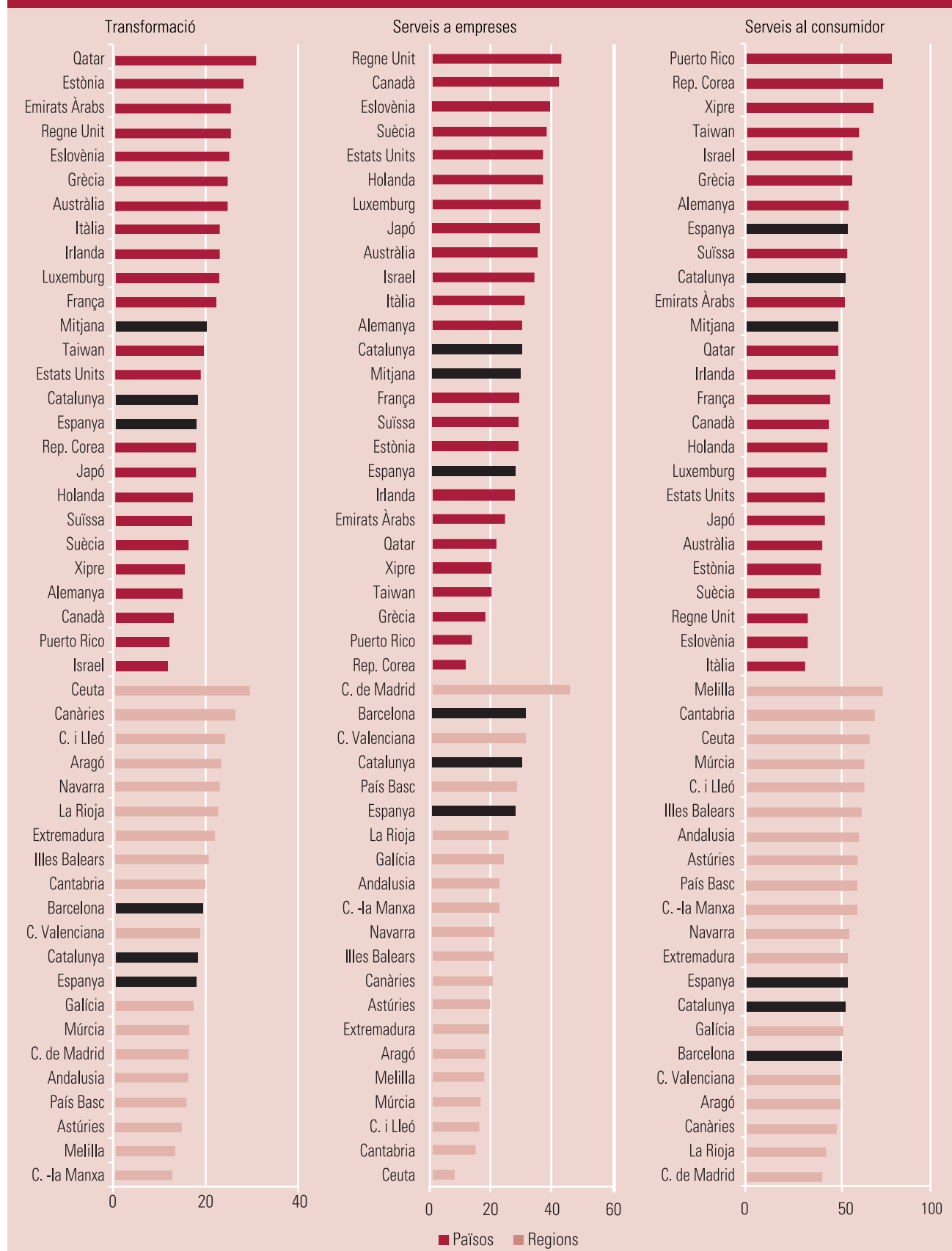
i per sobre de la mitjana en serveis a empreses. La posició de Catalunya està també per sobre de la mitjana de les CCAA en expectatives de creixement i en internacionalització.

En el gràfic 4.54 es presenta el posicionament, relatiu a aquestes mateixes variables, de Catalunya respecte d'Espanya, la UE i les economies basades en la innovació. Les conclusions són anàlogues a les apuntades en els paràgrafs anteriors. Finalment, la comparació de Barcelona amb la resta de Catalunya que es mostra en el gràfic 4.55 indica més intensitat de serveis a empreses en la primera i expectatives menors de creixement i d'intensitat exportadora.

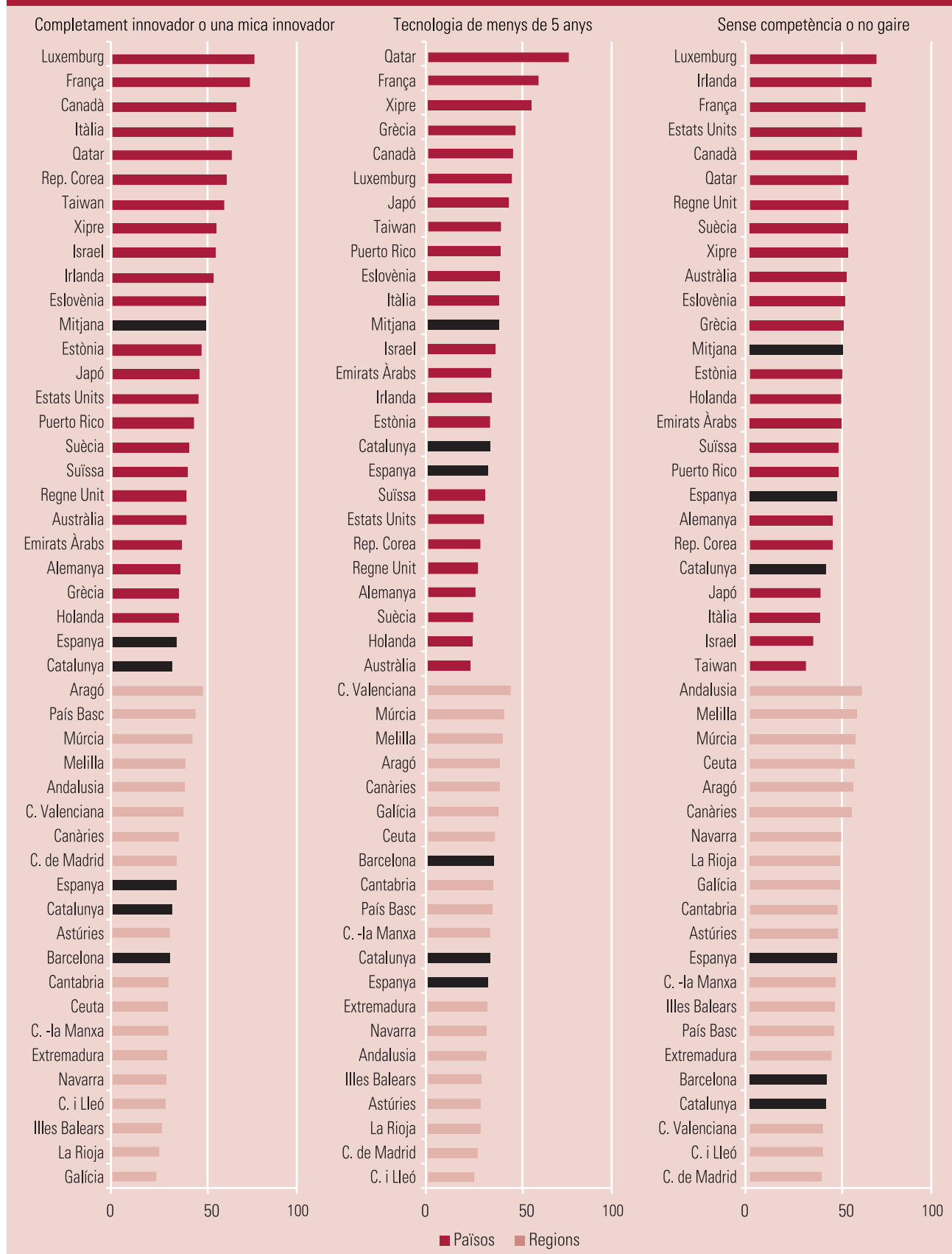
Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2017. Anàlisi per tipus d'economia

		Distribució sectorial				Expectatives creixement	Orientació innovadora			Orientació internacional			
		Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	+ de 5 empleats en 5 anys	Completament	Una mica	Cap	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Mitjana		17,8	20,9	4,8	56,6	14,0	13,9	32,1	54,0	66,6	23,3	5,6	4,5
Economies basades en els factors de producció	Índia	16,5	11,7	1,9	69,9	13,5	25,4	52,6	22,0	43,8	50,4	4,5	1,2
	Kazakhstan	6,3	28,1	11,6	53,9	26,7	9,2	18,2	72,6	58,1	18,3	12,1	11,5
	Madagascar	30,4	22,8	0,9	45,9	1,7	7,1	25,4	67,5	97,9	1,2	0,1	0,8
Mitjana		5,5	22,7	11,4	60,4	22,5	12,4	23,0	64,5	61,2	24,3	9,9	4,6
Economies basades en l'eficiència	Aràbia Saudita	0,7	20,6	6,4	72,3	36,2	8,8	23,1	68,1	23,2	27,5	29,3	20,0
	Argentina	0,5	16,5	20,9	62,1	15,0	5,2	17,9	76,9	93,4	3,9	0,0	2,7
	Bòsnia i Hercegovina	20,0	26,3	14,7	39,0	1,7	2,3	7,9	89,8	21,7	52,2	16,9	9,2
	Brasil	1,0	27,0	5,3	66,7	4,0	11,1	15,3	73,6	99,3	0,7	0,0	0,0
	Bulgària	15,0	30,2	11,0	43,8	12,1	1,5	5,4	93,0	62,6	26,3	7,0	4,1
	Xile	5,2	26,3	18,2	50,3	34,6	40,4	39,7	19,9	52,3	36,2	8,7	2,8
	Xina	1,6	23,0	7,9	67,5	35,7	13,2	53,0	33,8	69,7	24,9	4,8	0,6
	Colòmbia	1,1	21,9	10,5	66,5	41,4	5,6	17,8	76,5	59,9	30,4	5,0	4,7
	Croàcia	20,6	25,7	22,4	31,4	33,6	6,4	12,4	81,2	19,1	29,5	33,4	18,0
	Equador	7,1	17,9	4,8	70,2	7,4	2,1	12,4	85,5	95,6	3,1	0,8	0,6
	Egipte	12,0	43,0	4,2	40,7	27,3	15,4	24,8	59,8	69,5	14,8	13,8	1,9
	Eslovàquia	1,9	24,2	28,8	45,1	26,3	17,5	21,0	61,5	38,4	43,4	12,3	5,9
	Guatemala	0,9	15,9	8,0	75,2	25,1	29,0	33,9	37,1	95,7	3,2	0,8	0,3
	Indonèsia	1,2	19,2	7,1	72,6	5,2	31,8	17,0	51,2	84,0	8,2	6,3	1,5
	Iran	4,9	22,6	18,7	53,8	40,0	3,2	14,5	82,3	76,5	21,2	0,5	1,8
	Líban	2,1	17,0	7,7	73,3	8,9	15,1	51,1	33,8	32,0	46,7	17,2	4,1
	Letònia	11,7	33,5	22,0	32,8	30,9	6,4	20,6	72,9	36,1	36,5	17,2	10,1
	Malàisia	1,9	11,1	4,5	82,6	17,1	30,4	22,1	47,5	65,2	20,9	7,6	6,3
	Marroc	4,1	34,5	2,9	58,6	12,6	1,6	24,7	73,7	71,6	24,6	3,5	0,4
	Mèxic	1,8	14,4	6,4	77,4	11,9	4,8	47,7	47,5	68,1	11,0	16,9	4,1
	Panamà	0,9	19,9	7,5	71,7	19,8	6,3	8,4	85,3	61,2	27,2	7,1	4,4
	Perú	6,1	15,6	5,2	73,1	21,1	23,4	24,8	51,8	78,1	16,5	3,6	1,8
	Polònia	1,3	29,9	17,2	51,6	22,6	4,6	12,4	83,1	63,0	31,6	3,7	1,7
	Sud-àfrica	4,6	18,0	10,5	67,0	34,4	11,8	23,1	65,1	37,5	39,8	19,6	3,1
	Tailàndia	10,3	15,2	6,6	67,9	36,5	19,0	36,0	45,0	41,4	42,0	12,4	4,2
	Uruguai	4,1	21,1	18,0	56,8	23,2	6,6	11,5	81,9	77,2	10,4	8,0	4,4
Mitjana		4,1	19,6	28,8	47,5	26,2	18,3	31,7	50,1	38,1	36,0	14,9	10,9
Economies basades en la innovació	Alemanya	3,2	14,4	29,2	53,2	25,4	8,0	14,2	77,8	46,2	35,2	16,7	1,9
	Austràlia	2,5	24,0	34,2	39,2	30,6	4,5	13,2	82,3	33,8	58,5	4,1	3,6
	Canadà	4,2	12,5	41,0	42,3	25,4	9,3	21,9	68,8	22,7	40,2	25,1	12,0
	CATALUNYA	1,9	17,6	29,2	51,3	14,9	12,5	19,4	68,1	77,3	11,6	5,6	5,5
	Corea	1,2	17,3	10,9	70,7	14,3	17,7	43,7	38,6	86,6	5,9	5,4	2,1
	Xipre	0,0	14,8	19,5	65,8	15,2	13,4	36,1	50,5	39,0	36,3	13,5	11,2
	Emirats	0,5	24,9	23,7	50,9	44,8	9,9	44,3	45,8	3,8	16,1	41,9	38,3
	Eslovènia	5,9	24,5	38,2	31,4	22,1	18,4	25,1	56,5	25,3	32,3	18,0	24,5
	ESPANYA	3,5	17,3	27,0	52,2	11,6	13,4	20,7	65,9	75,1	16,1	5,9	2,9
	Estats Units	4,8	18,2	36,2	40,8	39,7	8,2	17,4	74,4	13,6	69,7	10,5	6,3
	Estònia	5,9	27,4	28,0	38,6	30,1	8,3	18,4	73,3	50,8	28,3	9,0	11,8
	França	7,0	21,6	28,4	43,1	29,0	15,3	19,9	64,7	31,6	44,5	13,5	10,4
	Grècia	4,0	24,1	17,3	54,6	10,9	3,3	16,1	80,6	21,6	48,3	19,8	10,2
	Irlanda	4,9	22,5	26,8	45,9	30,4	11,7	13,6	74,7	28,1	44,7	13,1	14,1
	Israel	0,6	11,2	33,3	54,9	10,9	11,8	23,3	64,9	42,2	26,6	12,1	19,2
	Itàlia	17,3	22,5	30,0	30,2	16,9	25,2	45,0	29,8	55,4	31,1	7,8	5,8
	Japó	7,3	17,2	35,0	40,5	31,7	6,7	21,1	72,2	46,7	32,7	11,7	8,9
	Luxemburg	1,2	22,2	35,4	41,3	21,9	9,5	51,0	39,6	17,5	31,4	32,2	18,8
	Països Baixos	5,3	16,7	35,9	42,1	20,3	5,4	12,9	81,7	56,8	33,7	3,9	5,6
	Puerto Rico	0,4	11,5	12,9	75,2	23,5	21,5	14,1	64,5	22,8	49,2	17,1	11,0
	Qatar	1,5	30,4	20,7	47,4	50,1	17,4	17,2	65,4	37,0	21,4	30,0	11,6
	Regne Unit	0,9	24,8	42,2	32,1	25,5	14,5	14,3	71,2	45,6	39,9	8,8	5,7
	Suècia	9,7	15,7	37,1	37,6	7,2	2,4	29,9	67,7	44,0	32,9	17,4	5,7
	Suïssa	3,7	16,3	28,1	51,9	38,3	11,1	23,6	65,3	12,9	62,7	12,9	11,6
	Taiwan	3,2	18,9	19,4	58,5	54,1	37,3	11,6	51,1	56,1	26,8	8,3	8,8

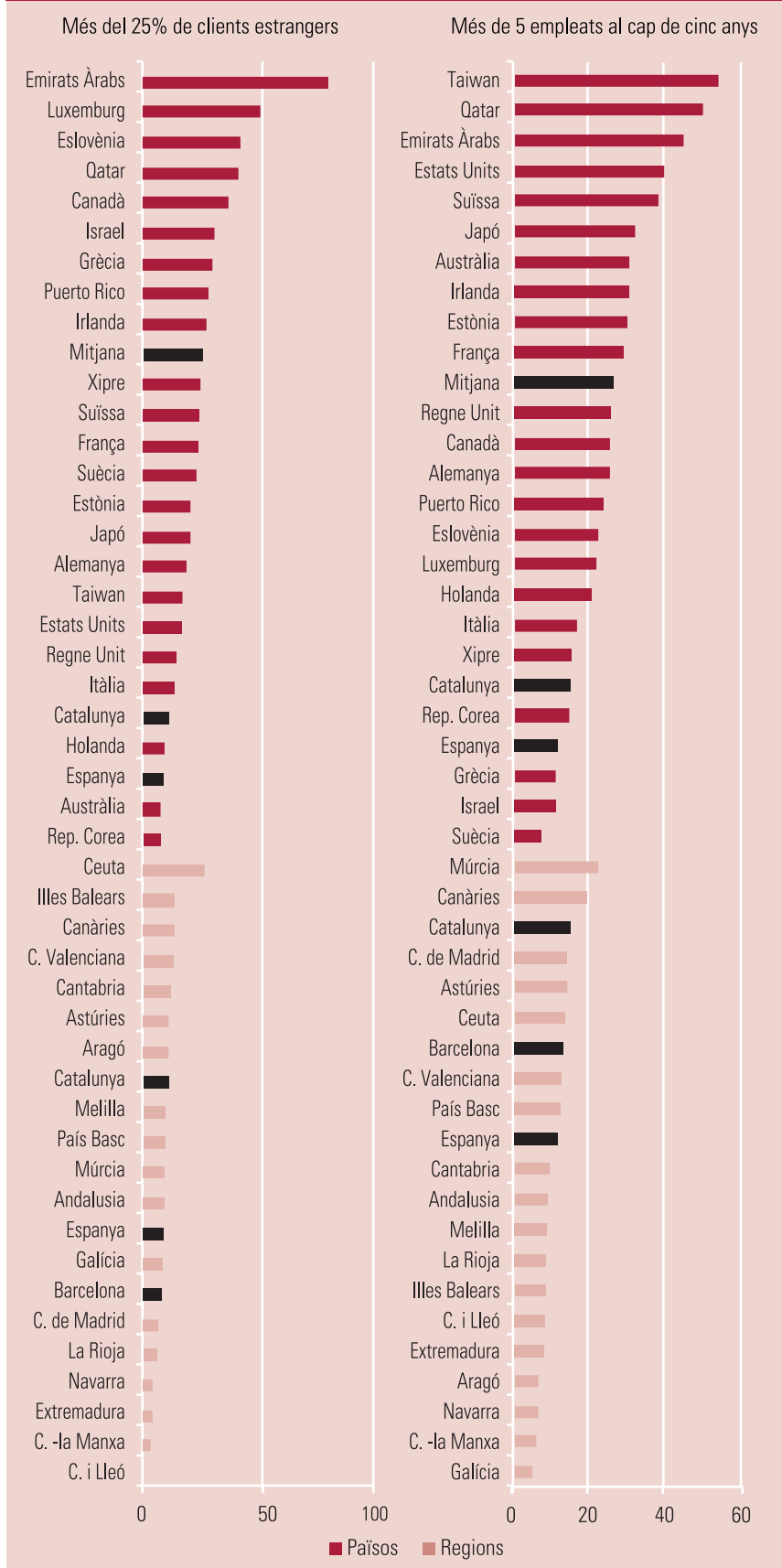
Gràfic 4.51. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis als sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum, 2017



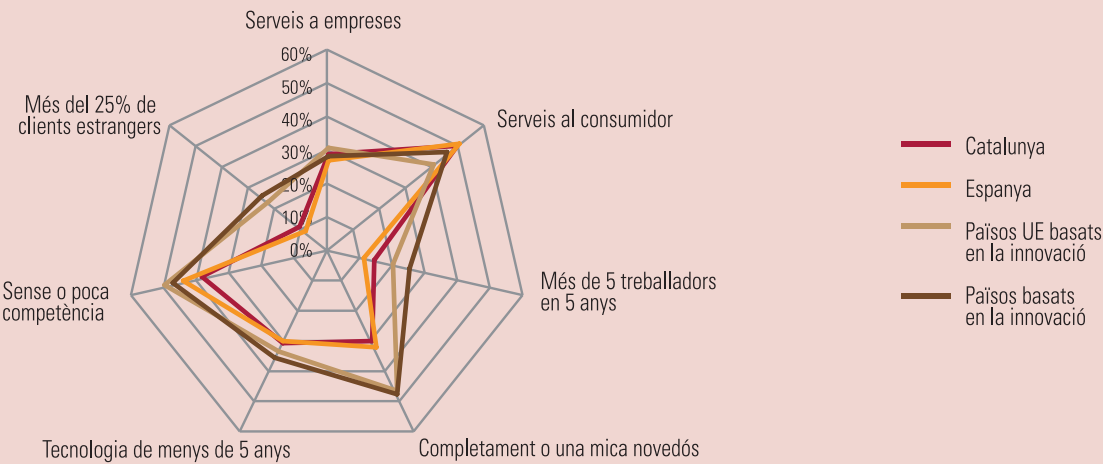
Gràfic 4.52. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2017 oferien un producte completament innovador o una mica innovador, que feien servir tecnologies de menys de cinc anys d'antiguitat i que no tenien gens de competència, o molt poca



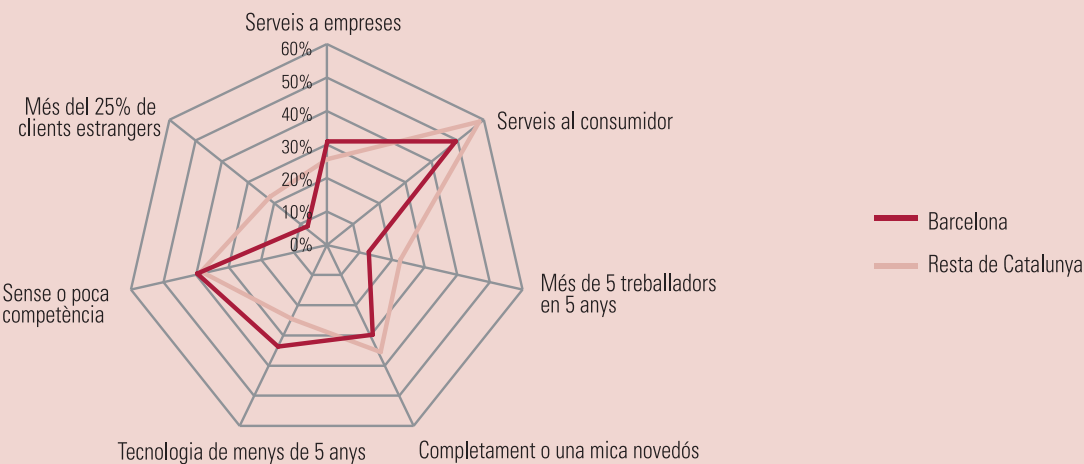
Gràfic 4.53. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2017 tenien més del 25% de clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 treballadors al cap de cinc anys



Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, dels països de la UE basats en la innovació i de tots els països basats en la innovació respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA), 2017



Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA), 2017



5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

En l'estudi del procés emprenedor és important identificar i analitzar el perfil de les persones involucrades en les diferents etapes d'aquest procés. En aquest apartat s'analitzen les principals variables que defineixen aquest perfil: l'edat, el gènere, el nivell de renda i la situació laboral. Convé esmentar que una variable rellevant del perfil com el nivell d'educació s'ha examinat anteriorment (vegeu apartat 4.2 del capítol anterior) per la seva estreta relació amb les motivacions per emprendre. A continuació es presenten els resultats detallats per a les quatre variables esmentades.

5.1 Distribució per edat

Els resultats indiquen que la mitjana d'edat dels emprenedors catalans el 2017 és similar a la dels anys anteriors. La mitjana d'edat dels potencials i nous se situa en els 39 anys, i la dels naixents en els 40 anys (taula 5.1). Les diferències més grans, igual que en anteriors exercicis, s'aprecien quan es comparen aquestes dades amb la mitjana dels consolidats, que el 2017 és de 50 anys. De fet, aquesta edat és la que més ha augmentat respecte a l'any anterior (el 2016 era de 47 anys). Per la seva banda, els que abandonen tenen, de mitjana, 48 anys. Aquestes diferències són lògiques perquè els emprenedors consolidats i els que abandonen són els que fa més temps que estan involucrats en la creació i gestió d'una empresa.

A la demarcació de Barcelona la mitjana d'edat dels emprenedors el 2017 és la mateixa que a Catalunya en conjunt (taula 5.2). Les úniques diferències es produeixen en els percentils, si bé els resultats són molt semblants. En relació amb el 2016, de nou la principal diferència és l'augment de la mitjana dels emprenedors consolidats, que passa de 47 a 50 anys.

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	39	41	39	40	50	48
Desviació estàndard	11	11	9	10	10	10
Mínim	18	18	18	18	18	22
Percentil 05	20	22	24	22	32	25
Percentil 10	22	25	27	26	39	33
Percentil 25	30	32	33	33	44	42
Mediana	41	41	41	41	50	50
Percentil 75	47	51	45	47	57	55
Percentil 90	53	57	50	53	62	63
Percentil 95	57	59	56	58	63	64
Màxim	64	64	64	64	64	64

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	39	41	39	40	50	48
Desviació estàndard	11	12	9	10	10	11
Mínim	19	18	18	18	18	22
Percentil 05	20	20	24	21	28	25
Percentil 10	22	23	26	26	40	29
Percentil 25	28	33	32	33	44	43
Mediana	40	41	39	40	51	51
Percentil 75	47	51	44	46	58	55
Percentil 90	54	57	50	53	62	63
Percentil 95	57	59	56	58	64	64
Màxim	60	64	64	64	64	64

L'anàlisi de la distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya l'any 2017 indica que l'edat dels homes és més gran que la de les dones en els emprenedors potencials, naixents i consolidats (taula 5.3). Les diferències són especialment notables en el grup de naixents, ja que els homes tenen 5 anys més que les dones que pertanyen en aquest mateix grup (43 contra 38). En canvi, l'edat de les dones emprenedores noves i en el grup d'abandonaments és lleugerament superior a la dels homes.

A Barcelona els resultats són molt similars als del conjunt de Catalunya. Cal destacar, no obstant això, que la mitjana d'edat de les barcelonines emprenedores noves és un any superior a la de les catalanes en aquest grup (39 anys de mitjana) i que l'edat de les emprenedores de Barcelona que abandonen encara és més gran que la dels emprenedors (51 contra 45) (taula 5.4).

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya, 2017

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	38	38	40	39	49	49
	Desviació estàndard	11	12	8	10	10	9
Homes	Mitjana	40	43	39	40	50	47
	Desviació estàndard	12	11	10	11	10	12

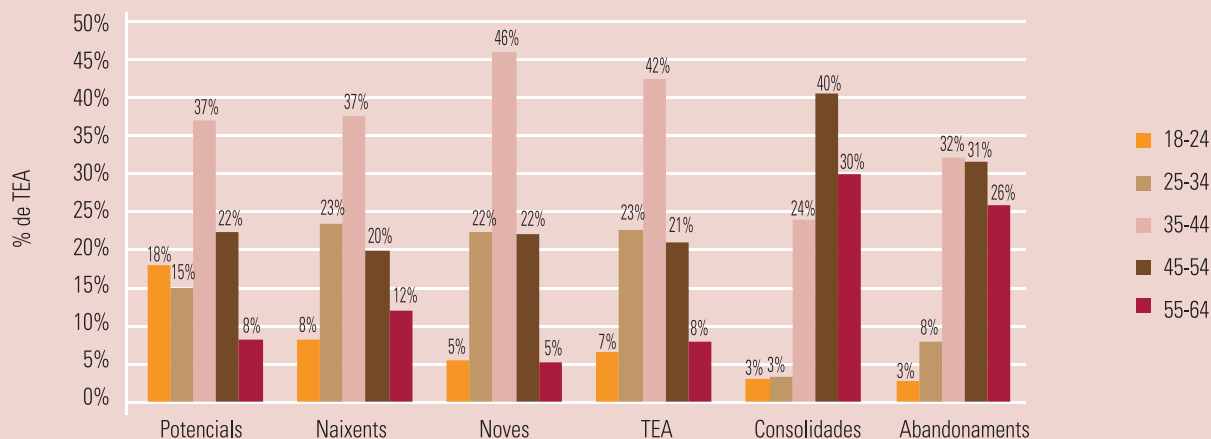
Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona, 2017

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	38	39	40	40	49	51
	Desviació estàndard	12	12	8	10	10	10
Homes	Mitjana	40	43	38	40	50	45
	Desviació estàndard	11	10	10	10	10	12

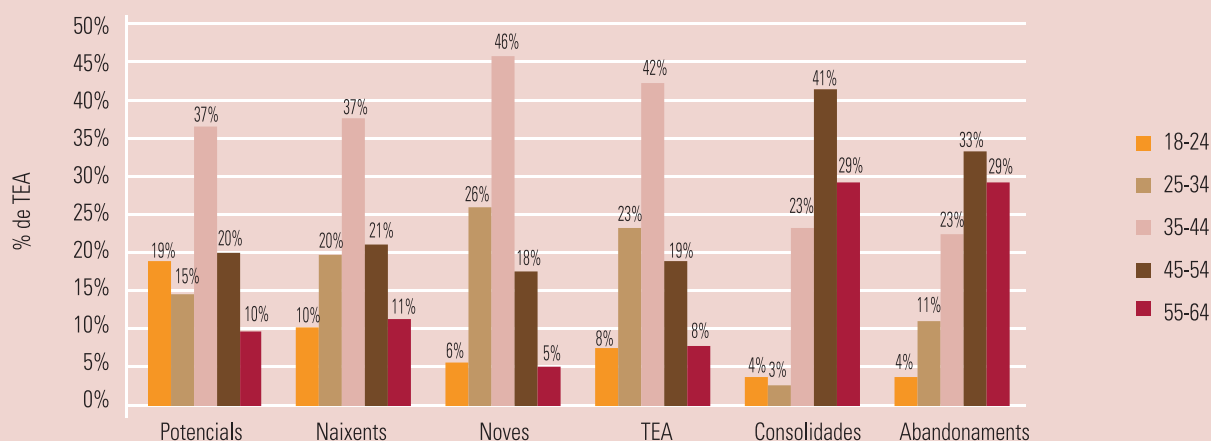
D'acord amb la distribució per edats dels emprenedors catalans el 2017 (gràfic 5.1), s'observa que a la franja de 18-24 anys predominen els potencials (els joves d'aquesta franja representen el 18% del total de potencials, mentre que en els altres grups són menys del 10%), a la de 25-34 destaquen els naixents i nous (23 i 22%, respectivament), a la de 35-44 proporcionalment n'hi ha més de nous (són un 46% del total), a la de 45-54 destaquen clarament els consolidats (40% del total) i, finalment, a la de 55-64 predomina el percentatge de consolidats (30%) i d'abandonaments (26%). En general, i de la mateixa manera que en anys anteriors, els individus joves estan més concentrats en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat es troben en fases més avançades.

A Barcelona s'aprecien uns patrons semblants (gràfic 5.2). Ara bé, cal assenyalar que en el grup d'emprenedors joves barcelonins hi ha quatre punts percentuals més de persones en edat de 25 a 34 anys que en el grup de joves catalans en conjunt (26% contra 22%). D'altra banda, en el grup d'abandonaments, el grup d'edat de 35 a 44 anys representa un percentatge inferior (és el 23% a Barcelona, davant del 32% a Catalunya).

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017



Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017



Al gràfic 5.3 es mostra l'índex TEA calculat per a diferents grups de població d'acord al tram d'edat, cosa que permet distingir en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre. Els principals resultats són els següents:

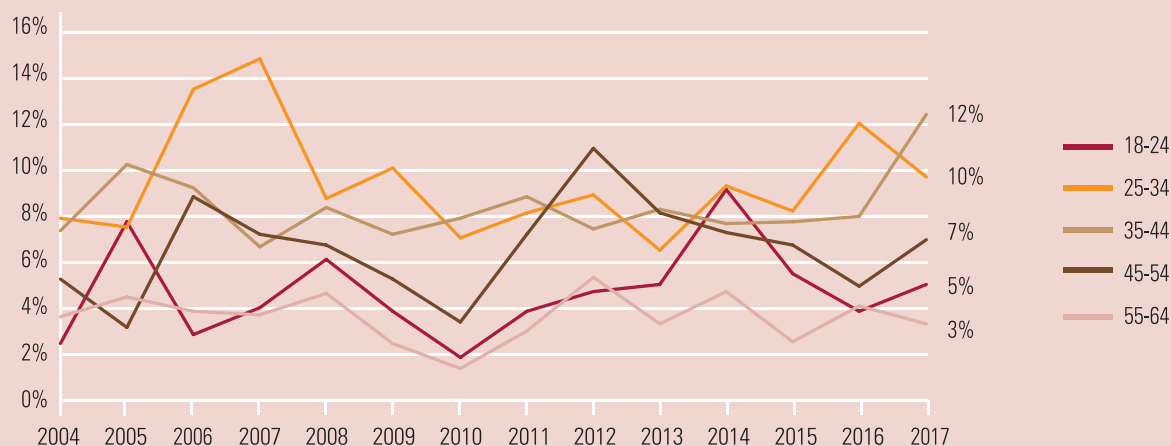
- El tram de 35-44 anys és el que té una TEA superior (12%). A continuació, se situa el de 25-34 (10%). Amb una TEA inferior hi ha els grups de 45-54 (7%), 18-24 (5%) i 55-64 (3%).

- Respecte a l'any 2016, el 2017 es produeix un gran augment de quatre punts percentuals en el tram de 35-44, un increment considerable de dos punts en el grup de 45-54 i un augment d'un punt en el de 18-24. La TEA cau dos punts en el grup de 25-34 i en el de 55-64.

- Després d'uns anys amb una TEA força estable, el considerable increment de la TEA en el tram de 35-44 anys el situa en un valor màxim de tota la sèrie temporal considerada (2014-2017) i per sobre dels valors que hi havia abans de la crisi.

-Tot i el descens de la TEA a la franja de 25-34 anys, aquesta TEA continua estant per sobre de la resta de grups d'edat, excepte en el de 35-44 anys, com ja s'ha indicat.

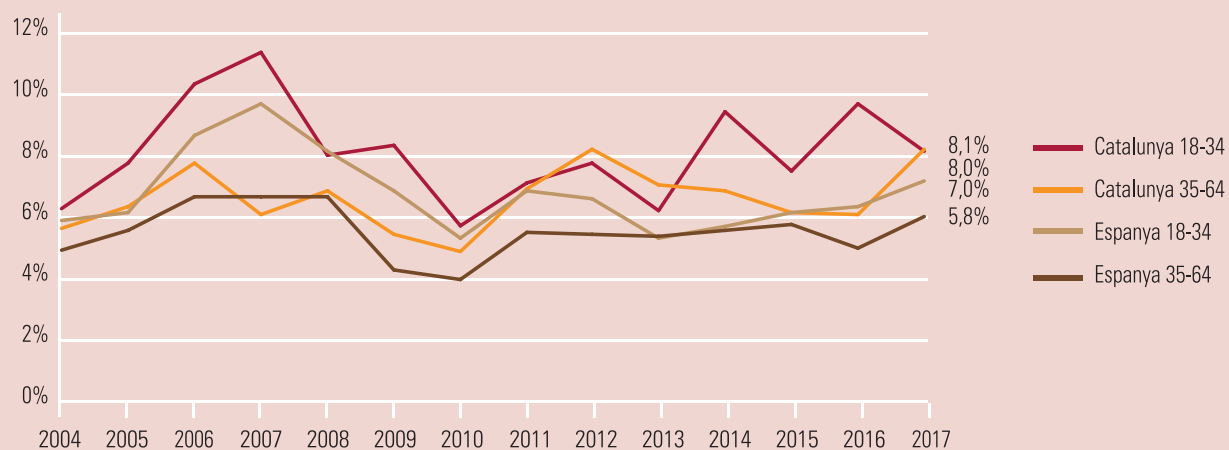
Gràfic 5.3. Evolució de l'índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2017



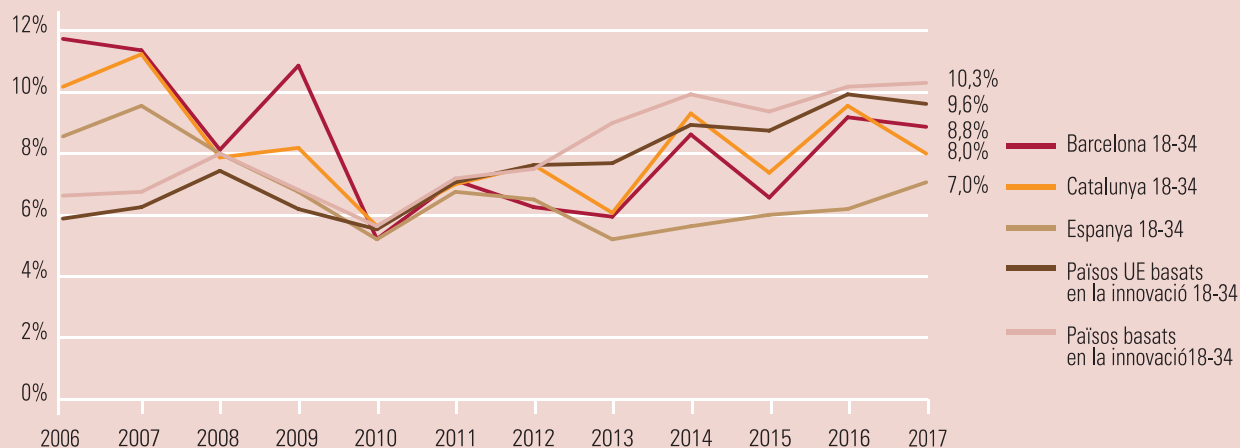
Si classifiquem els emprenedors en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys) es pot observar que la TEA dels emprenedors joves i dels madurs s'ha igualat (8,1%) com a conseqüència de l'increment en la TEA d'aquests últims i el descens en la TEA dels joves el 2017 (gràfic 5.4). A Espanya la TEA dels joves és superior en poc més d'un punt a la dels madurs, tot i que totes dues estan per sota dels nivells assolits a Catalunya per ambdós grups.

El descens de la TEA a Catalunya el 2017 dels que tenen entre 18 i 34, que se situa en el 8%, l'allunya del nivell existent als països de la UE basats en la innovació i del conjunt de països del món amb economies basades en la innovació (al voltant del 10%) (gràfic 5.5). A Barcelona la TEA dels joves (8,8%) és superior a la del conjunt de Catalunya i, per tant, és més pròxima a la TEA dels països més avançats.

Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2017



Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

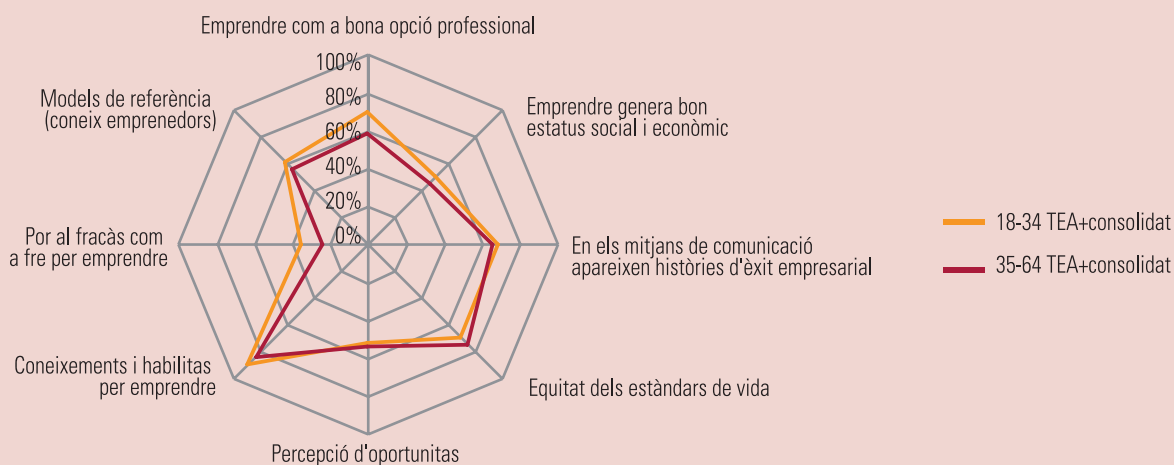


Per completar l'anàlisi del perfil dels emprenedors catalans per edats, es comparen les percepcions, valors i aptituds dels emprenedors segons la seva edat (18-34 anys i 35-64 anys). Començant pel grup d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, s'aprecia que els joves tendeixen a mostrar una percepció més positiva de l'entorn i de l'emprenedoria (gràfic 5.6). Així, el percentatge de joves emprenedors que declaren que emprendre és una bona opció professional i que genera bon estatus social i econòmic, i que coneixen altres emprenedors és superior al dels emprenedors de 35 a 64 anys. Per la seva banda, el percentatge d'aquests últims que indica que tenen por de fracassar és menor que el dels joves.

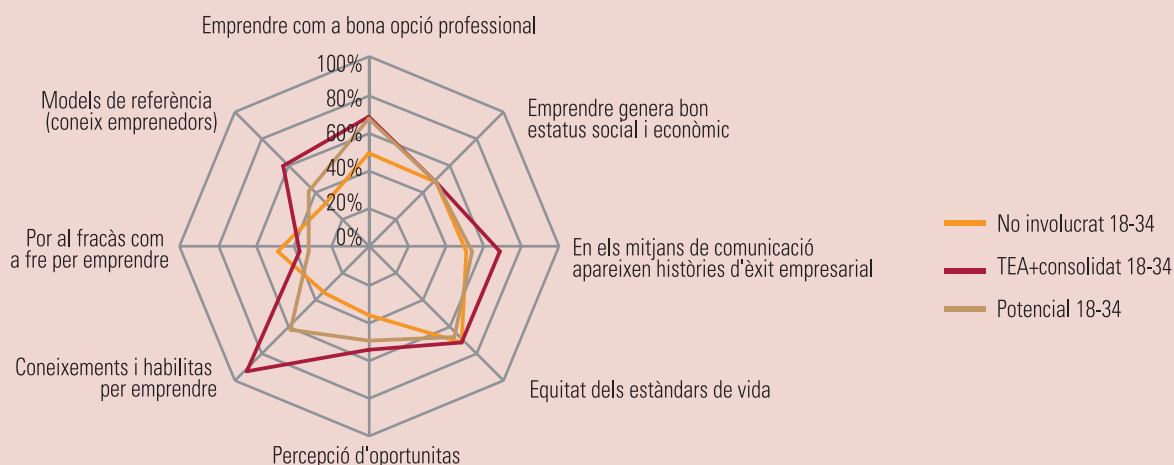
Així mateix, s'aprecien diferències si comparem, segons els dos grups d'edat, els involucrats en el procés emprenedor amb els que no ho estan. Aquestes diferències són més acusades en els joves emprenedors (18 a 34 anys) en fase inicial (TEA) i consolidats en contraposició amb els joves potencials, i sobretot amb els no involucrats. Així, els primers declaren tenir més coneixements i habilitats per emprendre, tenir més models de referència i identificar més presència d'històries d'èxit empresarial als mitjans de comunicació (gràfic 5.7).

Si analitzem el grup dels emprenedors d'edat entre 35 i 64 anys, veiem, d'una banda, que tant els potencials com els emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats declaren posseir els coneixements i habilitats per emprendre, conèixer altres emprenedors i percebre bones oportunitats a l'entorn en proporcions clarament superiors a les dels no involucrats (gràfic 5.8). També es pot destacar que els potencials consideren més que la resta d'enquestats que el fet d'emprendre genera un bon estatus social i econòmic.

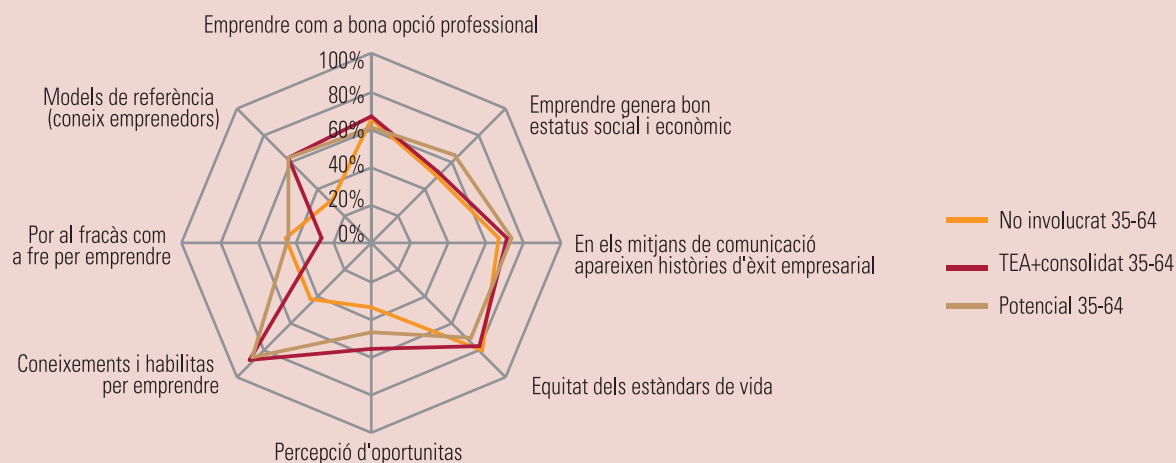
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons els trams d'edat, 2017



Gràfic 5.7. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat jove (18-34 anys) a Catalunya, 2017



Gràfic 5.8. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat madura (35-64 anys) a Catalunya, 2017

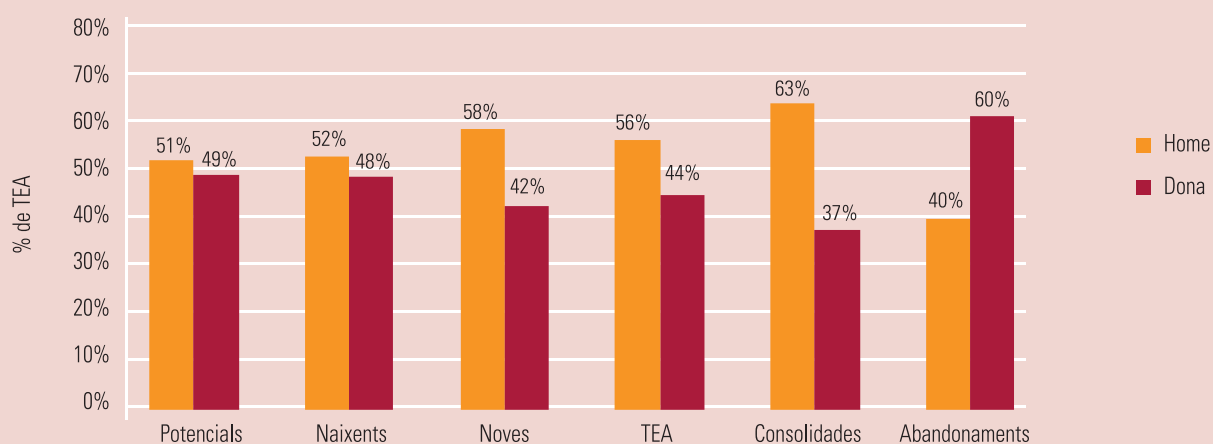


5.2 Distribució per gènere

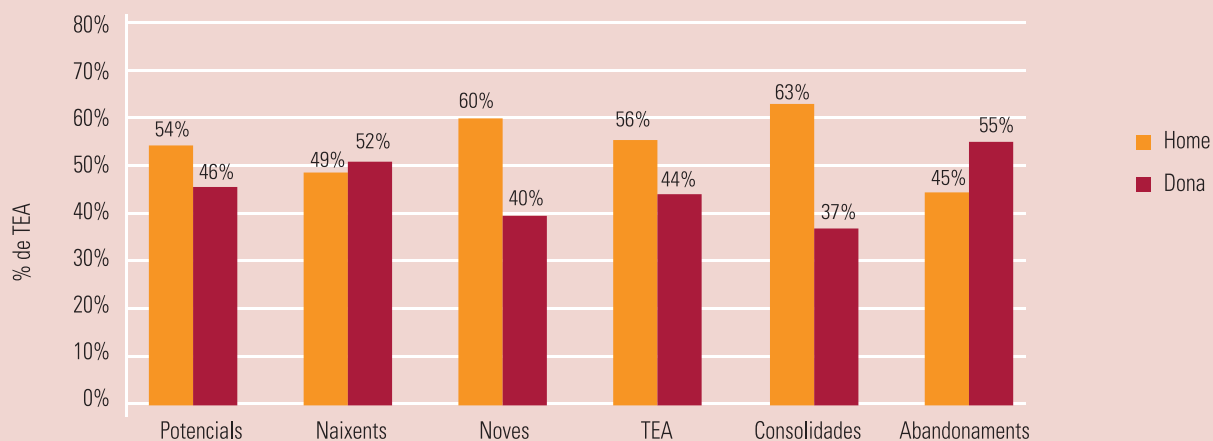
Els resultats que s'observen en examinar la distribució de la població emprenedora per gènere a Catalunya l'any 2017 indiquen que el percentatge d'homes emprenedors és superior al de les dones emprenedores en totes les fases del procés, excepte en el cas dels abandonaments (gràfic 5.9). Més concretament, hi ha una participació molt similar en el cas dels potencials (51% d'homes i 49% de dones) i de naixents (52% i 48%); en canvi, hi ha percentatges clarament superiors d'homes en els que estan en fase inicial (56% i 44%) i especialment en fase de consolidació (63% i 37%). En els abandonaments s'inverteix la situació, ja que hi ha un percentatge de dones en aquesta situació que és superior al dels homes (60% a 40%). Aquest resultat no s'havia produït en els últims anys, atès que hi havia més homes que dones que abandonaven, de manera que caldrà observar si és una tendència que es repeteix en els propers exercicis o bé és un resultat puntual.

A Barcelona els resultats d'aquest últim exercici són similars als de Catalunya. No obstant això, cal destacar que les emprenedores barcelonines en fase naixent superen, tot i que per poc, els homes (51% a 49%) (gràfic 5.10). A més, el percentatge de dones que abandonen continua sent superior al dels homes, però el diferencial a Barcelona és menor que a Catalunya (10 punts percentuals a la demarcació i 20 al conjunt de Catalunya).

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017



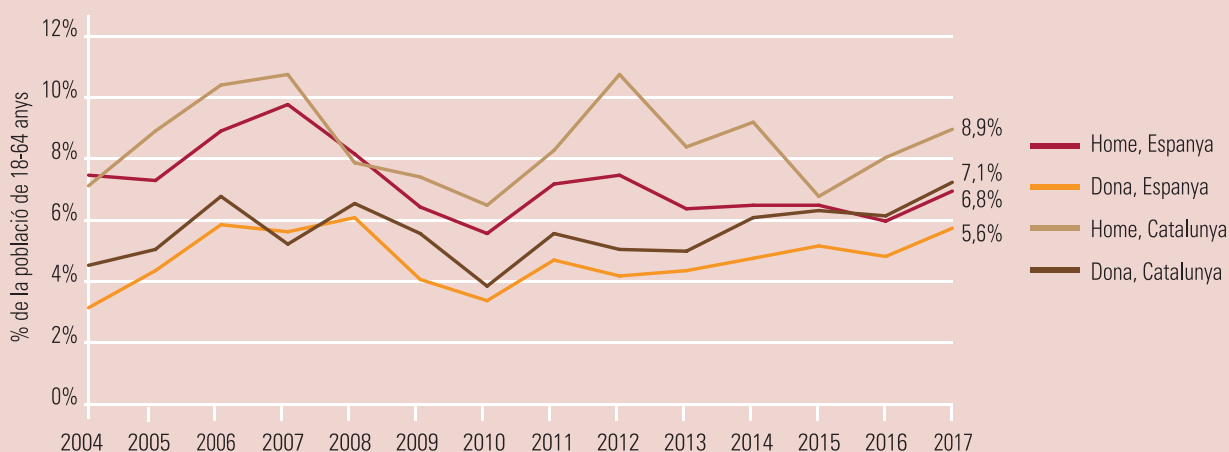
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017



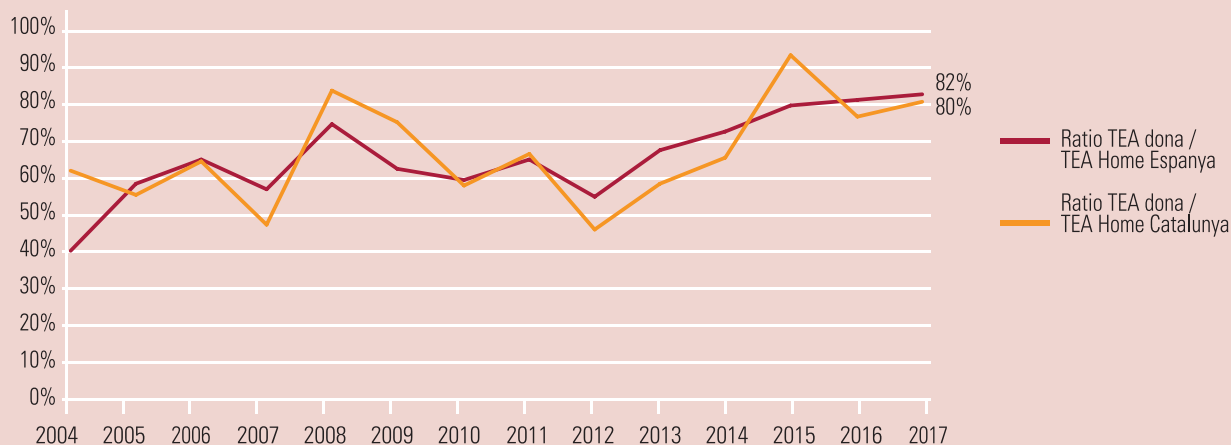
Quant a l'índex TEA per gènere, els resultats a Catalunya corroboren l'esmentat predomini de la participació dels homes emprenedors l'any 2017. En aquest sentit, la TEA dels homes és del 8,9% i la de les dones se situa al 7,1% (gràfic 5.11). Aquest diferencial és similar al de l'any 2016. És interessant observar que la TEA masculina continua creixent des de 2015, després del descens que va tenir en anys anteriors, així com el fet que la TEA femenina augmenta més d'un punt percentual (passa de 6,0% a 7,1%) en l'últim exercici, després d'uns anys de mantenir-se al mateix nivell (al voltant del 6%). A Espanya augmenta també la TEA de dones i homes, i aquesta última continua essent superior a la de les dones (6,8% i 5,6%).

D'altra banda, la ràtio TEA femenina/TEA masculina de l'any 2017 és del 80% a Catalunya (gràfic 5.12). Això vol dir que hi ha 0,8 dones emprenedores per cada home emprenedor en fase inicial (TEA). Aquesta ràtio va tocar fons el 2012 (45%) i seguidament es va recuperar fins arribar a un valor màxim el 2015 (92%). El 2016 va disminuir fins al 76% i en aquest últim any ha crescut en quatre punts percentuals. La ràtio a Espanya està, el 2017, dos punts per sobre, ja que se situa en el 82%. En comparació amb Catalunya, la tendència d'aquesta ràtio en els últims anys ha estat menys pronunciada i, de fet, es manté força estable des del 2015 al voltant del 80%.

Gràfic 5.11. Evolució de l'índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2017



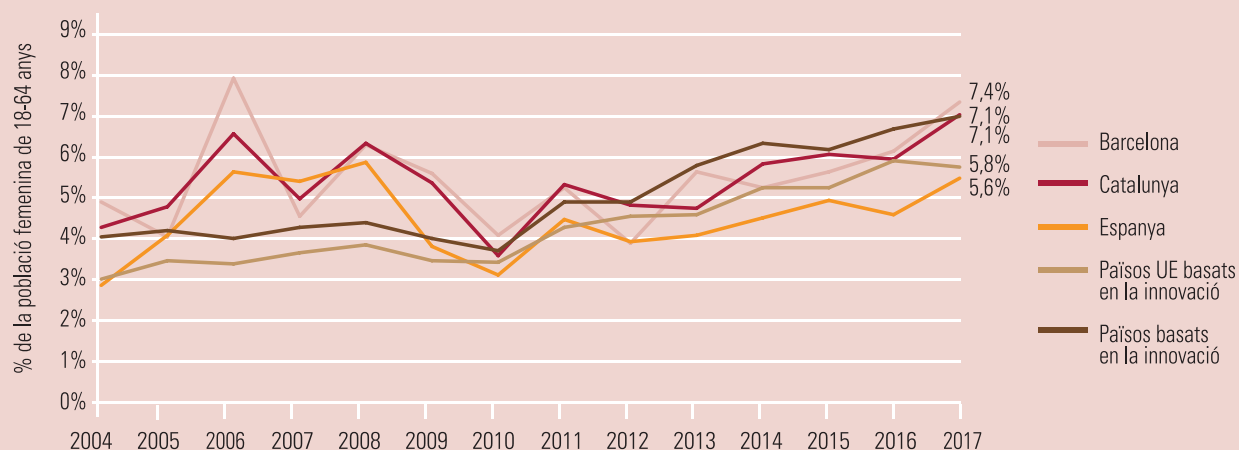
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2017



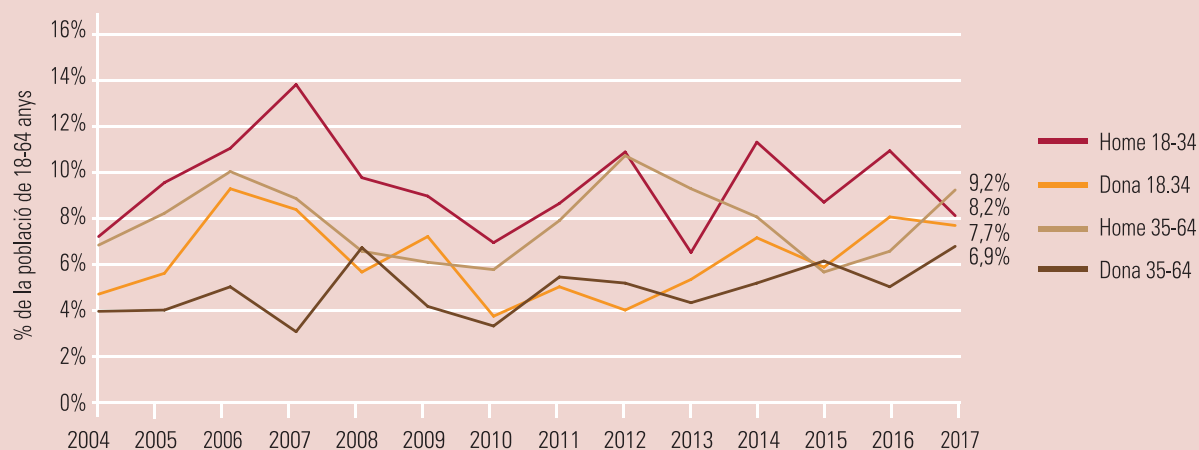
En comparació amb els països més avançats, és important destacar que el 2017 la TEA femenina catalana (7,1%) està al mateix nivell que la dels països basats en la innovació (7,1%). Així mateix, és interessant remarcar que la TEA femenina a Barcelona és fins i tot superior (7,4%) (gràfic 5.13). En canvi, la TEA femenina a Espanya està clarament a un nivell inferior (5,6%). En tots els contextos considerats (Barcelona, Catalunya, Espanya, països innovadors) la TEA femenina creix el 2017 respecte a l'any anterior, a excepció dels països de la UE basats en la innovació, en els quals decreix lleugerament (0,2 punts percentuals).

Pel que fa a l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya, els resultats estan en línia amb el que s'ha observat en l'anàlisi per edats de l'apartat anterior (5.1). Així, la TEA augmenta el 2017 tant en emprenedores com en emprenedors d'edats compreses entre 35 i 64 anys. L'índex femení en aquesta franja d'edat se situa en el 7,7% i el masculí en el 9,2% (gràfic 5.14). En el cas d'aquests homes fins i tot se supera la TEA dels joves (9,2% contra 8,2%), cosa que no havia passat en tota la sèrie temporal prevista. Les emprenedores de 18-34 anys tenen una TEA lleugerament inferior a la de l'any anterior (passa del 8,1 al 7,7%), cosa que encara les manté per sobre de la TEA de les emprenedores de 35-64 anys (6,9%).

Gràfic 5.13. Evolució de la TEA femenina a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017



Gràfic 5.14. Evolució de l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2017

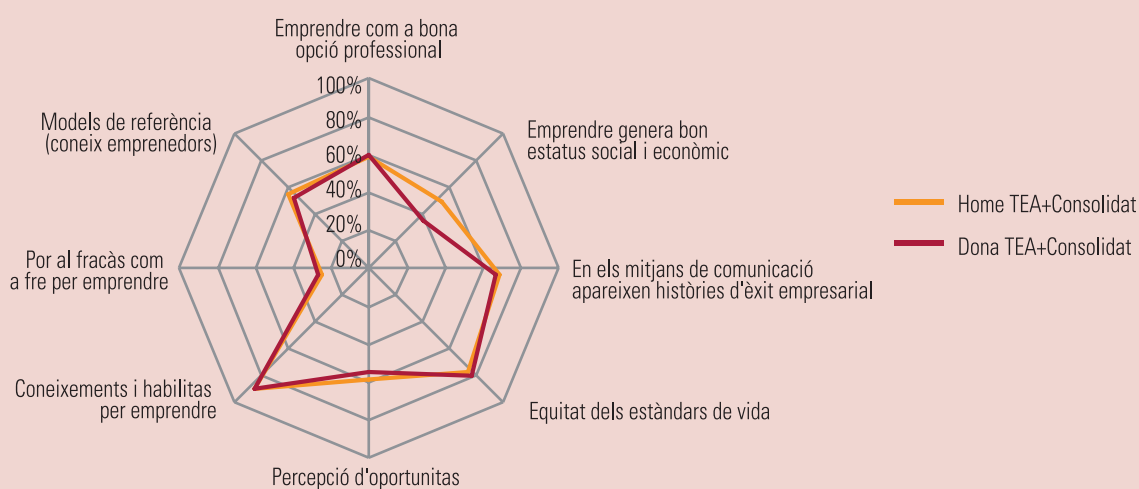


Si diferenciem les percepcions, valors i actituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere, no hi observem grans diferències. Sí que cal esmentar que els emprenedors consideren en una proporció una mica superior que les emprenedores que el fet d'emprendre genera un bon estatus social i econòmic (53% per 39%). No hi ha grans diferències en la resta de variables (gràfic 5.15).

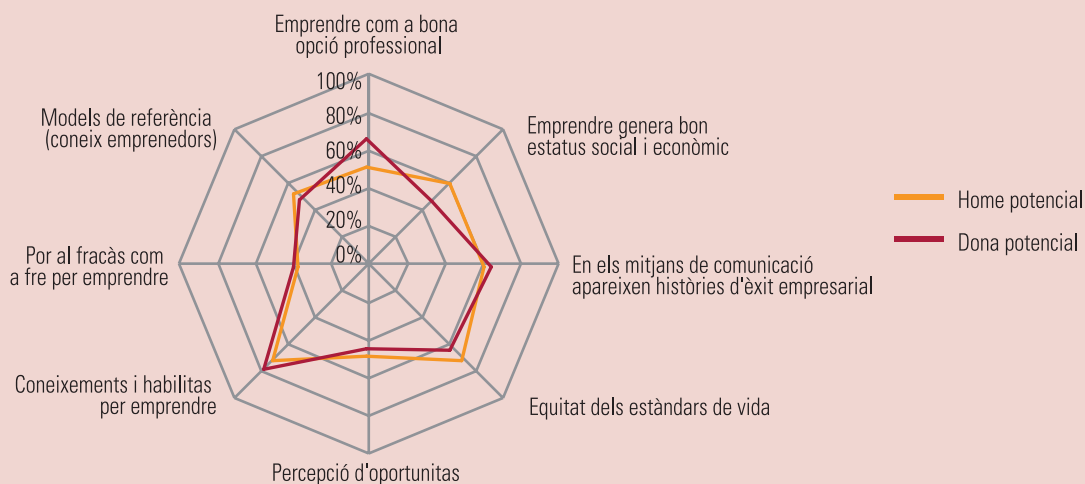
Les diferències en el grup d'emprenedors potencials segons el gènere són una mica més pronunciades. En aquesta fase els homes de nou consideren més que les dones que el fet d'emprendre genera un bon estatus social i econòmic (62% per 48%), però les emprenedores potencials sí que consideren més que els homes que emprendre és una bona opció professional (67% per 52%) i declaren tenir una mica més de coneixements i habilitats per emprendre (77% per 70%) (gràfic 5.16).

Comparant els involucrats en el procés emprenedor amb els que no ho estan, s'observa que la proporció dels que opinen que tenen coneixements i habilitats per emprendre és molt més gran en els emprenedors que estan en fase inicial o consolidada tant en dones (84%) com en homes (85%) si ho comparem amb les dones (34%) i homes (42%) que no hi estan involucrats (gràfics 5.17 i 5.18). La variable sobre percepció d'oportunitats també presenta diferències segons si les dones o homes estan en fase inicial o consolidada o bé no estan involucrades en el procés emprenedor (50% per 29% i 55% per 38%, respectivament).

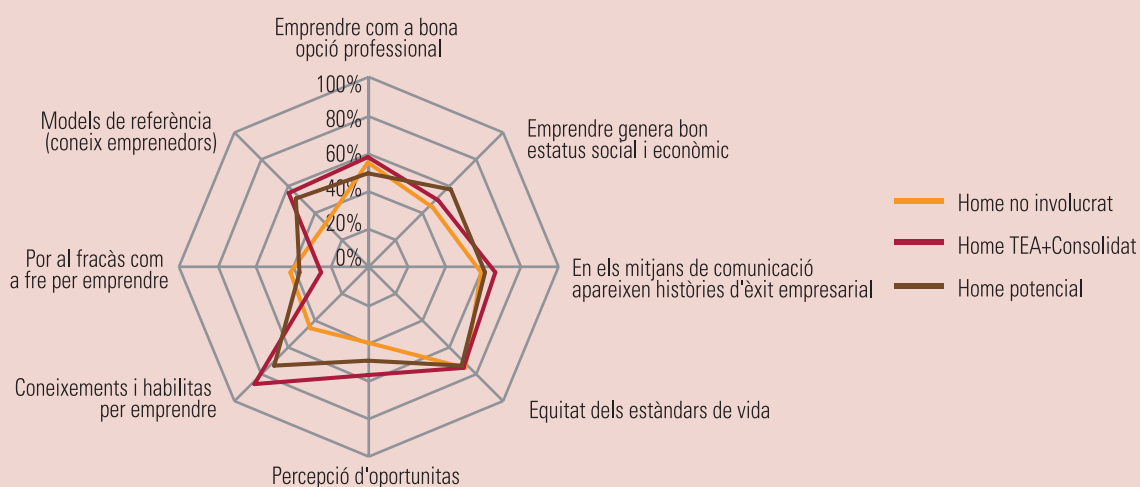
Gràfic 5.15. Percepcions, valors i actituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya, 2017



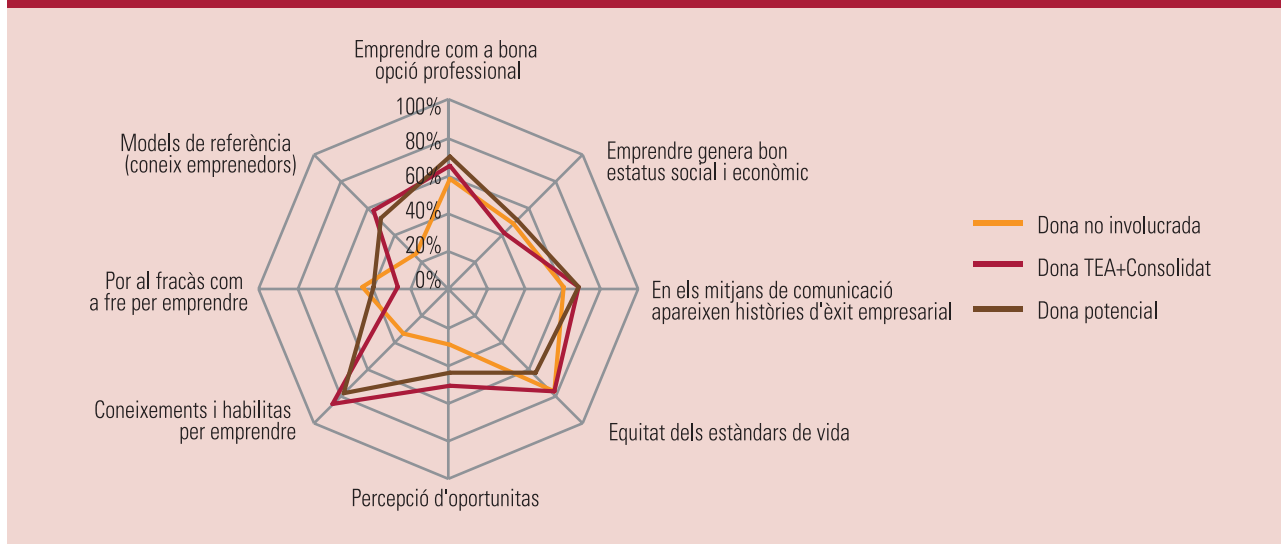
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya, 2017



Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2017



Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2017

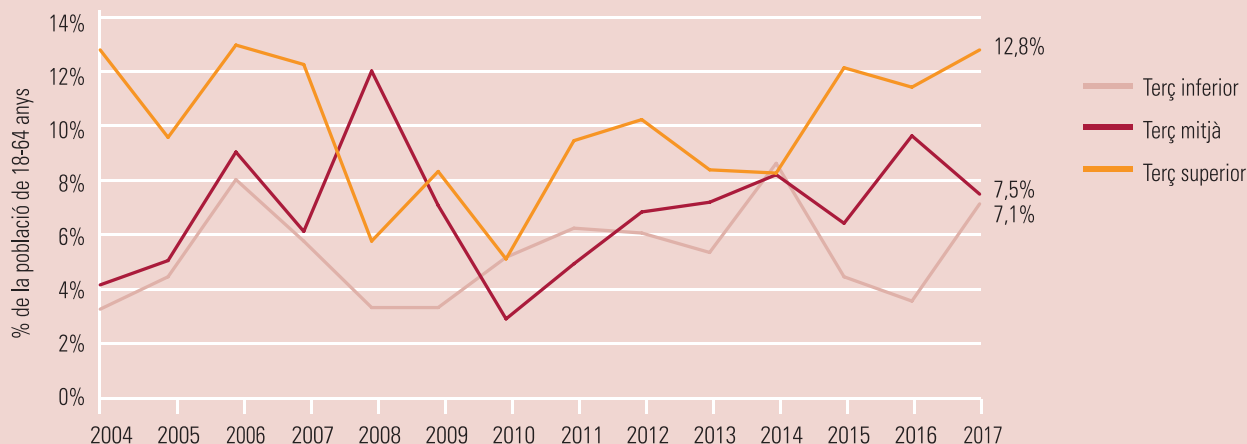


5.3 Distribució per nivell renda

La creació i el desenvolupament d'un nou projecte empresarial requereix invertir-hi recursos, i en la majoria de casos són els mateixos emprenedors els que els aporten. En aquest sentit, el nivell de renda de l'emprenedor pot ser un aspecte molt important a l'hora de decidir involucrar-se o no en la creació d'una empresa i en el seu potencial de creixement posterior (Autio i Acs, 2010).

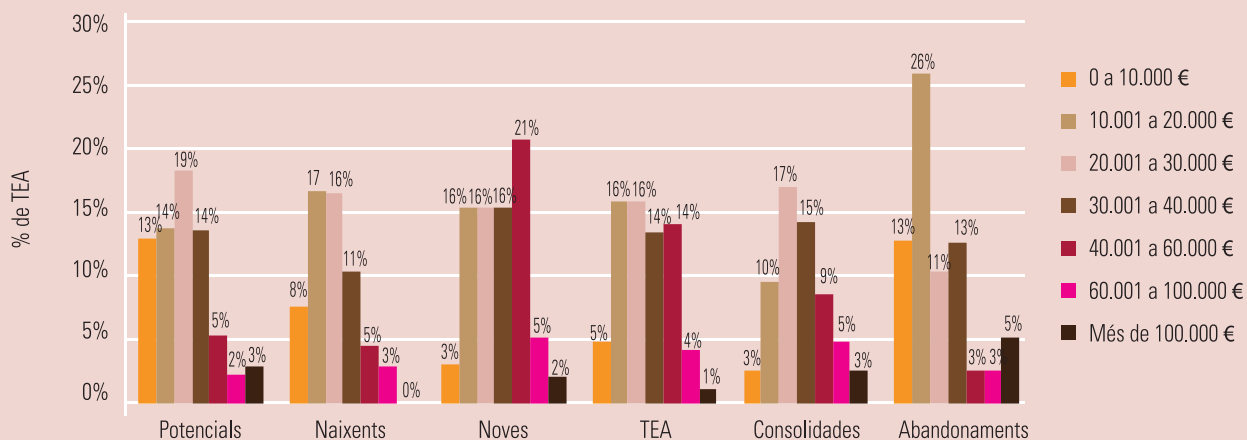
El projecte GEM considera l'activitat emprenedora segons tres trams de renda. El gràfic 5.19 mostra la TEA de la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda en el període 2004-2017 per a Catalunya. Cal assenyalar que el 2013 es va canviar la definició dels trams, amb un increment de 10.000€ per a cada un, i va quedar de la següent manera: 0-20.000€; 20.000-30.000€; i més de 30.000€. Aquesta modificació pot explicar, en part, la caiguda de la TEA del tram superior l'any 2013. Des del 2015 fins a l'actualitat la TEA en aquest tram ha crescut, tot i un petit descens el 2016. En l'últim exercici (2017) augmenta de l'11,4% al 12,8%. Aquest nivell està clarament per sobre de la TEA dels altres dos nivells de renda. De fet, el 2017 la TEA d'aquests dos nivells tendeix a convergir, atès que ha disminuït 2,1 punts percentuals en el terç mitjà —s'ha situat en el 7,5%— i ha augmentat en 3,6 punts en el terç inferior, de manera que ha arribat a un 7,1%.

Gràfic 5.19. Evolució de l'índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2017

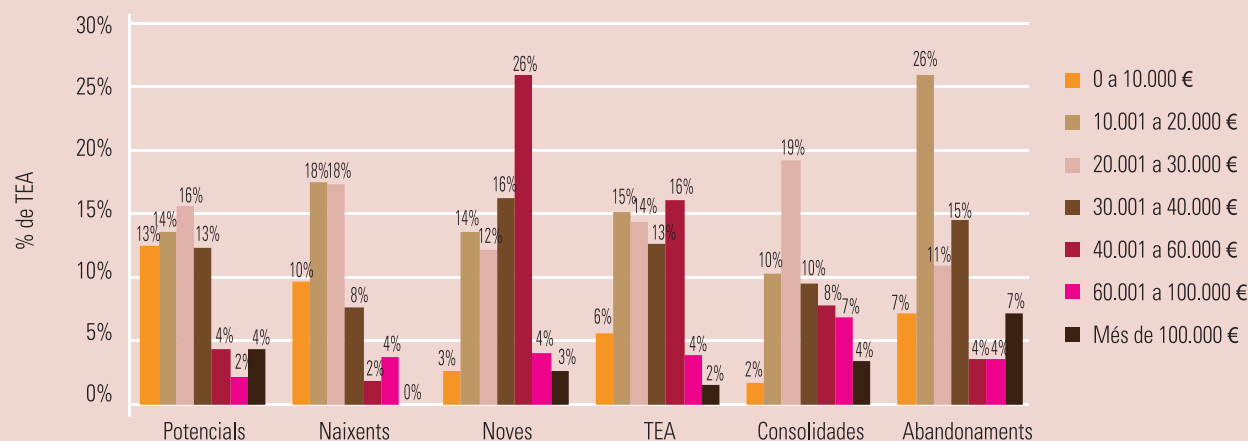


Quan analitzem la distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2017 atenent a diversos nivells de renda podem observar que el tram predominant en els emprenedors potencials i en els consolidats és el que va de 20.001 a 30.000€ (el 19% del total de potencials), mentre que en els nous pesa més el tram de 40.001 a 60.000€ (el 21% del total de nous). En els naixents, els dos grups majoritaris, tots dos amb un percentatge del 17%, són els que tenen una renda de 20.001 a 30.000€ i de 30.001 a 40.000€ (gràfic 5.20). Cal destacar que en els abandonaments hi ha un percentatge comparativament molt més alt del nivell de renda entre 10.001 i 20.000€. Els resultats a Barcelona són similars als de Catalunya (gràfic 5.21), tot i que a la demarcació barcelonina els emprenedors nous amb una renda de 40.001 a 60.000€ arriben fins al 26% del total (cinc punts percentuals per sobre de la mitjana catalana).

Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya per nivell de renda, 2017



Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per nivell de renda, 2017

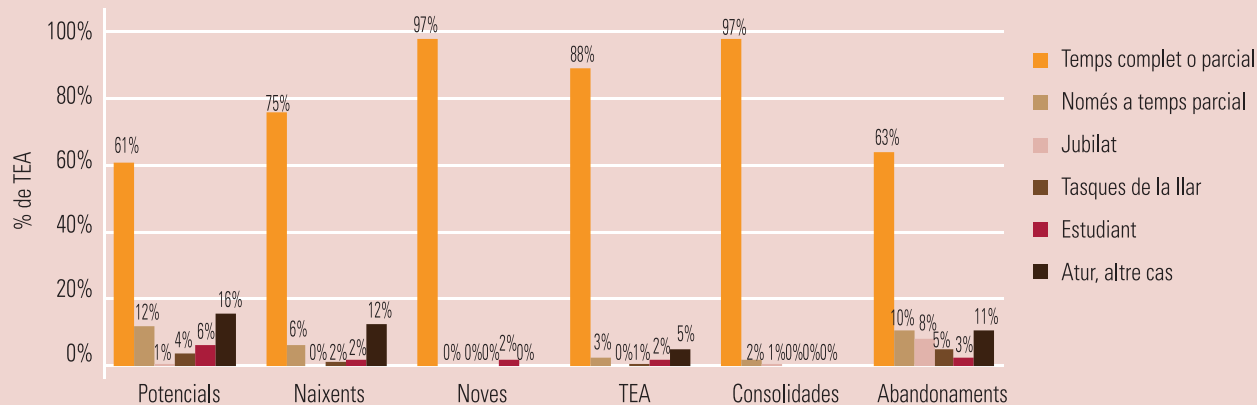


5.4 Distribució per situació laboral

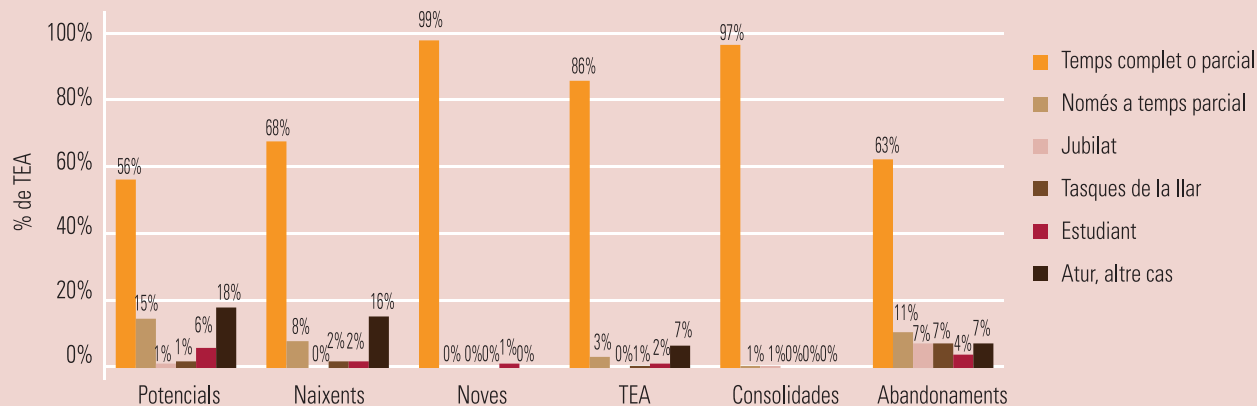
Per finalitzar l'estudi del perfil dels emprenedors, en el projecte GEM també es té en compte la seva situació laboral prèvia a la involucració en activitats emprenedores. Els resultats de l'any 2017 indiquen, igual que en anys anteriors, que la majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial (gràfic 5.22). De fet, pràcticament tots els nous i consolidats que declaren aquesta situació (el 97% del total). En canvi, en el grup d'emprenedors potencials és on s'aprecia un percentatge superior, respecte als altres col·lectius, d'una situació prèvia d'atur (el 14% del total), d'una ocupació prèvia a temps parcial (12%) i d'una situació prèvia d'estudiant (6%). També cal destacar que un 12% dels emprenedors naixents estava prèviament en una situació d'atur. En el cas dels abandonaments aquest percentatge se situa en l'11% del total.

A Barcelona el pes dels prèviament aturats és una mica més elevat: arriba a un 18% en potencials i a un 16% en naixents (gràfic 5.23). No obstant això, aquests percentatges són inferiors als de l'any 2016, quan eren del 22% i el 21%, respectivament. També cal indicar que, com és lògic, tant a Catalunya com a Barcelona el percentatge d'emprenedors que declaren que es jubilen és en el grup d'abandonaments (8% i 7%, respectivament).

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el per situació laboral, 2017

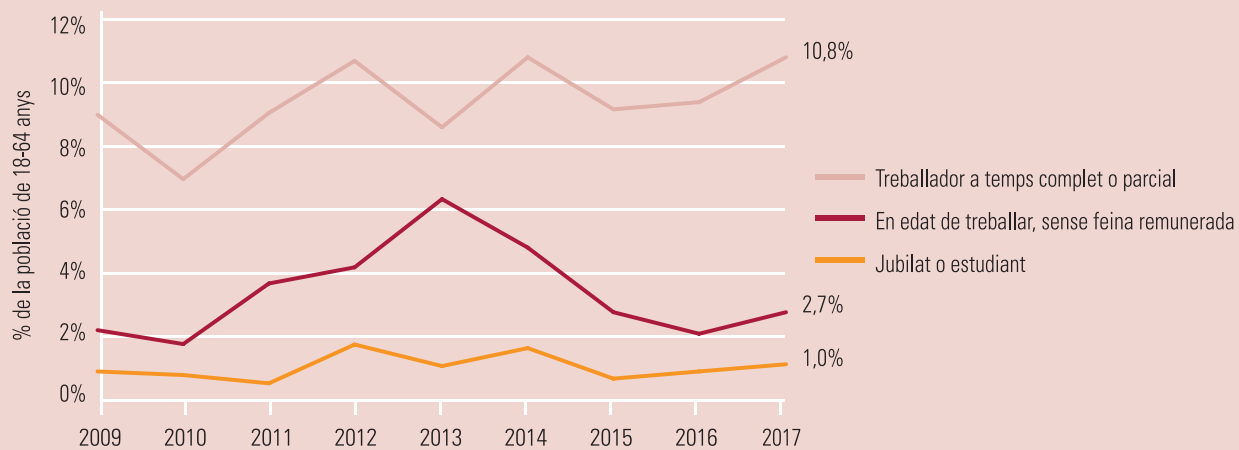


Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per situació laboral, 2017



Finalment, analitzem l'evolució en els últims anys de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya. Els resultats mostren que la TEA dels que anteriorment eren empleats a temps complet o parcial se situa el 2017 en un dels nivells més alts de tota la sèrie temporal, concretament en el 10,8% (gràfic 5.24). D'altra banda, hi ha un lleuger augment respecte a l'any anterior de la TEA dels prèviament desocupats, de manera que se situa en el 2,7%, si bé es troba en un nivell molt més baix que durant la crisi (el màxim es va assolir el 2013, amb un 6,3%). La TEA dels estudiants o jubilats es manté força estable i el 2017 està en l'1,0%.

Gràfic 5.24. Evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2017



6. L'entorn emprenedor

El marc conceptual GEM (figura 1.2) i la literatura sobre emprenedoria atorguen a l'entorn un paper rellevant tant en el foment de l'activitat emprenedora com en l'impacte que té en el desenvolupament econòmic d'un territori. Durant aquests últims anys, la visibilitat d'aquesta rellevància ha augmentat, fonamentalment arran de la preocupació pels ecosistemes emprenedors i l'elaboració de classificació dels millors, com per exemple el *Global Startup Ecosystem Ranking*.³ Per aquest motiu, el projecte GEM a través d'una eina pròpia, l'enquesta a experts, recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com els més influents en el context emprenedor (taula 6.1).

Pel que fa als aspectes metodològics, en el projecte GEM Catalunya 2017/2018 hi han participat 39 experts en nou condicions de l'entorn (finançament; polítiques governamentals; programes públics; educació i formació emprenedora; transferència d'R+D; infraestructura comercial i professional; infraestructura física i de serveis; obertura del mercat intern, i normes socials i culturals), sobre les quals van donar la seva opinió a través de qüestionaris amb escales Likert de 9 punts (fins el 2014 eren de 5 punts), que van d'1 (completament fals) a 9 (completament cert), passant pel 5 = ni cert ni fals. Les valoracions que superen la mitjana de 5 es consideren favorables, mentre que les que no la superen es consideren desfavorables. Encara que metodològicament presentar valors mitjans quan s'utilitzen escales de Likert no és el més idoni, ens serveixen com una aproximació per analitzar l'evolució de les condicions de l'entorn i comparar-les internacionalment; per això els resultats que es presenten s'han de prendre més com a mesuraments de tendència que com a valors absoluts. Els experts, a més, a través de diverses preguntes obertes (sense una llista d'opcions prèviament definida) van expressar quins consideraven que eren els principals obstacles i suports a l'activitat emprenedora. Finalment, se'ls va plantejar que reflexionessin sobre tres propostes que, segons el seu parer, serien recomanables per millorar l'entorn emprenedor nacional. A partir del 2013, els tres temes proposats han estat prèviament classificats a partir d'un llistat de 21 temes definits per l'equip GEM-NES internacional i després s'ha estimat el percentatge de cada grup sobre el total de respostes.

6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya

La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (53,3 punts) és similar a la de 2016 (53,6), després de la lleugera millora respecte del 2015 (51,8). Igual que en els últims anys, 9 de les 12 variables valorades han obtingut puntuacions inferiors a 5 (gràfic 6.1), la qual cosa sembla indicar que les condicions de l'entorn encara són poc favorables. Amb tot, per contextualitzar les dades anteriors cal assenyalar que a Europa, malgrat que han obtingut una valoració global superior, 10 de les 12 variables també han estat valorades per sota del 5; i a Espanya, 11 de les 12.

Les tres que obtenen puntuacions més altes i que aproven amb valoracions superiors a 5 són les mateixes que en els dos últims anys:

- Existència i accés a infraestructura física i de serveis, com carreteres, aeroports i altres sistemes de comunicació; cost i accés dels serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, Internet, etc.) (6,21).
- Existència i accés a infraestructura comercial i professional, com l'existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal; serveis financers i bancaris (5,50).

³ *Startup Genome* en l'últim estudi *The Global Startup Ecosystem Report 2017* analitza les 55 ciutats més consolidades en matèria d'ecosistema startup i fa un rànquing global de les 20 més importants.

- Programes públics, com ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment de la creació i creixement de les noves empreses (5,42), que ha estat la segona que més ha millorat respecte de l'any anterior (+0,23 punts).

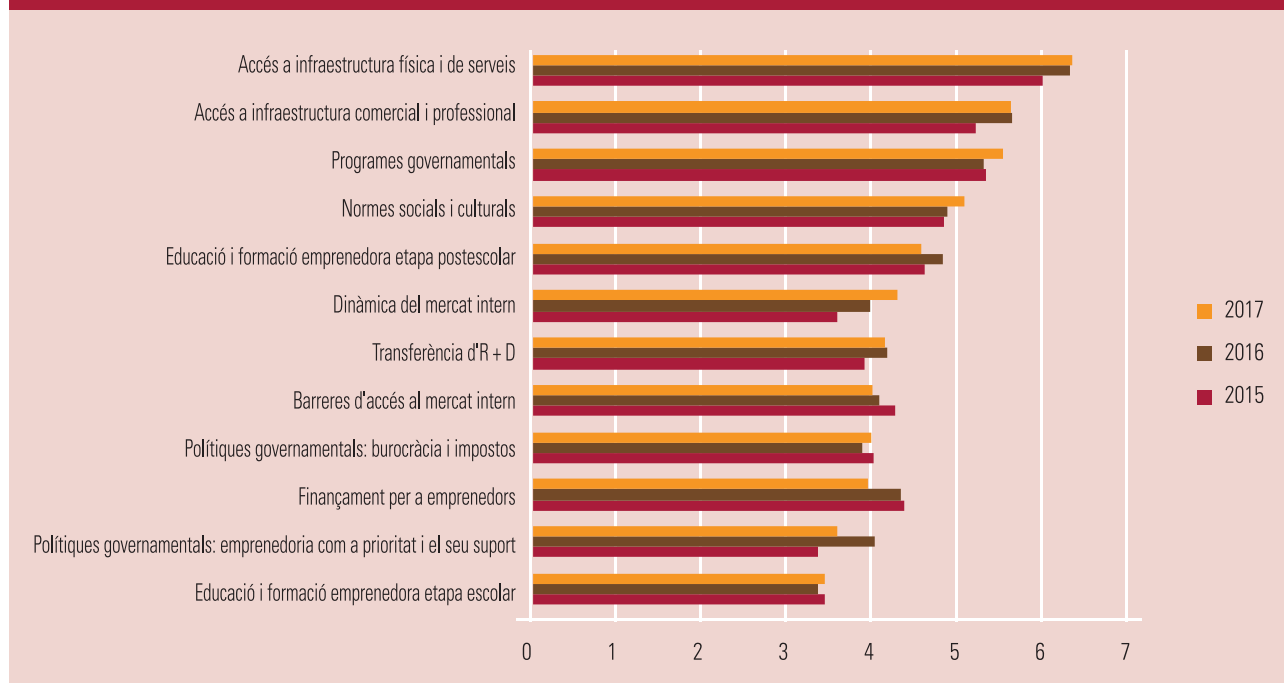
Mentre que les que han rebut una puntuació menor són: l'educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (3,36); les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,50); dinàmica del mercat intern (3,86), i les polítiques públiques, emprenedoria com a prioritat i el seu suport (3,89).

El finançament per a emprenedors ha estat la condició de l'entorn que més ha millorat respecte de l'any anterior (+0,31 punts), cosa que li ha permès sortir dels últims llocs que ocupava durant els anys anteriors. Els experts destaquen: *la millora del crèdit i els baixos tipus d'interès; l'existència de més finançadors, amb més diners, i més diversos; l'entrada de capital risc internacional; l'existència d'inversió en capital, especialment de business angels; la professionalització dels inversors: cada cop entenen més les tecnologies i no els fa respecte invertir-hi.*

Les *start-ups* digitals de Barcelona, l'ecosistema de la qual s'ha consolidat com el cinquè *hub* tecnològic europeu per volum, van aconseguir 453 milions d'euros el 2017 (enfront de 309 les de Madrid). Prop de la meitat del creixement de la inversió a Espanya s'explica per l'entrada de més d'un centenar de fons europeus i americans (Mobile World Capital, 2018), i en destaca l'augment de la dimensió de les rondes d'inversió: 3,64 milions d'euros de mitjana el 2017, enfront dels 1,83 del 2016. Per tant, el 2017 es confirma la bona tendència, es consolida l'interès dels inversors internacionals per Barcelona, així com destaca l'augment de la dimensió de les rondes d'inversió, tant perquè tenen més capacitat inversora, com perquè apareixen nous fons de capital risc. També és rellevant el nombre d'*exits* (vendes o desinversions en rondes de finançament), més de 50 en els últims anys (Privalia, Social Point, Infojobs, Edreams, Milanuncios, Softonic, Trovit, Buy Vip o Letsbonus, per esmentar els més importants). Tanmateix, en calen més per poder consolidar el creixement, i per això és vital captar l'interès de les grans corporacions, i de les seves activitats de *corporate venturing* que permetin concretar les sortides. A més, com més *exits* hi ha, generalment també més emprenedors amb experiència tornen al mercat, ja sigui per crear una nova empresa o per invertir.

Per bé que la infraestructura física i de serveis és el factor més ben valorat, alguns experts incideixen en el fet que la insuficient inversió estatal en infraestructures fa baixar la competitivitat de Catalunya. Els oligopolis de serveis bàsics i de telecomunicacions provoquen que el cost que tenen, especialment d'energia, sigui relativament elevat. Encara s'esmenta la necessitat de facilitar espais de *coworking* equipats, així com millorar la qualitat dels polígons i la seva adequació a la nova realitat, especialment de serveis. Per exemple, la visió de Barcelona Tech City és crear una "badia tecnològica" que vagi des del barri 22@ fins al centre de la ciutat, i preveu créixer mitjançant altres *piers*.

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2017) (escala Likert d'1 a 9)



6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya

Per a la contextualització de les dades de l'apartat anterior, a continuació es presenta un *benchmarking* sobre les condicions per emprendre. D'una banda, la valoració de les condicions de l'entorn segons l'opinió dels experts europeus de les economies basades en la innovació, d'Espanya i de cada una de les comunitats autònomes (taula 6.1). I, de l'altra, i més interessant (gràfic 6.2), la valoració comparativa mitjana dels experts de Catalunya, d'Espanya, d'Europa i dels països GEM amb economies basades en la innovació.

La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (53,34), és superior a la d'Espanya (49,27), però inferior tant a la d'Europa (56,50) com a la dels països GEM basats en la innovació (56,83).

Les condicions de l'entorn per emprendre de Catalunya respecte d'Espanya són superiors en deu dels dotze factors, i en destaquen les següents: normes socials i culturals (+1,17 punts); accés a infraestructura comercial i professional (+0,70); polítiques públiques: burocràcia i impostos (+0,56); programes públics (+0,54%); educació i formació emprendedora a l'etapa escolar (+0,41); transferència d'R+D (+0,32), i accés a infraestructures físiques i de serveis (+0,29).

Respecte d'Europa es tenen oportunitats de millora en la majoria de factors, llevat de tres on s'obtenen valors superiors, els mateixos que el 2016: programes públics (+0,48%); accés a infraestructura comercial i professional (+0,28) i normes socials i culturals (+0,22).

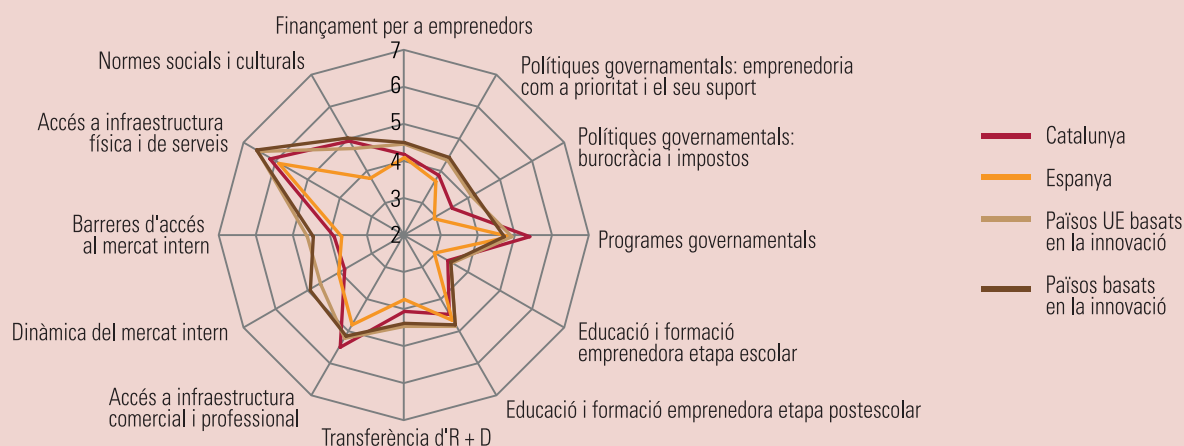
Els únics factors en què Catalunya és superior a tota la resta (Espanya, Europa i països GEM basats en la innovació) són també els mateixos que el 2016: programes públics, la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic, i accés a infraestructura comercial i professional. En canvi, és inferior a la resta en els següents aspectes: dinàmica del mercat intern i educació i formació emprendedora en l'etapa postescolar.

Tot i que al gràfic 6.2 no s'han inclòs individualment els Estats Units, s'ha de destacar la distància negativa, per bé que no tant com el 2016, de Catalunya en tres factors: normes socials i culturals (-1,75); finançament per a emprenedors (-0,77) i dinàmica del mercat intern (-0,78).

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea basats en la innovació, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes, 2017 (escala 1-9)

	EUROPA		COMUNITATS AUTÒNOMES													
	PAÏSOS EUROPEUS INNOVACIÓ	ESpanya	ANDALUSIA	ARAGÓ	CANÀRIES	CANTÀBRIA	CASTELLA I LLEÓ	CASTELLA-LA MANXA	CATALUNYA	COMUNITAT VALENCIANA	EXTREMADURA	GALÍCIA	CA DE MADRID	MÚRCIA	NAVARRA	PAÍS BASC
Núm. experts entrevistats	648	36	36	42	36	36	36	48	39	36	36	37	40	36	36	36
Finançament per a emprenedors	4,5	4,1	3,3	3,6	3,4	3,5	3,7	3,7	4,2	3,6	3,5	3,7	4,0	4,0	3,8	3,7
Polítiques governamentals: prioritat i suport	4,5	3,7	3,4	3,9	3,1	3,9	3,7	3,6	3,9	3,7	4,6	4,3	3,7	4,5	4,0	4,3
Polítiques governamentals: burocràcia/impostos	4,2	2,9	2,8	3,7	3,2	3,7	3,6	3,3	3,5	3,4	3,4	3,2	3,2	4,0	3,7	4,2
Programes governamentals	4,7	4,9	4,5	5,5	4,6	4,7	4,8	4,6	5,4	5,3	5,0	5,1	4,9	5,7	5,4	5,4
Educació i formació emprenedora (escolar)	3,5	2,9	2,8	3,4	3,0	3,2	3,0	2,6	3,4	2,9	3,0	2,9	2,4	3,4	2,3	2,8
Educació i formació emprenedora (postescolar)	4,8	4,7	4,3	4,5	4,6	4,3	4,6	4,3	4,5	5,1	4,8	4,3	4,7	5,2	4,3	4,8
Transferència d'R+D	4,4	3,7	3,8	4,1	3,8	3,9	3,8	3,7	4,1	3,8	4,1	4,0	3,7	4,1	4,2	3,7
Accés a infraestructura comercial i professional	5,1	4,8	4,4	5,2	4,8	4,8	5,3	4,8	5,5	5,3	5,4	4,5	4,5	5,4	5,1	5,0
Dinàmica del mercat intern	5,0	4,0	4,1	4,4	3,9	4,2	4,2	4,5	3,9	3,9	4,5	4,2	3,5	4,0	4,0	3,1
Barreres d'accés al mercat intern	4,5	3,7	3,8	4,2	3,4	4,2	3,8	3,7	3,9	4,3	3,9	4,2	4,0	4,3	3,8	3,4
Accés a infraestructura física i de serveis	6,6	5,9	6,2	6,2	6,3	6,2	6,0	6,0	6,2	6,4	6,4	6,2	6,8	6,6	6,3	6,7
Normes socials i culturals	5,1	3,8	3,7	4,2	3,8	4,4	4,4	4,0	5,0	4,6	4,2	4,4	3,8	4,6	3,9	3,6

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2017



6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya

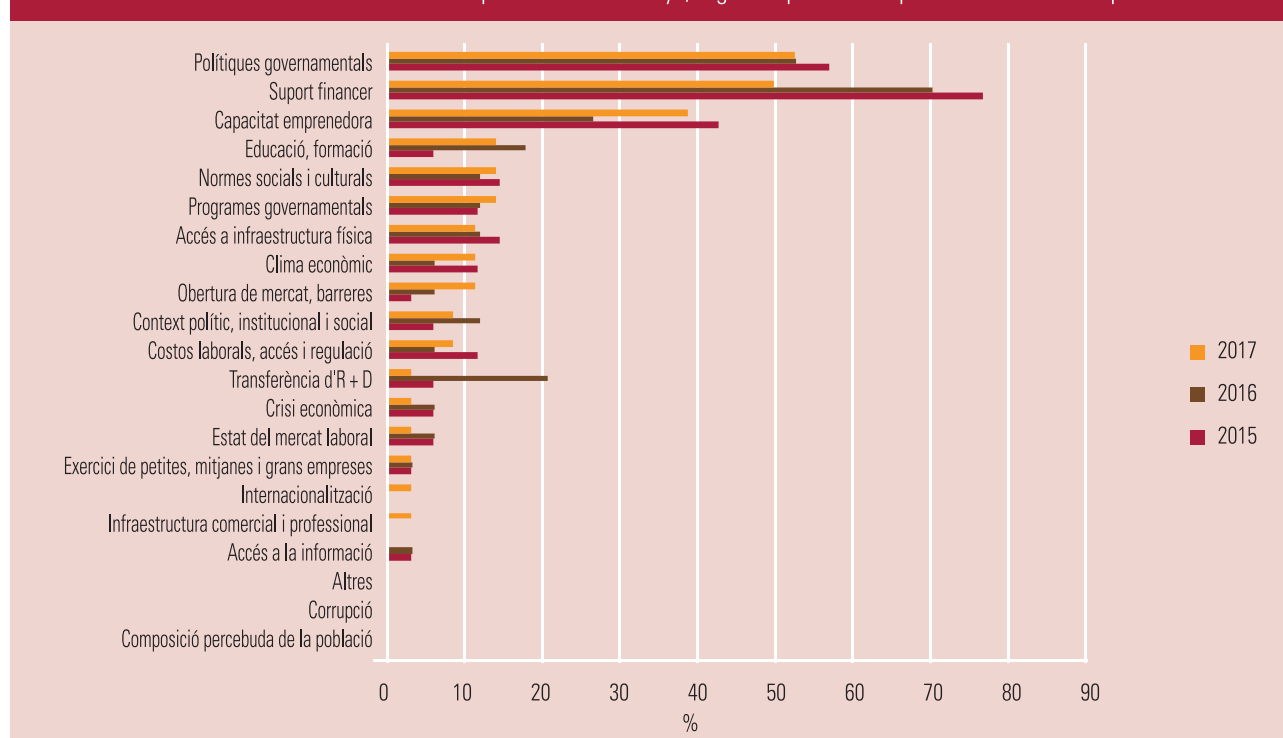
A l'enquesta als experts també hi ha una sèrie de preguntes obertes en què cada un pot esmentar fins a tres temes que consideri que poden ser obstacles a l'activitat emprenedora, suports a l'activitat emprenedora i, per últim, les recomanacions per a la millora del context per emprendre a Catalunya.

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2017 (gràfic 6.3) coincideixen amb els dels últims anys: polítiques públiques (53%), suport financer (50%) i capacitat emprenedora (39%).

Les polítiques públiques són el principal obstacle. Es remarca la *discontinuitat en les polítiques públiques, amb falta de suport a sectors estratègics*, que enllaça amb la recomanació de l'any passat sobre la importància de mantenir una política industrial a llarg termini i que els resultats del Pacte Nacional per la Indústria tinguessin una dotació pressupostària rellevant, que situessin la indústria i la innovació en el centre del model de creixement.

Altres aspectes destacats són: *dificultats administratives i burocràtiques; tràmits i permisos per a l'inici de l'activitat econòmica; dificultat de les pimes per accedir a compra pública*; no hi ha avantatges fiscals rellevants per a les noves empreses, així com un escàs suport al seu creixement: *falta de suport fiscal als family office i business angels que inverteixen en companyies tecnològiques i als petits inversors d'empreses que cotitzen en mercats alternatius borsaris, per a empreses en expansió*.

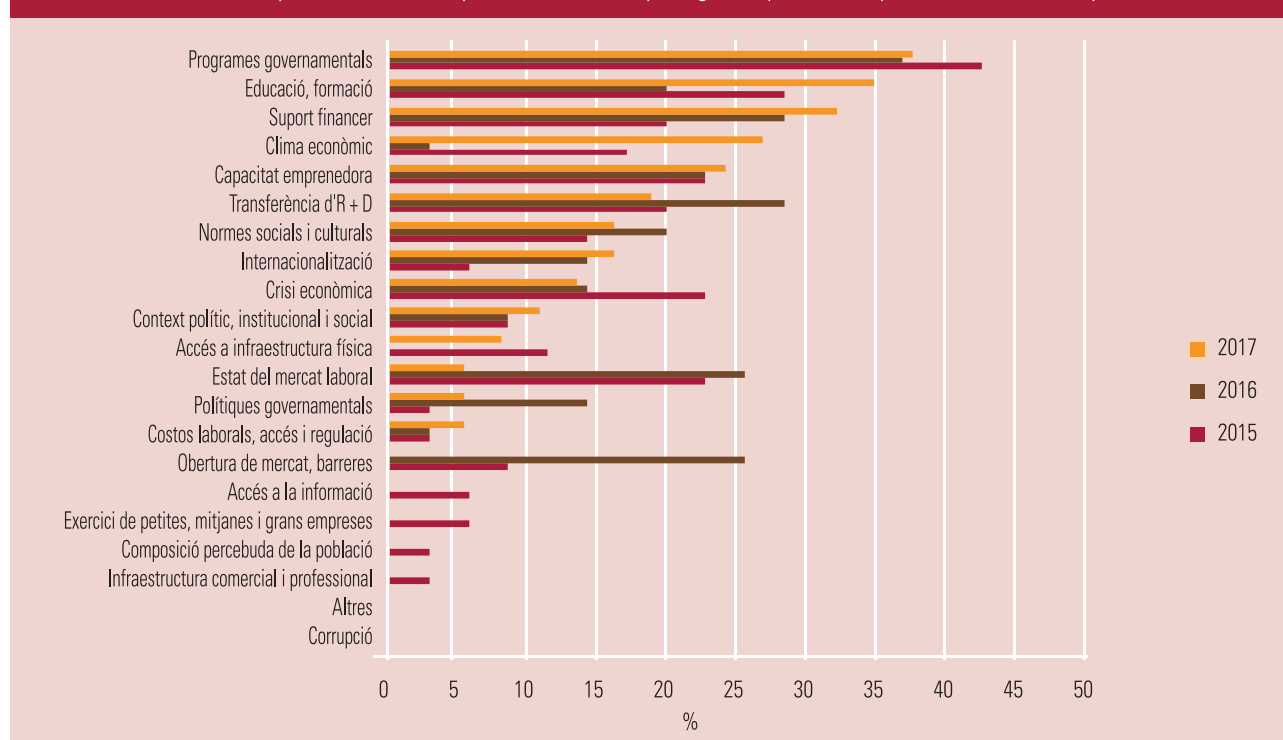
Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017



Per primera vegada en els últims anys el finançament no ocupa el primer lloc entre els obstacles a l'activitat emprenedora. La seva incidència ha anat disminuint, des del 93% el 2012 fins al 50% en l'actualitat. Un valor, aquest últim, pràcticament igual que el d'Europa (48%) o el dels Estats Units (53%). I en consonància amb el fet que el 2017 hagi estat el tercer factor de suport amb més puntuació (gràfic 6.4) i, tal com s'ha dit anteriorment, el factor de l'entorn que més ha millorat respecte de l'any anterior (gràfic 6.1)

La capacitat emprenedora respecte d'Europa és un obstacle 20 punts percentuals superior, mentre que les normes socials i culturals, 11 punts inferior. S'ha produït una disminució de la incidència d'aquest últim obstacle durant els últims anys, i ha passat de valors al voltant del 40% durant els anys 2011-2013 a valors al voltant d'un 12% durant aquests últims quatre anys. Alguns experts han indicat que la crisi ha *ajudat a recuperar, en part, la cultura de l'esforç*.

Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017



De nou, per tercer any consecutiu, els programes públics (gràfic 6.4) han estat el factor de suport amb una puntuació més alta (6.438%). El segueixen educació i formació (35%), suport financer (32%); clima econòmic (27%) i capacitat emprenedora (24%) i transferència d'R+D (19%).

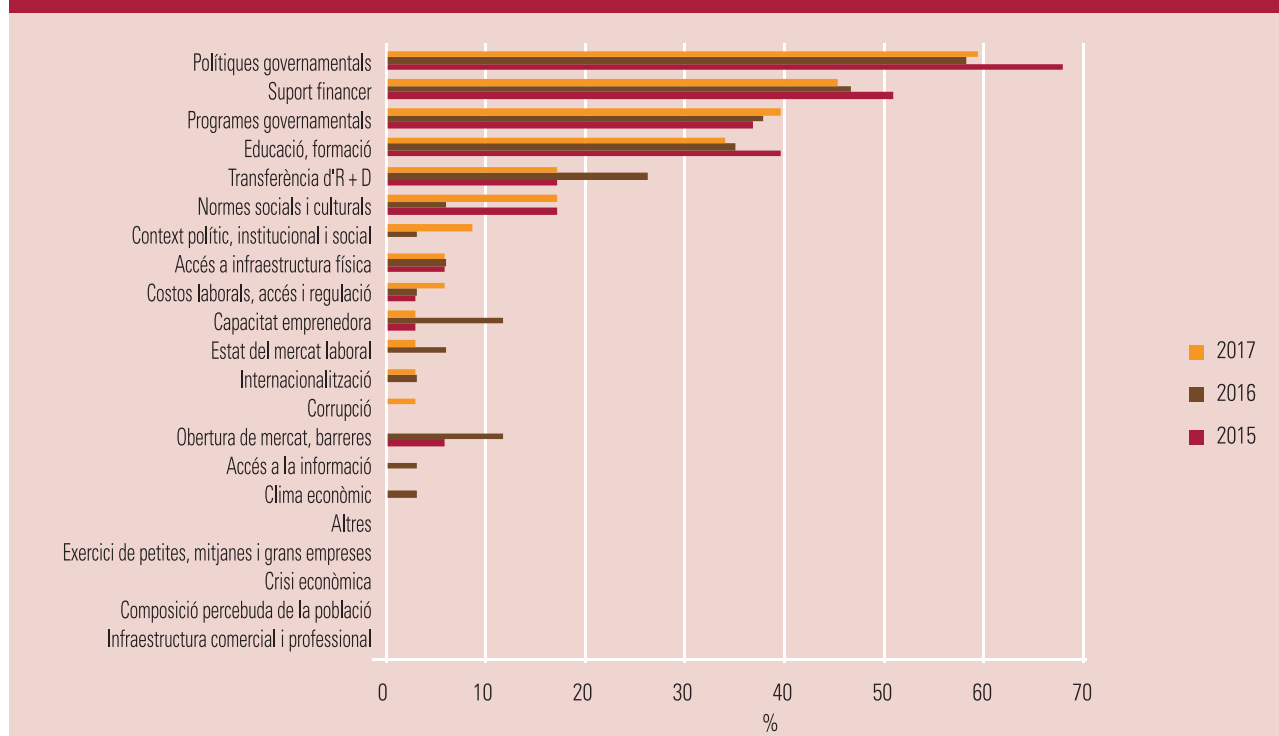
La percepció de millora del clima econòmic en aquest últim any, malgrat la inestabilitat política a Catalunya, ha estat el factor que més ha augmentat respecte de l'any anterior.⁴ L'economia catalana va créixer un 3,4% el 2017, tres dècimes per sobre del conjunt d'Espanya i un punt més que la mitjana de la zona euro. Suma quatre anys de recuperació i tres anys consecutius creixent per sobre del 3% (2,3% el 2014, 3,5% el 2015, 3,5% el 2016 i 3,4% el 2017), cosa que configura una fase de gran creixement. Els dos grans motors del creixement el 2017 han estat el consum i la inversió. La despesa de les llars va créixer un 2,4% i el de l'Administració, un 1,6%. Així mateix, la inversió va augmentar un 5% (6,1% en béns d'equipament, crucials per a la fabricació).

⁴ La incertesa política de Catalunya, especialment forta durant l'últim trimestre del 2017, queda escassament recollida en les enquestes a experts, ja que es van fer amb anterioritat, entre l'abril i el juny del 2017.

Tot i la millora de la conjuntura econòmica, alguns experts assenyalen que *encara perduren els efectes de la crisi sobre els empresaris i l'empresa catalana*. Tanmateix, aquest creixement de l'economia catalana ha provocat una *recuperació del mercat de treball, que ha reduït l'emprenedoria per necessitat*, com s'ha pogut apreciar al gràfic 4.10, des d'un màxim el 2013 en què el 36% de la TEA era per necessitat fins al 25% actual.

La transferència d'R+D també és un dels factors impulsors rellevants durant aquests últims anys, amb una puntuació del 20% enguany i del 29% el 2016. Precisament, un dels reptes de l'ecosistema emprenedor és potenciar la transferència de tecnologia des dels centres de recerca i tecnològics (molts, de primera línia en l'àmbit europeu com, per exemple, Barcelona Supercomputing Center, Centre Nacional d'Anàlisi Genòmica, Sincrotró Alba o Centre de Visió per Computador) i que incorporin la mentalitat de llançar productes i serveis al mercat.

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017



En les preguntes obertes el principal factor impulsor de l'activitat emprenedora citat pels experts és la consolidació d'un potent ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona, que possibilita la creació d'empreses emergents (*startups*), l'atracció de talent i de centres de desenvolupament i innovació de grans multinacionals. Precisament el 2017 Barcelona s'ha consolidat com el primer *hub* de negocis digitals del sud d'Europa, la tercera ciutat europea preferida pels emprenedors per crear les seves noves empreses, la quarta ciutat europea on més s'inverteix en *startups* i la cinquena en nombre de *startups* (Atomico, 2017). L'arribada del Mobile (2006) i la creació del 4YFN (2014) han contribuït a fer que el 70% de les *startups* a Catalunya tinguin vinculació amb les TIC. És també destacable la creació de l'associació *Barcelona Tech City* (2013) i la posada en marxa de l'edifici Pier 01 (2016) al Palau de Mar. Però no només el Mobile World Congress i el 4YFN són esdeveniments rellevants. Convé esmentar Smart City Word Congress, IOT Solutions World Congress, SIL, eDelivery, o altres com el Sonar (Sonar+D) o el Primavera Sound, que també contribueixen a l'atracció i retenció de talent. Així mateix, esdeveniments d'àmbit més local, com Bizbarcelona (que genera oportunitats de

negoci, facilita el *networking* i posa a l'abast noves eines empresarials i vies de finançament) o la festa de la innovació iFest (que enguany ha tingut el lema *The young leaders interaction fest*).

Els elements clau d'aquest ecosistema són: administració i institucions de suport (Barcelona Activa, Acció, Enisa, ICF...); empreses i organitzacions radicades a Barcelona, així com els *corporates* que treballen sistemàticament amb empreses emergents (Agbar, Fluidra, Seat, Banc Sabadell, Ogilvy, Telefónica...); firmes de capital risc i *business angels*; incubadores i acceleradores (Incubio, Seedrocket, Conector, Antai Venture Builder...); talent d'universitats, centres d'investigació, centres tecnològics i escoles de negoci; *startups*, noves empreses i centres de desenvolupament i innovació global de grans multinacionals (HP, Nestlé, Roche, Asics o King). Per exemple, el Pier 01 compta amb centres d'innovació de grans empreses com el de Gas Natural Fenosa, el *Metropolis:Lab* de Seat o el *Payment Innovation Hub* de Caixabank, Samsung i Visa.

Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, de l'ecosistema emprenedor català, el gràfic 6.5 mostra els resultats obtinguts a partir de l'opinió dels experts entrevistats. Les quatre principals recomanacions són les mateixes que els últims anys: polítiques públiques (60%), suport financer (46%), programes d'institucions públiques (40 %) i educació i formació (34%). I coincideixen, encara que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (58%), educació i formació (42%), suport financer (39%) i programes públics (18%). A continuació, es presenta el detall d'algunes de les principals recomanacions fetes pels experts:

En polítiques públiques:

- Definició de sectors estratègics i suport amb mesures fiscals, infraestructures i finançament. Atracció d'empreses tractores. També d'entorns empresarials consolidats que serveixin de palanca d'impuls.
- Un tractament millor per atraure talent internacional de tot el món per fer empreses internacionals no locals. Per exemple, de personal de fora de la UE.
- Millorar els incentius per als emprenedors: reduir impostos, facilitar la contractació de personal eliminant impostos, o facilitar els tràmits.
- Una fiscalitat millor en els primers anys de vida i en el tractament de stock options.
- Millorar les infraestructures de transport i comunicacions. Corredor del Mediterrani.
- Implementar simplificació administrativa per facilitar els tràmits empresarials.
- Introduir en l'administració de manera real els programes de Compra Pública Innovadora.

Educació i formació:

- Fomentar els valors i les competències emprenedores en totes les etapes formatives, per bé que no necessàriament orientades a crear una empresa. Així com la cultura de l'esforç.
- Millorar la formació en les escoles de primària, secundària, batxillerat i universitats amb relació a la creació d'empreses, en què l'activitat d'emprendre sigui una opció laboral més present i valorada positivament.
- Generalitzar el model dual a l'FP i en moltes carreres universitàries.
- Tot i que hi ha talent especialitzat en empreses emergents i personal de suport (advocats, mentors...), hi ha necessitat de més enginyers i desenvolupadors, més vocacions per a les enginyeries i altres graus tècnics.
- Desenvolupar les habilitats comercials. A l'informe de l'edició passada un dels experts remarca que els emprenedors, freqüentment, més que finançament el que necessiten són clients.
- Fomentar la cultura de la cooperació i les aliances, sovint necessàries per créixer.

Suport financer:

- *Professionalitzar el sector inversor.*
- *Augmentar el capital disponible per a inversions i millorar l'accés al crèdit.*
- *Focalitzar esforços no només en capital llavor o estadis inicials, sinó també en expansió i creixement.*
- *Donar suport al capital risc amb un volum significatiu que pugui tenir impacte real, amb un programa copiat del FOND-ICO GLOBAL. Extraordinàriament dissenyat, amb resultats palpables.*
- *Facilitar l'adopció d'esquemes de finançament alternatiu: crowdfunding, crowdlending.*

Programes públics,

- *Fomentar la interrelació entre els components de l'ecosistema emprenedor per aconseguir una densitat que faci de pol d'atracció.*
- *Crear programes reals i amb recursos suficients per al suport al desenvolupament de pimes innovadores, com el programa SME de l'H2020 de la UE.*
- *Programes enfocats al creixement, com pot ser el Programa d'acceleració d'empreses amb un alt potencial de creixement de la província de Barcelona.*
- *Més programes de mentoring i acompanyament inicial a emprenedors novells, amb personal assessor professional i especialitzat.* En aquest sentit, calen iniciatives com el servei d'informació NEXUS per al personal tècnic local.
- *Foment de la innovació oberta i de l'emprenedoria corporativa.*

I acabarem, igual que en anys anteriors, remarcant la necessitat de més qualitat de les iniciatives emprenedores i de volum més gran de les empreses, clau per a la regeneració del teixit empresarial i per a la millora de la productivitat. Respecte de la qualitat, és fonamental que l'emprenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En la millora de la productivitat hi té un paper rellevant la mida i el sector, i per això un dels objectius de les polítiques i programes públics hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a altres sectors, com poden ser els que formen l'ecosistema del negoci digital i tecnològic presents a Barcelona. Alguns dels sectors emergents que cal potenciar són ciències de la vida (biotecnologia), energies netes, *retail*, *media*, turisme, *fintech*, esports, smart cities (IoT, mobilitat urbana) o subsectors de la tecnologia digital com salut, joc o *blockchain*.

Bibliografia

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

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

Llistat de taules, figures i gràfics

Llistat de taules

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2017-2018 agrupats per àrees geogràfiques i nivell de desenvolupament econòmic.

Taula 1.2. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana

Taula 1.3. Context social, cultural, polític i econòmic i fase de desenvolupament econòmic

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya, 2017

Taula 1.5. Quadre de comandament integral GEM Espanya, 2017

Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona, 2017

Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2017. Anàlisi per tipus d'economia

Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats i tancaments d'activitat empresarial el 2017 classificats per tipus d'economia

Taula 4.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya, 2015-2017

Taula 4.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Barcelona, 2015-2017

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2017. Anàlisi per tipus d'economia

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya, 2017

Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona, 2017

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea basats en la innovació, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes, 2017 (escala 1-9)

Llistat de figures

Figura 1.1. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM

Figura 1.2. Model conceptual GEM

Figura 1.3. Fases del procés emprenedor i característiques de l'emprenedor en el projecte GEM

Figura 2.1. Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa

Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre aporta estatus social i econòmic a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat en els estàndards de vida a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió sobre el fet que emprendre aporta estatus social i econòmic segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió sobre el fet que emprendre és una bona opció professional segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por de fracassar com un obstacle per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por davant del fracàs com un obstacle per emprendre a Catalunya segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, dels països de la UE basats en la innovació i de tots els països basats en la innovació, 2017

Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2017

Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons si estan involucrats o no ho estan en qualssevol fases del procés emprenedor, 2017

Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre, 2017

Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por davant del fracàs i models de referència, 2017

Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada, 2017

Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya, 2017

Gràfic 3.3. El procés emprenedor a Catalunya, 2017

Gràfic 3.4. El procés emprenedor a Barcelona, 2017

Gràfic 3.5. El procés emprenedor a Espanya, 2017

Gràfic 3.6. El procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació, 2017

Gràfic 3.7. El procés emprenedor als països GEM basats en la innovació, 2017

Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2017

Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2017

Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals, 2017

Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2017

Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals, 2017

Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, de Catalunya, d'Espanya, dels països UE basats en la innovació i de tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i Espanya, durant el període 2004-2017

Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2017, desglossat en els que el negoci continua (traspàs) i els que el negoci tanca

Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017

Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017

Gràfic 3.20. Evolució del % d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017

Gràfic 3.21. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i dels que ho han fet dins d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, Espanya i països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2015 i 2017

Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2017) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)

Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2017) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)

Gràfic 3.24. Relació entre l'indicador TEA (2017) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2017)

Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous, 2017

Gràfic 3.26. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonaments d'empreses, 2017

Gràfic 4.1. El procés emprenedor a Catalunya el 2017 segons el motiu per emprendre

Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Barcelona el 2017 segons el motiu per emprendre

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2017

Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2017

Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és per oportunitat

Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és per necessitat

Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2017, quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)

Gràfic 4.8. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu de tenir més independència personal

Gràfic 4.9. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu d'obtenir més ingressos

Gràfic 4.10. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2017, el motiu d'emprendre per necessitat

Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicador de la qualitat emprenedora a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2007-2017

Gràfic 4.12. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2017 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprenedor

Gràfic 4.13. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Barcelona durant el període 2007-2017 que té el motiu d'emprendre per necessitat, segons la fase del procés emprenedor

Gràfic 4.14 Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya, 2017

Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2017

Gràfic 4.16 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.17. Evolució de l'índex TEA per nivell d'educació a Catalunya, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.19 Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2017 segons si tenen educació específica per emprendre

Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017

Gràfic 4.23 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.24 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.25 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017

Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2006-2017

Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2017

Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2017

Gràfic 4.30. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2017

Gràfic 4.31. Evolució dels emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2017

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir d'aquí a cinc anys algun treballador a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017

Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2010-2017

Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2010-2017

Gràfic 4.35. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017

Gràfic 4.36. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2011-2017

Gràfic 4.37. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2017

Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2017

Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2017

Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2017

Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que consideren que les seves tecnologies són innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2017

Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que consideren que les seves tecnologies són innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2017

Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2017

Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2017

Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2017

Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2017

Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació amb intensitat exportadora superior al 25%, període 2006-2017

Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació en el període 2006-2017

Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació en el període 2006-2017

Gràfic 4.50. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha invertit en negocis de tercers persones els últims tres anys a Barcelona i Catalunya durant el període 2004-2017

Gràfic 4.51. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis als sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum, 2017

Gràfic 4.52. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2017 oferien un producte completament innovador o una mica innovador, que feien servir tecnologies de menys de cinc anys d'antiguitat i que no tenien gens de competència, o molt poca.

Gràfic 4.53. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2017 tenien més del 25% de clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 treballadors al cap de cinc anys

Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, dels països de la UE basats en la innovació i de tots els països basats en la innovació respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2017

Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya el 2017 respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2017

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017

Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017

Gràfic 5.3. Evolució de l'índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2017

Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2017

Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2017

Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons els trams d'edat, 2017

Gràfic 5.7. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat jove (18-34 anys) a Catalunya, 2017

Gràfic 5.8. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat madura (35-64 anys) a Catalunya, 2017

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2017

Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2017

Gràfic 5.11. Evolució de l'índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2017

Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2017

Gràfic 5.13. Evolució de la TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2017

Gràfic 5.14. Evolució de l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2017

Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya, 2017

Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya, 2017

Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2017

Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2017

Gràfic 5.19. Evolució de l'índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2017

Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya per nivell de renda, 2017

Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per nivell de renda, 2017

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el per situació laboral, 2017

Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per situació laboral, 2017

Gràfic 5.24. Evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2017

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2017) (escala Likert d'1 a 9)

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, a Espanya, als països de la UE basats en la innovació i a tots els països basats en la innovació, 2017

Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017

Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2015-2017

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2017

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Nacional	UCEIF-CISE Associació RED GEM Espanya	Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM Espanya) Ana Fernández-Laviada (Directora Executiva GEM Espanya) Iñaki Peña (Director Tècnic GEM Espanya) Inés Rueda (Secretaria GEM Espanya) Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equip Direcció Tècnica GEM Espanya) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web màster) Associació RED GEM Espanya	Banco Santander UCEIF-CISE Associació RED GEM Espanya Fundación Rafael del Pino
Andalusia	Universitat de Càdis	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalusia) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Universitat de Càdis Càtedra d'Emprenedors de la Universitat de Càdis
Aragó	Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universitat de Saragossa Departament d'Economia, Indústria i Treball del Govern d'Aragó Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Astúries	Universitat d'Oviedo	Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora) Jesús Ángel del Brío González Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández	Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento
Balears	Universitat de les Illes Balears	Julio Batle Lorente (Director GEM Balears) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Abel Lucena Pimentel Francina Orfila Sintes	Conselleria d'Economia, Indústria, Comerç i Coneixement
Canàries	Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Cantàbria	Universitat de Cantàbria Càtedra Pyme de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantàbria) Carlos López Gutiérrez Paula San Martín Espina (Coordinadora) Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Pérez Lidia Sánchez Ruiz	Santander Govern Regional de Cantàbria Conselleria d'Economia, Hisenda i Treball
Catalunya	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Gualarte (Director GEM-Catalunya) Joan Lluís Capelleras Marc Figuls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
Castella-la Manxa	Universitat de Castella-la Manxa	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castella-la Manxa) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra José M ^a Ruiz Palomo	Universitat de Castella-la Manxa Junta de Comunitats de Castella-la Mancha Fundació Globalcaja HXXII
Castella i Lleó	Grup d'Investigació en direcció d'Empreses (GIDE), Universitat de Lleó	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universitat de Lleó Centre Internacional Santander Emprenedoria (CISE)
Ceuta	Universitat de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universitat de Granada Càtedra Santander de l'Empresa Familiar de la Universitat de Granada Centre Internacional Santander Emprenedoria (CISE)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE), Universitat Autònoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universitat Autònoma de Madrid Centre Internacional Santander Emprenedoria (CISE)

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Comunitat Valenciana	Universitat Miguel Hernández d'Elx	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Tècnic) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M ^{re} José Alarcón García M ^{re} Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M ^{re} Isabel Borreguero Guerra	Institut Valencià de Competitivat Empresarial (IVACE) Centres Europeus d'Empreses Innovadores de la Comunitat Valenciana Diputació Provincial Alacant Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escola d'Empresaris (EDEM) Universitat Miguel Hernández d'Elx
Extremadura	Fundació Xavier de Salas – Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director executiu GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Tècnic) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Raúl Rodríguez Preciado	Universitat de Extremadura Junta d'Extremadura Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Imedexsa Grupo Ros Multimedia Diputació de Badajoz Iberdoex Tambo Tany Nature
Galícia	Universitat de Santiago de Compostela (USC) Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE) Federació Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galícia) Isabel Neira Gómez (Directora-Tècnica GEM-Galícia) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo GEM-USC) María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Jacobo Feás Vázquez Marta Portela Maseda Lucía Rey Ares David Rodeiro Pazos M ^{re} Milagros Vivel Búa Guillermo Andrés Zapata Huamaní Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Marcos Balboa Beltrán	Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE) Universitat de Santiago de Compostela (USC) Federació Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Secretaria Xeral de Universidades

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Rubén Fernández Ortiz Mónica Clavel San Emeterio Jorge Pelegrín Borondo Emma Juaneda	Agència de Desenvolupament Econòmic de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Societat de Garantia Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid ciutat	Centre d'Iniciatives Emprendedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías	Ajuntament de Madrid
Melilla	Universitat de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universitat de Granada Ciutat Autònoma de Melilla Centre Internacional Santander Emprendoria (CISE)
Múrcia	Universitat de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directors GEM-Múrcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Conselleria d'Indústria, Turisme, Empresa i Innovació Institut de Foment de la Regió de Múrcia Banco Mare Nostrum Fons Europeu de Desenvolupament Regional Plan emprendemos Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Múrcia Càtedra d'Emprendors Universitat de Múrcia
Navarra	Universitat Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Co-directora GEM-Navarra)	Universitat Pública de Navarra-INARBE Govern de Navarra

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
País Basc	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Newcastle Business School Universitat del País Basc UPV/EHU Deusto Business School Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Basc) José L. González-Pernía (Director Tècnic GEM-País Basc) Nerea González Jon Hoyos Iñaki Peña Javier Montero Villacampa Maribel Guerra David Urbano	SPRI Diputació Foral de Biscaia Diputación Foral de Guipúscoa Diputació Foral d'Araba Fundació Emilio Soldevilla
Traball de camp GEM Espanya	Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (director gerent) Joaquín Vallés (direcció i coordinació tècnica)	Associació RED GEM Espanya

