

Global Entrepreneurship Monitor Informe executiu Catalunya 2016



Global Entrepreneurship Monitor **Informe executiu Catalunya 2016**

Amb la col·laboració de:



Universitat Autònoma
de Barcelona

Autors i equip de recerca:

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

Dipòsit legal: B 12766-2017

ISBN: 978-84-92940-27-1

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.

CONTINGUT

1. Presentació i resum executiu	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	21
2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora	22
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana	
i de les seves aptituds per emprendre	28
2.3. La intenció d'emprendre	34
2.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes	
sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre	35
3. Activitat emprenedora i les seves característiques	41
3.1. Indicadors del procés emprenedor	41
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	49
3.3. Activitat intraprenedora	53
3.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes	
de l'activitat emprenedora	55
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	74
4.3.3. Orientació innovadora de productes	81
4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies	83
4.3.5. Competència percebuda	85
4.3.6. Orientació internacional	87
4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	89
4.5. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes	
de les característiques de l'activitat emprenedora	91
5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor	97
5.1. Distribució per edat	97
5.2. Distribució per gènere	102
5.3. Distribució per nivell renda	108
5.4. Distribució per situació laboral	110
6. L'entorn emprenedor	112
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	113
6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn	
per emprendre a Catalunya	115
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat	
emprenedora a Catalunya	117
Bibliografia	121
Llistat de taules, figures i gràfics	124
Llistat de taules	124
Llistat de figures	124
Llistat de gràfics	124
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2016	132

1. Presentació i resum executiu

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

Aquest projecte té per objectiu l’anàlisi del procés de creació d’empreses i l’estudi dels factors determinants de la seva intensitat a cada un dels països que hi participen. 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 seva influència sobre el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storey i Greene, 2010) i, conseqüentment (Lundström *et al.*, 2014), clau per aconseguir una economia competitiva i sostenible, que garanteixi el 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.

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.

El projecte GEM, que van posar en funcionament el 1999 com a observatori internacional el Babson College i la London Business School amb la participació de deu països, té per objecte, tal com hem dit, analitzar el fenomen emprenedor, proporcionant dades de les àrees fonamentals que nodreixen la investigació relacionada amb la creació d’empreses.

Cada any s’emeten informes a escala mundial i de cada país participant sobre 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 que afronten en cada país els que es proposen posar en marxa una nova activitat empresarial.

1.1.1. Àmbit geogràfic

S’han anat sumant a aquest projecte els equips d’investigació de les principals universitats del món que treballen en aquest camp. Espanya s’hi va incorporar el 2000 i Catalunya el 2003. En l’actualitat, en el cicle 2016, hi han participat 65 països, així com gairebé totes les comunitats autònomes d’Espanya. Els països participants representen el 69,2% de la població mundial i el 84,9% de la renda. 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. Tot plegat fa que, en l’actualitat, el projecte GEM sigui l’estudi de referència internacional en el camp de l’activitat emprenedora.

El projecte GEM té com un dels seus punts forts essencials el fet que permet 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 65 països que aquest

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2016 agrupats per àrees geogràfiques i nivell de desenvolupament econòmic.

	Economies basades en els factors productius	Economies basades en l’eficiència	Economies basades en la innovació
Àfrica	Burkina Faso Camerun Senegal	Egipte Marroc Sud-àfrica	
Àsia i Oceania	Índia Iran Kazakhstan	Aràbia Saudita Xina Geòrgia Indonèsia Jordània Líban Malàisia Tailàndia Turquia	Austràlia Qatar Emirats Àrabs Hong Kong Israel República de Corea Taiwan
Amèrica Llatina i el Carib		Argentina Belice Brasil Xile Colòmbia Equador El Salvador Guatemala Jamaica Mèxic Panamà Perú Uruguai	Puerto Rico
Europa	Rússia	Bulgària Croàcia Eslovàquia Hongria Letònia Macedònia Polònia	Alemanya Àustria Xipre Eslovènia ESPANYA Estònia Finlàndia França Grècia Irlanda Itàlia Luxemburg Països Baixos Portugal Regne Unit Suècia Suïssa
Amèrica del Nord			Canadà Estats Units

Font: GEM 2016 / 2017 Global Report (GERA, 2017).

any integren el projecte 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.

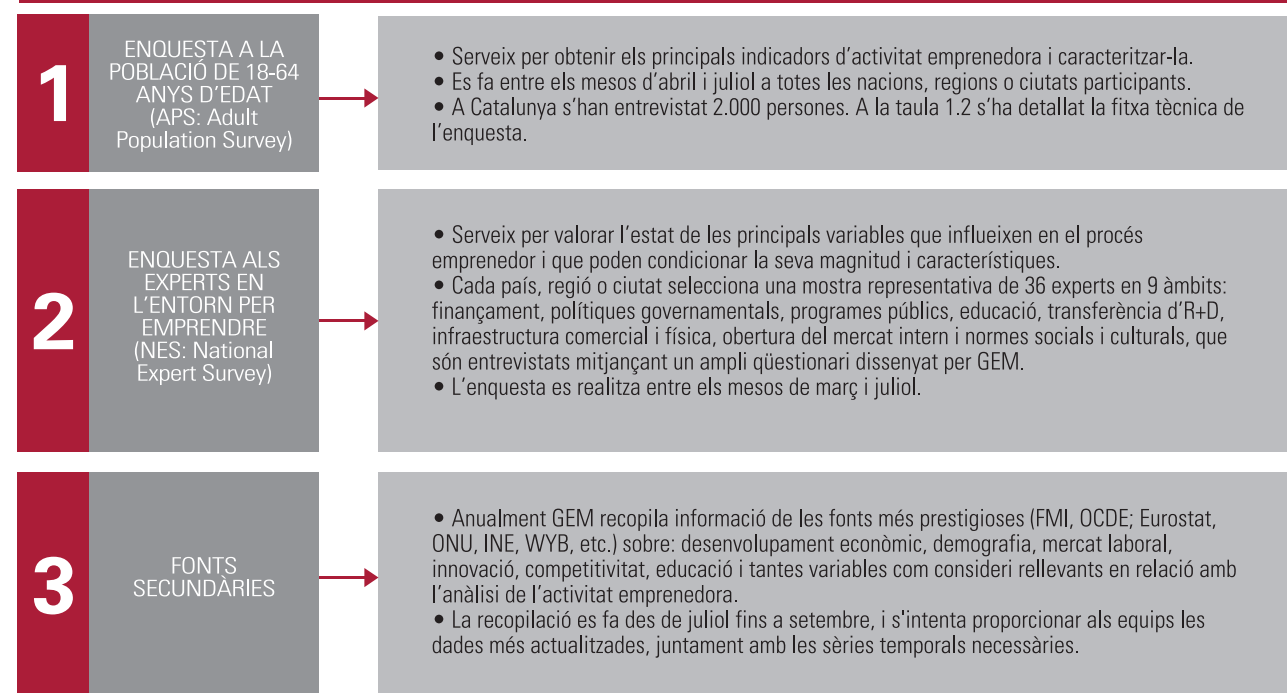
A la taula 1.1 figuren els països que participen en el projecte GEM d'aquest any classificats en aquestes tres categories.

En aquest observatori anual tots els participants operen sota 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 països. A continuació es descriuen amb més detall aquests aspectes.

1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació

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.

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



Pel que respecta 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 fitxa tècnica que figura a la taula 1.2.

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

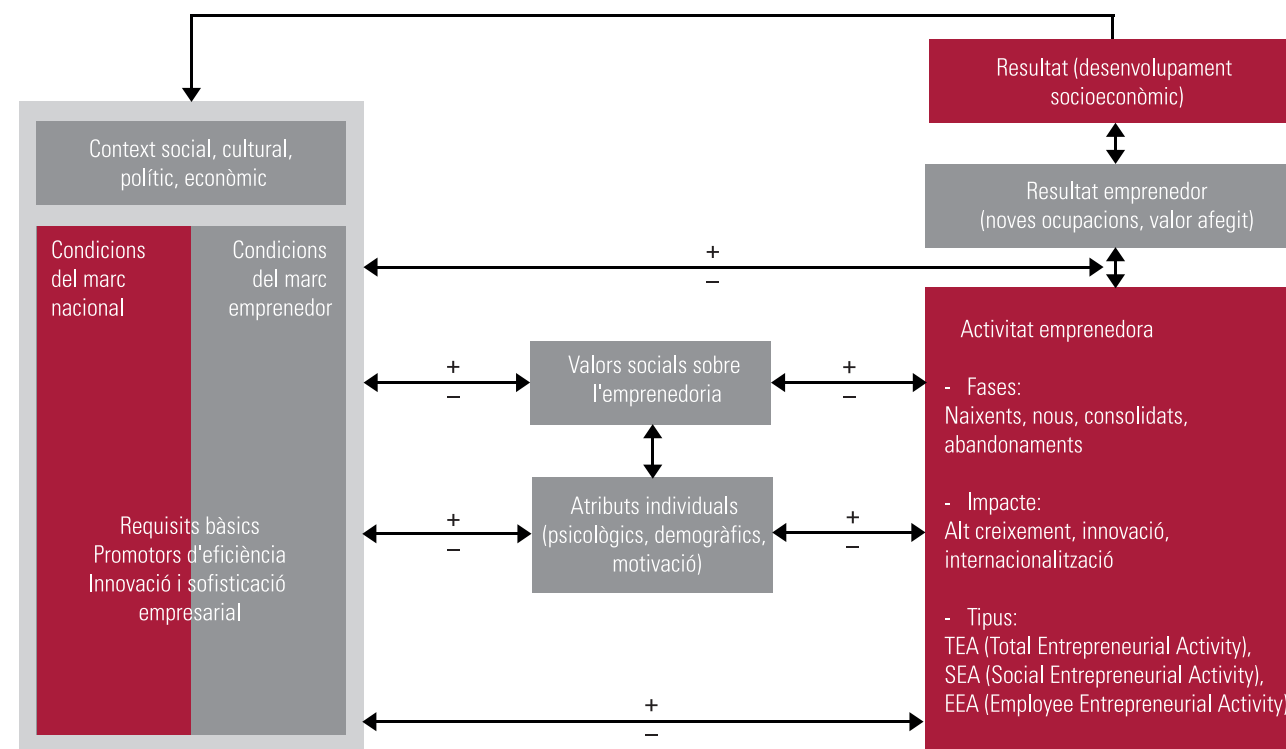
Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.688.554 individus
Mostra:	2.000 individus
Marge de confiança:	95,0%
Error de mostreig:	±2,19% per al conjunt de la mostra
Variància:	Màxima indeterminació (p=q=50%)
Període realitzacions d'enquestes:	Juny-juliol de 2016
Treball de camp, gravació i creació de bases de dades:	Institut Opinòmetre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Homes: 1.005 i Dones: 995
Àmbit:	Urbà: 1.797 i Rural: 203
Edat:	18-24: 181; 25-34: 414; 35-44: 564; 45-54: 469; 55-64: 372
Província:	Barcelona: 1.469; Girona: 201; Lleida: 117; Tarragona: 213

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

Una de les idees centrals del projecte GEM és que l'activitat empresarial 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, revisat el 2014 i en el qual es basa el projecte GEM d'aquest any, es pot veure a la figura 1.2.

Figura 1.2. Model conceptual GEM



Font: GEM 2016 / 2017 Global Report (GERA, 2017).

El primer element d'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	Condicions del marc emprendedor
Requisits bàsics – clau per a les economies basades en els factors productius	- Institucions - Infraestructura - Estabilitat macroeconòmica - Sanitat i educació primària	
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	- Accés a fonts de finançament - Educació emprendedora - Transferència d'R+D - Polítiques governamentals - Programes públics - Transferència d'R+D - Obertura del mercat intern - Infraestructura física - Infraestructura comercial i legal - Normes socials i culturals

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

Els resultats de l'activitat emprendedora depenen del context socioeconòmic del país, tant en termes de creixement econòmic com d'ocupació. Aquest context influeix també en la valoració i percepció que la societat té de la funció empresarial, d'una banda, 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, de l'altra. En conseqüència, el context socioeconòmic del país serà un factor clau per explicar tant la propensió a iniciar noves activitats empresarials, com per explicar-ne els resultats.

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'emprendedoria 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.

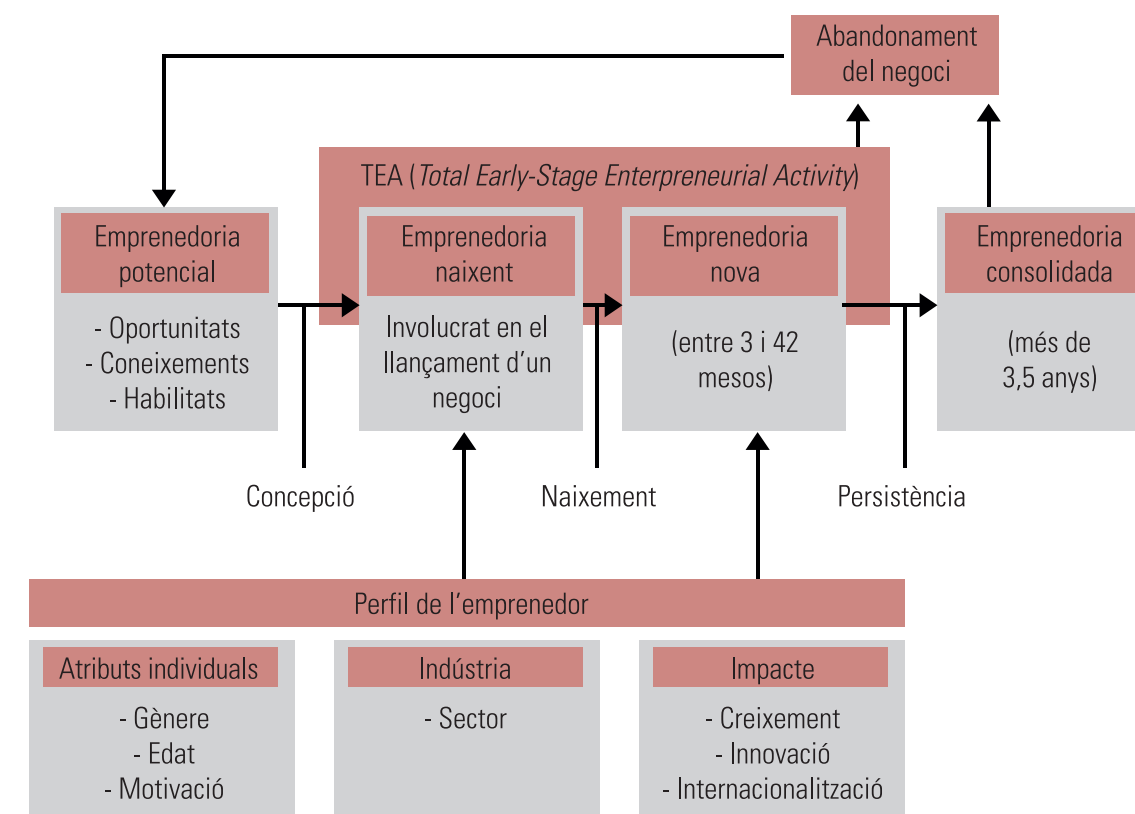
- El grau en què l'activitat empresarial és considerada per la societat una bona opció professional.
- L'atenció i valoració que els mitjans de comunicació presten a l'activitat empresarial.

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 davant del fracàs.

A la figura 1.2 es pot veure la interacció d'aquests dos elements (valoració social de la funció empresarial, d'una banda, i percepció d'oportunitats i de les pròpies capacitats per part de l'emprendedor potencial, de l'altra), la intensitat de l'activitat empresarial i les seves característiques, tal com s'explicita a la figura 1.3.

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



Font: GEM 2016 / 2017 Global Report (GERA, 2017).

Aquests dos elements 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). Al 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 naixent o nova, o el que és el mateix, d'una empresa en fase inicial.

Un possible indicador de dinàmica empresarial el constitueix 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 ha desaparegut o perquè s'ha traspassat.

En els últims anys s'inclou també en 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 a 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, filials o subsidiàries.

Tal com es pot veure a la figura 1.3, 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 relacionada amb aquesta empresa i amb el context socioeconòmic del país, les característiques que segons l'opinió del fundador té el projecte empresarial amb relació al creixement, la innovació i la internacionalització de la nova empresa.

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 explotar-la 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 Vail·lant, 2005). Tal com 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 va impulsar-ne la creació (oportunitat o necessitat), d'una banda, i el capital humà del fundador i el seu equip, de l'altra.

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

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 realitzar 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.

Aquest informe GEM Catalunya 2016, el catorzè 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 aquest assumpte suscita interès.

1.2. Resum executiu

Segons l'esquema conceptual del projecte GEM, la intenció d'emprendre i la seva eventual posterior materialització en la creació d'una nova empresa depèn, d'una banda, de la valoració que la societat fa de la funció empresarial i, en concret, de l'emprenedoria i, de l'altra, que l'emprenedor potencial percebi que hi ha bones oportunitats per crear una empresa pròpia i consideri que disposa de les capacitats i habilitats necessàries per fer-ho.

Pel que fa a la valoració social, els resultats del projecte GEM indiquen que l'any 2016 el percentatge de la població adulta catalana que opina que emprendre atorga estatus social i econòmic es manté estable respecte de l'any anterior (49% del total). A Espanya aquest percentatge és una mica superior, ja que en l'últim exercici augmenta dos punts percentuals (passa del 49 al 51%). De la mateixa manera que en els últims quatre anys, es manté un ampli diferencial amb els països més avançats, atès que en aquests la proporció de persones que consideren que emprendre atorga un estatus més elevat se situa en el 70%.

Tanmateix, cal remarcar que la percepció que la societat té del fet que iniciar un negoci o ser emprenedor és una bona opció professional és similar a Catalunya i als països més avançats. L'any 2016, el percentatge se situa en el 57%, 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 se situa l'any 2016 al voltant del 54% a Catalunya, quatre punts percentuals per sobre d'Espanya i tres punts per sota de la mitjana en els països de la UE basats en la innovació.

Pel que fa a la percepció d'oportunitats per emprendre, els resultats indiquen que el percentatge de persones que a Catalunya l'any 2016 perceben bones oportunitats és del 30%, cosa que suposa un creixement remarkable de quatre punts percentuals respecte de l'any anterior i manté la tendència creixent en aquesta variable des de l'any 2012. A Espanya es manté al 26% i, per tant, se situa quatre punts per sota de Catalunya. No obstant això, si es compara amb Europa i els països més avançats, s'observa que encara existeix un diferencial important (10 punts percentuals per sota de la UE i 11 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació). Tot i així, l'evolució sobre la percepció d'oportunitats que s'ha produït durant els últims quatre anys és 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.

Quant a la percepció sobre els coneixements i habilitats necessàries per emprendre, una mica més de la meitat de la població adulta catalana (51%) declara que en té. A Espanya aquest percentatge és del 47%. Tots dos percentatges són superiors a la mitjana dels països basats en la innovació (44%) i de la UE (42%). En aquest sentit, al llarg del període 2004-2016 Catalunya ha estat per sobre dels valors d'Espanya i Europa.

A més de les habilitats percebudes, el projecte GEM també considera que la por davant del fracàs pot afectar la decisió de crear una empresa. L'any 2016 un 41% dels entrevistats a Catalunya manifesta que aquest factor és un obstacle per emprendre, cosa que situa Catalunya tres punts per sota dels països basats en la innovació (44%) i quatre punts per sota d'Espanya i la UE (tots dos amb un 45%). En general, aquest indicador presenta valors similars en la comparativa des del 2013.

D'altra banda, el coneixement que una persona té d'emprenedors que han creat la seva pròpia empresa i que per a aquesta persona puguin constituir models de referència és igualment un factor rellevant a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa. Aquest indicador l'any 2016 assoleix valors similars a Catalunya (34%), Espanya (36%), la UE (34%) i els països basats en la innovació (36%). En aquesta mateixa línia, els últims anys s'ha produït una convergència en aquests valors dels diferents contextos geogràfics.

La interacció dels valors descrits fins ara (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 d'emprenedoria potencial considera el percentatge de la població que en un determinat període manifesta la intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys. El 2016 se situa a Catalunya al 6,2%. A Espanya la intenció d'emprendre es troba l'any 2016 en un nivell molt semblant (6,1%), mentre que a la UE es troba en el 13,1% i en els països basats en la innovació assoleix el 18,5%.

Si s'observa la tendència a Catalunya en el període 2004-2016, s'aprecia un augment de la intenció d'emprendre durant els anys més durs de la crisi i un descens en aquests últims anys. Cal indicar que des del 2012 es produeix un descens continuat en aquest percentatge, tot i que en l'últim exercici la disminució ha estat la més petita dels últims anys (poc més d'un punt percentual). La manca de possibilitats per trobar feina com a assalariat en plena crisi podria haver impulsat moltes persones a plantejar-se la creació d'una empresa pròpia com una sortida per a aquesta situació. En canvi, els últims anys el percentatge d'emprenedors potencials baixa fins a nivells similars als dels anys previs a la crisi.

L'evolució d'aquesta variable a Barcelona és similar a la de Catalunya, si bé la primera suavitzta lleugerament les tendències. A Espanya la intenció d'emprendre decreix des del 2012, i el 2016 es manté al mateix nivell que l'any anterior, mentre que als països de la UE i en el total de països basats en la innovació s'observa un augment continuat.

Si comparem el conjunt de variables sobre percepcions, valors i aptituds de la població, s'observa que Catalunya està més ben situada que Espanya. Tanmateix, 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, si bé emprendre es considera una bona opció professional i en els mitjans de comunicació tendeixen a aparèixer històries d'èxit empresarial. Un altre aspecte que cal destacar és que, tot i la recuperació sostinguda en els últims anys de la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, el nivell de percepció a Catalunya encara roman al voltant de deu punts per sota dels països basats en la innovació. Aquestes dues qüestions sobre l'estatus que atorga l'emprenedoria i la percepció d'oportunitats són les que poden explicar el diferencial en la intenció d'emprendre entre Catalunya i els països més avançats.

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 fa referència a l'opinió sobre si en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit, en què la demarcació de Barcelona es troba quatre punts percentuals per sobre de la resta de Catalunya. També s'observa que la percepció de coneixements i habilitats per emprendre es troba quatre punts per sobre a Barcelona.

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 2016 el 6,99% 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 del 7,01%, Girona del 7,93%, Lleida del 6,79% i Girona del 6,08%. La TEA catalana és 1,76 punts superior a l'espanyola (5,23%), tot i que encara és un punt inferior a l'europea (8,09%) i dos respecte a la dels països basats en la innovació (9,07%).

Després de baixar 1,1 punts el 2015, ha incrementat 0,6 punts el 2016, un fet especialment rellevant perquè s'ha produït en un entorn en què la TEA estatal s'ha reduït (-0,5 pp). L'augment de la TEA a Catalunya és el resultat de la disminució dels emprenedors naixents (-0,4 pp) i de l'augment dels nous (+0,9 pp). Segurament les altes taxes d'emprenedors naixents des del 2011 fins al 2014 han tingut un efecte diferit en el creixement dels emprenedors nous el 2014-2016. El percentatge d'emprenedors nous a Catalunya (4,6%) i Barcelona (4,8%) és molt superior al d'Espanya (2,9%) i Europa (3,2%). No obstant això, és preocupant la xifra d'emprenedors naixents, que és la més baixa de la sèrie històrica (a excepció del 2014), i d'emprenedors potencials (6,2%), també la més baixa des del 2010.

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 10,6% de la població adulta de Catalunya, i han augmentat lleugerament respecte de l'any anterior (10,0%). En canvi, a Espanya s'han reduït (-1,5 punts) i ha quedat un valor (6,2%) de gairebé quatre punts i mig per sota de Catalunya.

Després de tres anys de descens, el 2016 el percentatge de persones que van abandonar una activitat empresarial ha crescut notablement i arriba a l'1,75% de la població adulta (0,76 pp més que el 2015). Una xifra una mica superior a la d'Espanya (1,59%) i a la mitjana de la sèrie històrica de Catalunya 2014-2016 (1,59%), i inferior a la d'Europa (2,54%) i a la dels països basats en la innovació (3,02%). Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat, la venda o traspàs representa el 0,35%, que ha baixat 0,2 pp, i el tancament l'1,40%, que ha incrementat 0,95 pp. A Catalunya el percentatge de tancaments s'ha duplicat i ha arribat a representar el 80% dels abandonaments. La principal raó dels abandonaments ha estat que el negoci no era rendible (58%).

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*). L'EEA a Catalunya ha estat de 3,2%, s'ha més que duplicat en un any amb un increment d'1,7 pp. Continua sent superior a Espanya (2,7%), però és gairebé 2 pp inferior a la d'Europa i a la dels països GEM d'economies basades en la innovació. Amb tot, les distàncies s'han reduït considerablement respecte d'aquests últims.

El *benchmarking* autonòmic mostra que Catalunya apareix en les primeres posicions en emprenedors nous, en emprenedors en fase inicial i en emprenedors consolidats. Tot i així, en la comparació internacional amb els països GEM d'economies basades en la innovació, Catalunya se situa en els últims llocs en emprenedors potencials i naixents.

Precisament si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta més dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és força similar (un punt menys la catalana), la mitjana dels països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació es duplica amb escreix a Catalunya en emprenedors potencials (13,13% vs. 6,24%) i naixents (5,04% vs. 2,35%); és una mica més de la meitat en emprenedors consolidats (6,21% vs. 10,62%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,54% vs. 1,75%) i en intraprenedors (5,0% vs. 3,2%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

En el capítol quart analitzem les característiques dels projectes empresarials naixents o en fase inicial. Aquestes característiques determinen en darrer terme la qualitat de l'emprenedoria en les seves dimensions de potencial de creixement, innovació, internacionalització... En aquest mateix capítol analitzem prèviament els dos factors (motivació i formació de l'emprenedor) que segons la majoria d'investigacions determinen, en bona mesura, la qualitat de l'emprenedoria.

Pel que fa a la motivació per emprendre, per crear una empresa pròpia, els resultats de 2016 confirmen el canvi de tendència que es va produir en l'exercici anterior, i la TEA per oportunitat s'ha mantingut en un nivell similar al de l'any anterior. Així, la mitjana de TEA per oportunitat dels últims dos anys és a Catalunya de 3,5, mentre que la mitjana del 2012 al 2014 va ser de 2,7. Igualment, si bé el percentatge d'emprenedors en fase inicial motivats per necessitat augmenta lleugerament, es manté en el 25%, és a dir, set punts per sota de la mitjana dels anys anteriors. Ambdós indicadors es resumeixen a la ràtio empenedoria per oportunitat sobre empenedoria per necessitat que, si bé el 2016 disminueix lleugerament, el seu nivell encara és gairebé el doble respecte als anys anteriors. Si es comparen els perfils motivacionals de Catalunya amb els dels altres països basats en la innovació, s'observa que en la mitjana dels dos darrers anys la ràtio oportunitat/necessitat de Catalunya és de 2,20, mentre que per a Espanya és d'1,58; per als països de la UE basats en la innovació de 2,24 i per al conjunt de països basats en la innovació de 2,43. És a dir, pel que fa al perfil motivacional de la creació d'empreses en els darrers anys, pràcticament es recuperen els nivells previs a la crisi i s'obtenen valors no gaire inferiors als dels països més avançats. S'arriba a conclusions similars si s'analitza l'evolució del percentatge que l'emprenedoria per necessitat representa sobre el total: la mitjana dels dos últims exercicis és de 24% a Catalunya, 30% a Espanya i 24% en països de la UE basats en innovació.

En aquest resum, per estudiar el nivell de formació dels emprenedors en fase inicial (TEA) ens hem basat en un únic indicador sintètic: el percentatge d'emprenedors en fase inicial que tenen estudis postsecundaris, és a dir, formació professional de segon grau, grau o postgrau. Tot i que el 2016 aquest percentatge baixi 5 punts percentuals, la mitjana dels últims exercicis és del 53,5%, valor semblant al d'abans de la crisi, gairebé nou punts superior a la mitjana dels anys 2012 al 2014, superior en gairebé sis punts a Espanya i també superior en quatre punts als dels països de la UE. Malgrat tot, encara roman 3,5 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació.

La millora que en els últims exercicis s'observa en perfil motivacional i en nivell de formació encara no es reflecteix de manera apreciable en la qualitat de l'emprenedoria, en la qualitat dels nous projectes empresarials. Hom pot esperar, tot i així, que si es consoliden aquestes variables (motivació i formació) en els nivells actuals, l'impacte s'anirà reflectint a poc a poc en les característiques dels projectes de noves empreses. A continuació analitzem breument cada un dels elements que segons el projecte GEM permeten valorar la qualitat de l'emprenedoria en fase inicial.

Pel que fa al sector d'activitat, observem altre cop un augment del pes dels serveis a empreses, que assoleix un percentatge superior al d'Espanya i també al dels països basats en la innovació (34,6% a Catalunya, 25,1% a Espanya i 28,4% en països de la UE basats en la innovació). El pes dels serveis al consum augmenta de manera molt significativa durant la crisi i arriba a assolir un 50% de mitjana, percentatge que, amb certes variacions, es manté en els últims anys cinc punts per sobre dels països de la UE. Finalment, pel que fa al sector industrial o de transformació, s'observa al llarg de tota la sèrie una important pèrdua de pes que, malgrat que també passa en el conjunt de països basats en la innovació, a Catalunya té molta més intensitat. El percentatge mitjà que els nous projectes empresarials d'aquest sector representa en els darrers dos exercicis és del 13,1%, més de set punts inferior a la mitjana dels primers anys de la sèrie i també més de set punts inferior a la mitjana dels darrers dos anys dels països basats en la innovació. Si bé es pot comprendre que durant la crisi la creació d'empreses, en moltes ocasions per necessitat, es materialitzés en el sector de serveis al consum,

en què els costos d'oportunitat i el capital necessari són usualment menors, ara és prioritari que s'intensifiqui la creació d'empreses amb més potencial de creixement i en sectors de més compromís.

En aquest sentit, el 2016 augmenta la mida mitjana estimada de les empreses catalanes, que passa de 2,38 empleats per empresa a 2,64 empleats. Això es deu al fet que, si bé disminueix el tram d'1-5 treballadors, augmenten els de més de cinc treballadors. Sens dubte, s'ha de valorar molt positivament aquest canvi de tendència. Amb tot, cal que continuï la millora en aquest aspecte, ja que encara ens trobem molt lluny dels nivells previs a la crisi. Així, si es compara la mitjana dels anys previs a la crisi amb la dels dos darrers anys, s'observa que s'ha produït una disminució del pes de tots els trams (1 a 5 treballadors, 6 a 19 i més de vint) i, en contrapartida, un fort augment de la categoria sense treballadors, que augmenta vint punts en deu anys. Aquesta mateixa tendència l'observem també, tot i que amb menys intensitat, en l'ocupació esperada d'aquí a cinc anys. Així, si bé l'ocupació mitjana esperada en les noves empreses catalanes era de 5,24 treballadors en els anys previs a la crisi, la mitjana dels darrers dos anys és de 4,03 treballadors.

Per facilitar les comparacions internacionals pel que fa a la dimensió de les empreses en fase inicial, enguany hem introduït quatre nous indicadors, i a continuació n'analitzarem breument els resultats. Pel que fa a la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en un termini de cinc anys algun treballador, la mitjana dels dos últims anys és a Catalunya del 60%, a Espanya del 59% i als països basats en la innovació del 73%. Quant a la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en un termini de cinc anys més de 5 treballadors, a Catalunya la mitjana dels dos últims anys és del 14,3%, a Espanya del 14,4% i als països basats en la innovació del 27,4%. Quant a la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en un termini de cinc anys més de 19 treballadors, la mitjana dels dos últims anys és a Catalunya del 2,3%, a Espanya del 3,2% i als països basats en la innovació de l'11,2%. Finalment, respecte de 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%, és en la mitjana dels dos últims anys a Catalunya del 5,7%, a Espanya del 6,5% i als països basats en la innovació del 16,7%.

El 2016 es produeix una important disminució de l'indicador del grau de novetat dels productes i serveis oferts per les noves empreses: la suma de les categories "completament innovadora" i "una mica innovadora" passa del 47,7% al 30% a Catalunya. Si ens fixem en tota la sèrie, veiem una decreixença progressiva d'aquest indicador: la mitjana dels anys anteriors a la crisi era del 42,4% i la dels dos darrers anys del 38,8%. A Espanya, la mitjana dels dos darrers anys és del 35,4%, i als països basats en la innovació del 48,9%.

Observem també en el darrer any una forta disminució del grau de novetat de les tecnologies utilitzades en les noves empreses: la suma de les categories "última generació" i "menys de cinc anys" passa del 44,5% al 22,1% a Catalunya. De tota manera, si s'analitzen les tendències i es fan les comparacions internacionals, les conclusions són completament diferents de les que s'han exposat en el paràgraf anterior quan hem parlat de la novetat de productes i serveis. Si, com en el cas anterior, ens fixem en tota la sèrie, veiem un clar augment d'aquest indicador: la mitjana dels anys anteriors a la crisi era del 18,7% i la dels dos darrers anys del 33,3%. A Espanya, la mitjana dels dos darrers anys és del 30,7%, i als països basats en la innovació del 33,5%.

El 2016 disminueix també la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya que perceben tenir poca o cap competència en el mercat (passa de 49% a 41%). La mitjana dels onze anys considerats és de 47% a Catalunya, 45% a Espanya i 49% als països de la UE basats en la innovació.

Finalment, quant a l'orientació internacional dels emprenedors, els resultats són força similars als que s'observen des de fa uns quants anys. D'aquesta manera, des de l'any 2009 fins a l'actualitat els emprenedors en fase inicial (TEA) que no exporten representen xifres superiors al 70%, i en els dos darrers anys arriben gai-

rebé al 80%. La intensitat exportadora mitjana de les empreses en fase inicial a Catalunya ha anat disminuint al llarg de tota la sèrie, fins a arribar el 2016 a una estimació del 5,5% de vendes a l'exterior sobre vendes totals. La intensitat exportadora mitjana estimada per als països basats en la innovació és superior al 19%.

Quant al perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor (capítol 5), l'any 2016 la mitjana d'edat mitjana dels emprenedors potencials i naixents és de 39 anys, i la dels nous de 40 anys. Ara bé, el grup d'edat predominant varia segons la fase del procés emprenedor: en la franja de 18-24 anys predominen els potencials, en la de 25-34 destaquen els naixents, en la de 35-44 hi ha una distribució bastant similar entre els diversos grups d'emprenedors, en la 45-54 destaquen els consolidats i en la 55-64 predomina el percentatge dels que abandonen.

Cal destacar que la TEA del conjunt d'emprenedors catalans joves (18-34 anys) ha augmentat considerablement el 2016 fins a situar-se al 9,5%, després del descens durant la crisi i una certa recuperació en els darrers anys. Aquest augment la situa més de tres punts per sobre de la TEA dels joves espanyols (6,2%) i molt a prop del nivell existent en els països de la UE basats en la innovació i del conjunt de països del món amb economies basades en la innovació (9,9%).

En aquesta mateixa línia, el percentatge de joves emprenedors (18-34 anys) que es troben en fase inicial (TEA) i consolidats que declaren que perceben oportunitats en l'entorn, així com els que consideren que emprendre genera un bon estatus social i econòmic, és superior al dels madurs (35-64 anys).

D'altra banda, la distribució per gènere mostra que l'any 2016 la TEA dels homes és del 7,9% i la de les dones se situa en el 6,0%. Cal remarcar que aquest valor de la TEA femenina catalana és superior al d'Espanya (4,7%), és igual al dels països de la UE basats en la innovació (6,0%) i es troba una mica per sota de la TEA femenina del conjunt de països basats en la innovació (6,8%). A la demarcació de Barcelona aquest índex fins i tot és superior (6,2%) al de la mitjana catalana.

També és destacable el creixement el 2016 de les emprenedores de 18-34 anys, després de tres anys de descens continuat, que arriba a una TEA del 8,1%, alhora que s'observa una disminució de les emprenedores de 35-64 anys, que aquest any tenen una TEA del 5,1%.

Quant al nivell de renda, el 2016 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. Tot i així, la TEA del terç superior (11,4%) perd 0,6 punts percentuals respecte de l'any anterior, mentre que s'observa un gran creixement del terç mitjà (20.001 a 30.000€), ja que passa del 6,3% al 9,6%, així com un descens del 4,4% al 3,5% del terç inferior (0 a 10.000€).

Respecte de la situació laboral prèvia a involucrar-se en activitats emprenedores, és important indicar que el pes dels emprenedors en fase inicial que estaven prèviament desocupats, després de passar d'una TEA del 2,1% el 2009 al 6,3% el 2013, ha disminuït els tres últims anys i el 2016 baixa fins al 2,0%.

Per als experts enquestats, s'ha produït una lleugera millora respecte del 2016 en les condicions de l'entorn per emprendre, tot i que continuen sent poc favorables, tal com es desprèn del fet que han valorat la majoria de les variables (9 de 12) amb puntuacions inferiors a 5 (escala Likert de l'1 al 9). Consideren que, igual que els darrers anys, es disposa d'una bona infraestructura física i de serveis (6,19), així com infraestructura comercial i professional (5,52). També valoren positivament els programes promoguts per organismes públics (5,19), la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic. Les que han rebut una puntuació menor són també similars a les dels darrers anys: educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (3,28); polítiques públiques: em-

prenedoria com a prioritat i suport a l'emprenedoria (3,79); finançament per a emprenedors (3,89) i polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,93).

Malgrat la bona valoració que fa de la infraestructura física i dels serveis, alguns experts destaquen dos aspectes que cal millorar: la qualitat dels polígons i la seva adequació a la nova realitat d'indústria urbana o serviindústria (hi ha un excés d'oferta inadequada, que no s'adapta a la demanda real); i la disponibilitat d'habitatges de lloguer per atreure i retenir talent.

Els principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2016 coincideixen amb els del 2014 i 2015: accés al finançament (71%), polítiques públiques (53%) i capacitat emprenedora (26%). El tema del finançament és recurrent durant els últims anys, i sempre ocupa de manera destacada el primer lloc entre els obstacles en l'activitat emprenedora. No obstant això, a Catalunya la seva incidència ha anat disminuint, del 89% el 2014 al 71% el 2016, tot i que encara és 26 punts superior al d'Europa (45%). Pel que fa a polítiques públiques, s'esmenten fonamentalment aspectes relacionats amb impostos, desgravacions i costos de la seguretat social. Respecta de la capacitat emprenedora, a més de remarcar que l'emprenedor sol tenir un desconeixement general de les àrees clau de l'empresa, s'ha emfatitzat que sovint li falta orientació de màrqueting i li manquen habilitats comercials. En relació amb el paràgraf anterior, s'assenyala que els emprenedors, freqüentment, més que finançament, el que necessiten són clients.

I els principals suports han estat: els programes públics (37%); suport financer (29%); transferència d'R+D (29%); la situació del mercat laboral (26%) i obertura del mercat (23%). Convé subratllar, també, que la incidència de la crisi econòmica com un factor que empeny l'emprenedoria ha baixat més de la meitat, del 33% el 2014 al 14% el 2016.

Les principals recomanacions per a la millora de les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora són les mateixes que els darrers anys: polítiques públiques (59%), suport financer (47%), programes d'institucions públiques (38%) i educació i formació (35%). Que coincideixen, tot i que amb una intensitat diferent, amb les d'Europa: polítiques públiques (53%), educació i formació (44%), suport financer (32%) i programes públics (23%). D'altra banda, el suport financer ha perdut incidència, 23 punts en quatre anys; ha passat del 70% el 2012 al 47% actual.

Com en anys anteriors, s'incideix en la necessitat de més qualitat de les iniciatives emprenedores i de volum més gran de les empreses, clau per a la regeneració del teixit productiu i 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, per la qual cosa un dels objectius de les polítiques i programes públics hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors industrials d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a altres sectors. En aquesta línia, l'aprovació per part del Parlament de Catalunya el juny passat del Pacte nacional per la indústria és un pas en la línia adequada.

1.3. Quadre de comandament integral

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya, 2016

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2015	2016	Canvi pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	35,7%	34,2%	-1,5
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	26,5%	30,0%	3,5
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements necessaris per emprendre	46,6%	50,8%	4,2
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	41,2%	41,3%	0,1
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	75,3%	70,8%	-4,5
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	7,5%	6,2%	-1,3
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la	1,0%	1,8%	0,8
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angel</i>	4,4%	3,4%	-1,0
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat entre 0 i 3,5 anys	2015	2016	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	6,4%	7,0%	0,6
TEA Emprenedors naixents	2,7%	2,3%	-0,4
TEA Emprenedors nous	3,7%	4,6%	0,9
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,2%	6,0%	-0,2
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,7%	7,9%	1,2
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2015	2016	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	17,9%	22,9%	5,0
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	80,5%	76,4%	-4,1
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	1,6%	0,7%	-0,9
TEA del sector extractiu o primari	3,9%	1,5%	-2,4
TEA del sector transformador	16,4%	9,8%	-6,6
TEA del sector de serveis a empreses	32,8%	34,6%	1,8
TEA del sector orientat al consum	46,8%	54,1%	7,3
TEA sense treballadors	46,4%	51,1%	4,7
TEA d'1-5 treballadors	47,6%	40,4%	-7,2
TEA de 6-19 treballadors	4,8%	6,4%	1,6
TEA de 20 treballadors i més	1,2%	2,1%	0,9
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	13,3%	8,6%	-4,7
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	9,4%	5,7%	-3,7
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies que fa menys d'un any que són al mercat	18,0%	5,0%	-13,0
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,2%	6,0%	-2,2
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	18,0%	10,7%	-7,3
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraprenedores en els últims 3 anys	2015	2016	Canvi pp
EEA	2,1%	1,5%	-29,5%
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema empenedor espanyol (escala Likert: d'1 a 9)	2015	2016	Canvi pp
Finançament per a emprenedors	3,5	3,9	0,4
Polítiques governamentals: empenedoria com a prioritat i el seu suport	3,9	3,8	-0,1
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3,3	3,9	0,6
Programes governamentals	5,2	5,2	0,0
Educació i formació empenedora etapa escolar	3,4	3,3	-0,1
Educació i formació empenedora etapa postescolar	4,5	4,7	0,2
Transferència d'R+D	3,8	4,1	0,3
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,1	5,5	0,4
Dinàmica del mercat intern	4,3	4,2	0,0
Barreres d'accés al mercat intern	4,2	4,0	-0,2
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	5,9	6,2	0,3
Normes socials i culturals	4,7	4,8	0,0

Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya , 2016

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2015	2016	Canvi pp
Percep models de referència (coneix persones que han emprès)	33,7%	35,6%	1.9
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	26,0%	25,6%	-0.4
Posseeix habilitats, coneixements i experiències requerides per emprendre	45,3%	46,7%	1.4
Percep la por al fracàs com un obstacle en el moment d'emprendre	43,1%	45,0%	1.9
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	72,1%	70,3%	-1.8
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,1%	6,1%	0.0
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la o per jubilació	1,6%	1,6%	0.0
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angel</i>	3,2%	3,2%	0.0
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores en els últims 3,5 anys	2015	2016	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	5,7%	5,2%	-0.5
TEA Emprenedors naixents	2,1%	2,3%	0.2
TEA Emprenedors nous	3,6%	2,9%	-0.7
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,0%	4,7%	-0.3
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,4%	5,8%	-0.6
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2015	2016	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	24,8%	26,0%	1.2
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	73,5%	70,2%	-3.3
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	1,7%	3,8%	2.1
TEA del sector extractiu o primari	4,9%	4,1%	-0.8
TEA del sector transformador	14,5%	16,2%	1.6
TEA del sector de serveis a empreses	29,5%	25,1%	-4.4
TEA del sector orientat al consum	51,1%	54,6%	3.5
TEA sense treballadors	50,5%	52,4%	1.9
TEA d'1-5 treballadors	44,9%	38,0%	-6.9
TEA d'6-19 treballadors	4,1%	6,5%	2.4
TEA de 20 treballadors i més	0,5%	3,2%	2.6
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	10,6%	12,5%	1.9
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	8,5%	10,6%	2.1
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%	6,3%	10,5%	4.2
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	14,6%	14,2%	-0.4
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraprenedores en els últims 3 anys	2015	2016	Canvi pp
EEA	1,1%	2,7%	1.6
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema empenedor espanyol (Escala Likert: d'1 a 9)	2015	2016	Canvi pp
Finançament per a emprenedors	4.0	4.0	0.0
Polítiques governamentals: empenedoria com a prioritat i el seu suport	4.0	3.0	-1.0
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3.8	3.2	-0.5
Programes governamentals	4.8	5.1	0.3
Educació i formació empenedora etapa escolar	3.5	2.7	-0.8
Educació i formació empenedora etapa postescolar	4.2	3.5	-0.7
Transferència d'R+D	3.9	4.4	0.4
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	4.4	5.4	1.0
Dinàmica del mercat intern	4.4	4.5	0.1
Barreres d'accés al mercat intern	4.3	4.6	0.4
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	5.1	5.7	0.6
Normes socials i culturals	4.4	4.5	0.1

Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona, 2016

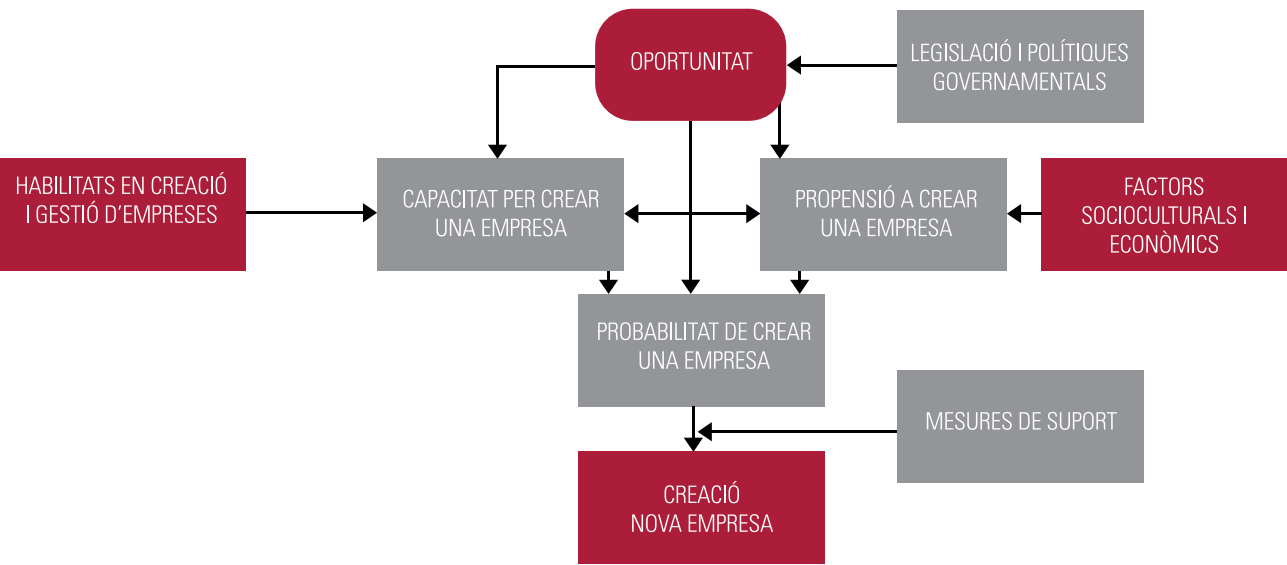
Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2015	2016	Canvi pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	35,8%	33,5%	-2,3
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	27,8%	30,4%	2,6
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements necessaris per emprendre	46,8%	51,5%	4,7
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	40,6%	41,0%	0,4
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	75,1%	71,2%	-3,9
Ha manifestat la intenció d'emprendre en els propers tres anys	7,1%	6,5%	-0,6
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,0%	2,0%	1,0
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angel</i>	4,1%	3,1%	-1,0
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2015	2016	Canvi pp
TEA Total (naixents + nous)	6,1%	7,0%	0,9
TEA Emprenedors naixents	2,6%	2,3%	-0,3
TEA Emprenedors nous	3,6%	4,8%	1,2
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,7%	6,2%	0,5
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,6%	7,8%	1,2
Distribució de la TEA, presa com el 100%	2015	2016	Canvi pp
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives de feina)	19,9%	24,3%	4,4
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	79,0%	75,7%	-3,3
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	1,1%	0%	-1,1
TEA del sector extractiu o primari	2,2%	1,0%	-1,2
TEA del sector transformador	17,8%	12,3%	-5,5
TEA del sector de serveis a empreses	33,4%	32,7%	-0,7
TEA del sector orientat al consum	46,6%	54,0%	7,4
TEA sense treballadors	45,0%	47,3%	2,3
TEA d'1-5 treballadors	48,3%	43,0%	-5,3
TEA de 6-19 treballadors	6,7%	6,9%	0,2
TEA de 20 treballadors i més	0,0%	2,8%	2,8
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	11,1%	8,8%	-2,3
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	12,3%	7,8%	-4,5
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies que fa menys d'un any que són al mercat	16,7%	6,8%	-9,9
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,1%	7,3%	-0,8
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	18,9%	12,5%	-6,4

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

Existeixen múltiples factors que condicionen la decisió d’iniciar una activitat empresarial. Se sol diferenciar entre factors relatius a l’emprenedor (interns) i factors propis de l’entorn (externs). 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.

Si seguim el model 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)



L’esquema conceptual del projecte GEM proposa uns factors condicionants similars. En les figures 1.2 i 1.3 del capítol anterior es pot veure que la intenció i posteriorment la decisió de crear una empresa pròpia depèn del context social, cultural, polític i econòmic. 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 dades per conèixer l'orientació de la societat respecte de la funció empresarial provenen de dues bases: l'enquesta a la població adulta i l'enquesta als experts (vegeu l'apartat 1.1.2). En aquest apartat ens basarem exclusivament en la informació provinent de la primera font. Concretament, els indicadors principals del projecte GEM sobre la percepció de la societat envers la funció empresarial són els següents:

- 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.
- En quin grau es considera que posar en funcionament un negoci és una opció professional atractiva.
- En quin grau als mitjans de comunicació apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris d'èxit (i ètics).
- En quin grau es prefereix que tothom tingui un nivell de vida similar (“equitat en els estàndards de vida”).

En l'últim capítol d'aquest informe s'ampliarà l'anàlisi que es fa aquí sobre la valoració social de la funció empresarial i l'emprenedoria a partir dels resultats de l'enquesta als experts respecte d'aquestes qüestions.

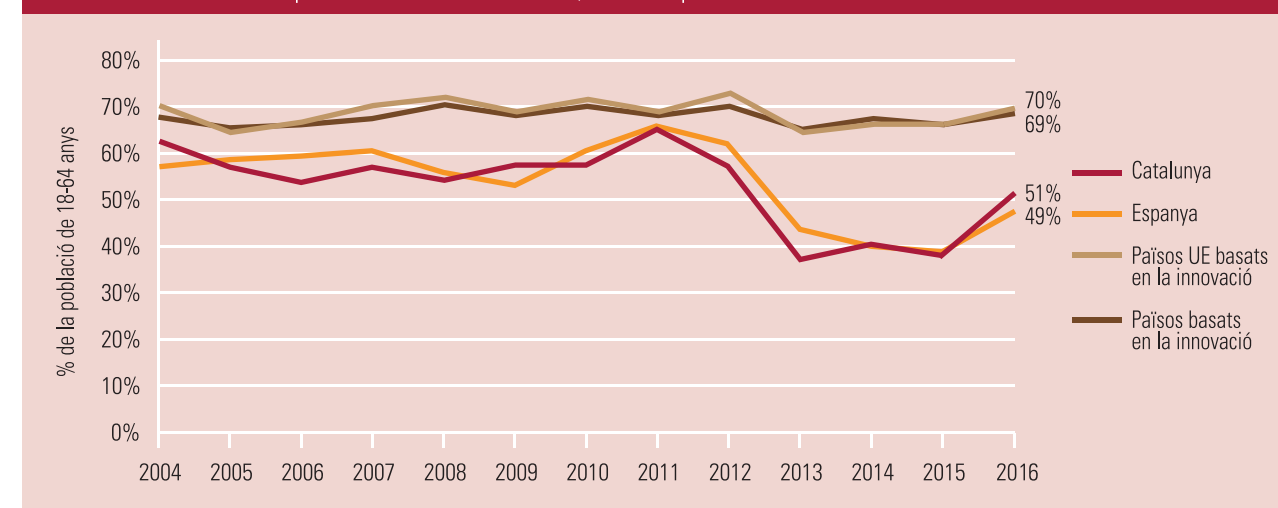
El primer indicador que considera el projecte GEM fa referència a l'opinió de fins a quin grau l'èxit d'un nou negoci està associat a un alt nivell d'estatus social i econòmic per a l'emprenedor. Precisament, el prestigi i el reconeixement social vinculat a la iniciativa emprenedora sol actuar també 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 mostren que, tant a Catalunya com a Espanya, l'opinió que emprendre atorga estatus social i econòmic es troba clarament per sota de les economies basades en la innovació (gràfic 2.1). Així, durant el període 2004-2016 s'observa que la mitjana de respostes afirmatives a la pregunta de si emprendre atorga estatus social i econòmic a Catalunya i Espanya va ser més de deu punts més baixa que la mitjana observada als països més avançats fins el 2010, va augmentar el 2011, però ha disminuït a partir d'aleshores, de manera que en els últims quatre anys aquesta diferència s'ha ampliat fins a vint punts. L'any 2016 el percentatge de persones que opinen que emprendre atorga un estatus més alt es manté estable a Catalunya (49% del total) i augmenta lleugerament a Espanya (passa del 49 al 51%).

És evident, doncs, que en aquest aspecte 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. Les causes poden ser molt diverses. La proliferació de notícies negatives, especialment de corrupció, que s'associen força indiscriminadament a directius, empresaris i polítics, pot ser una de les causes d'aquest continu retrocés. D'altra banda, la profunditat i la durada de la crisi ha determinat que moltes empreses s'hagin vist abocades a un concurs de creditors, que solen 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. Tal com veurem més endavant, una part de les empreses creades a Catalunya i a Espanya ho han estat per necessitat, és a dir com a conseqüència de la manca de possibilitats de trobar feina en el mercat de treball. Això fa que les empreses creades siguin més aviat una forma d'autoocupació, generalment amb escasses aspiracions creixement. En altres països basats en la innovació, la motivació per crear una empresa és, en termes relatius, més freqüentment la d'explotar una

oportunitat de negoci. Això fa que les empreses tinguin més potencial de creixement i que en conseqüència la funció empresarial tingui una valoració més bona. Sigui com sigui, aquest és un punt dèbil important al qual cal prestar atenció i els mitjans que calguin per canviar-ne el signe de l'evolució.

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre aporta estatus social i econòmic a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

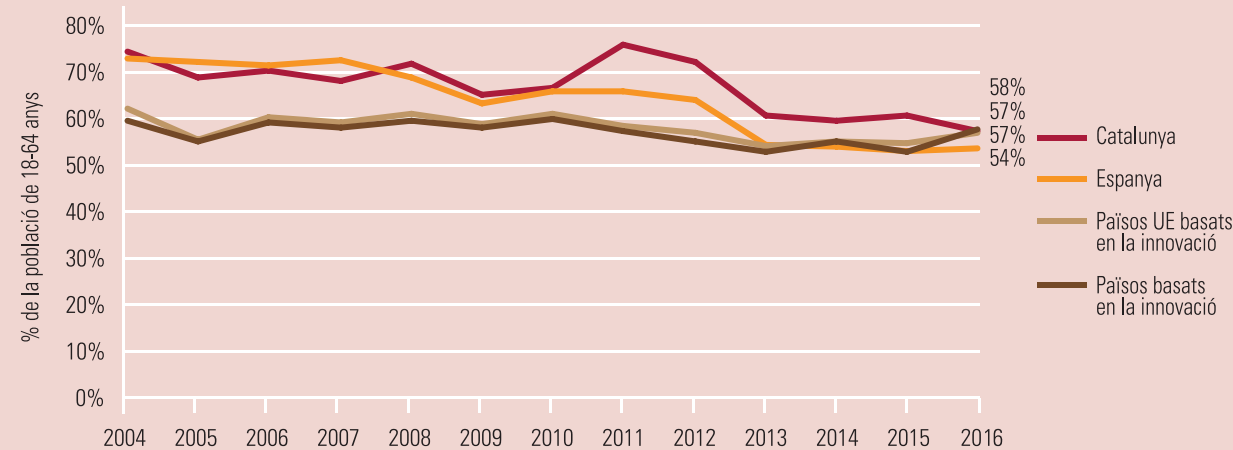


En segon lloc, s'analitza la percepció que la societat té del fet que iniciar un negoci o ser emprenedor és una bona opció professional. A Catalunya, l'últim any el percentatge de respostes afirmatives a aquesta qüestió ha disminuït dos punts percentuals i se situa al 57% (vegeu gràfic 2.2), mentre que a Espanya es manté estable al 54%. Si es compara la mitjana dels anys previs a la crisi (del 2004 al 2007) amb la mitjana dels quatre últims anys s'observa una disminució de dotze punts a Catalunya (del 69% al 57%) i de 17 punts a Espanya (del 71% al 54%), mentre que als països basats en la innovació la disminució en el mateix període ha estat de 4,5 punts.

Aquests resultats posen de manifest la diferent intensitat de la crisi i també que a Catalunya (i a Espanya) emprendre tendeix a ser menys atractiu i valorat com una bona opció professional que fa deu anys perquè en l'entorn actual és més difícil i arriscat. La durada de la crisi i les dificultats que tenen els empresaris per implementar el seu projecte han posat de manifest que desenvolupar amb èxit una iniciativa emprenedora no és una tasca fàcil.

Si s'analitza la sèrie històrica de Catalunya s'observa que la mitjana dels anys 2008 al 2012, en plena crisi econòmica, és pràcticament igual que la dels anys previs a la crisi. Una possible explicació seria que en els anys de la crisi emprendre era, a vegades, l'única sortida possible per manca d'alternatives de trobar feina per compte d'altri. Fins a cert punt és lògic que quan aquestes augmenten, la valoració de crear una empresa pròpia com a opció professional disminueixi. En aquest sentit, podem destacar que el 2016 el percentatge de persones amb aquesta opinió a Catalunya és molt similar al percentatge observat als països de la UE basats en la innovació i al conjunt d'economies basades en la innovació.

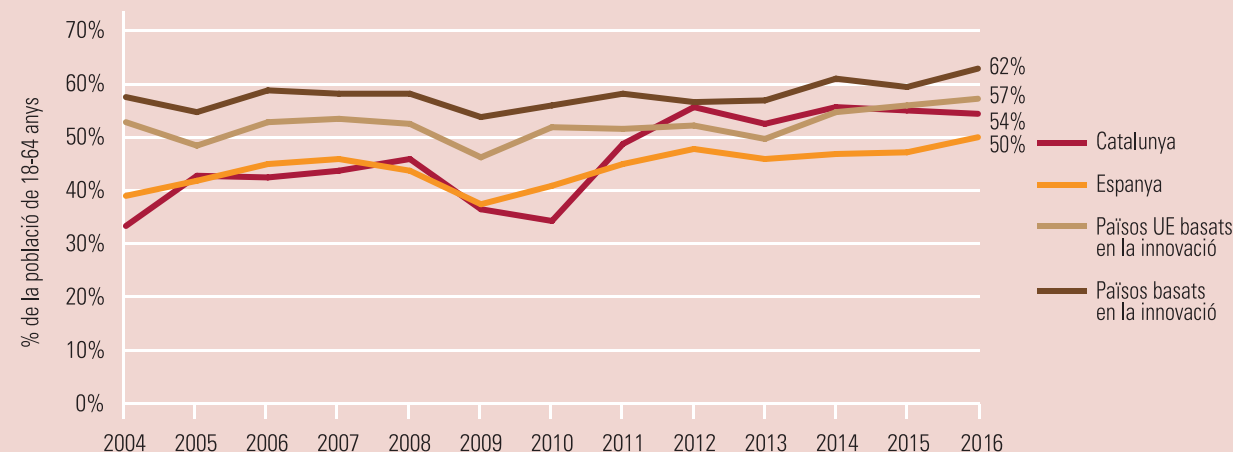
Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



El tercer indicador sobre la percepció social de l'emprenedoria està 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 2016 les respostes afirmatives a aquesta qüestió se situen al voltant del 54% a Catalunya, quatre punts percentuals per sobre d'Espanya i tres punts per sota de la mitjana en els països de la UE basats en la innovació (gràfic 2.3).

Els resultats sobre aquest indicador a Catalunya al llarg del temps ens indiquen que, contràriament al que s'ha exposat abans, la mitjana dels últims quatre anys és més de deu punts percentuals superior a la mitjana dels anys previs a la crisi. En aquest sentit, s'ha de remarcar que aquesta opinió sobre la difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació ha passat del 34,1% el 2010 a l'actual 54%. La labor d'alguns programes de 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, per exemple, pot haver influït en aquesta millora. Fruit de la sensibilització i formació que es realitza 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.

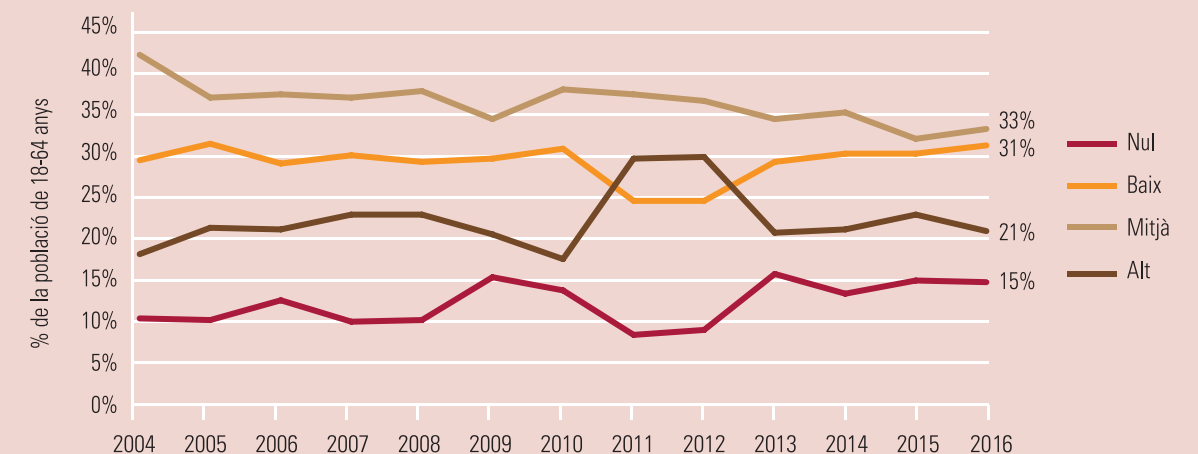
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



A partir dels tres indicadors anteriors (si emprendre és una bona opció professional; si aporta estatus social i econòmic, i sobre la 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.

Aquest indicador mostra a Catalunya una situació relativament estable respecte del 2015 (gràfic 2.4). El suport nul es manté al voltant del 15%, el nivell baix augmenta un punt i se situa al 31%, el suport mitjà creix un punt, fins al 33%, i en canvi el nivell alt decreix dos punts i es queda al 21%. Si es compara amb una perspectiva temporal més extensa, es manté l'ordre dels últims quatre 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 2004-2016



El quart i últim indicador que s'analitza en aquest apartat per tal de mesurar l'orientació de la societat envers la funció empresarial correspon a la pregunta que es fa als enquestats sobre si els agradaria que tothom tingués un nivell de vida similar ("equitat en els estàndards de vida").

Aquest element és rellevant 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. Sovint, 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.

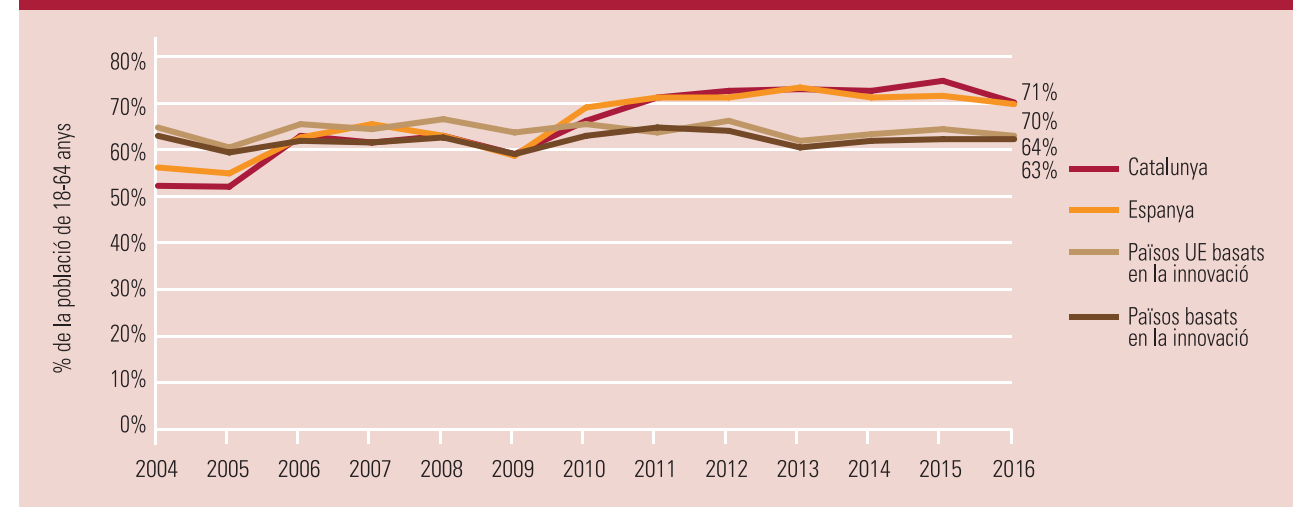
Si observem els valors d'aquest indicador en el temps, s'observa una evolució a l'alça des de l'any 2009 fins l'any 2015, tant a Catalunya com a Espanya (gràfic 2.5). Aquests resultats suggereixen un desig més elevat d'equitat en els estàndards de vida. Hi ha alguns factors que probablement poden explicar aquesta tendència. Les reformes en el mercat de treball per reduir els costos salarials i els del posttreball (pensions, prestacions per atur i indemnitzacions per acomiadament), i l'impacte que tenen en la renda de les famílies ha provocat que Espanya pateixi un dels increments més acusats de la desigualtat de l'OCDE (2015). La dramàtica dismi-

nució de l'ingrés disponible reflecteix igualment la disparitat de la protecció dels aturats. La taxa d'atur espanyola és 2,5 vegades superior a la mitjana de la UE, i es manifesta un fort augment de l'atur de llarga durada i del risc per a les famílies de trobar-se en situació de pobresa.

Tanmateix, convé subratllar que a Catalunya l'any 2016 s'ha produït un clar descens de cinc punts percentuals, i s'ha passat del 75 al 70%. A Espanya aquest descens és de dos punts (del 72 al 70%). Els resultats dels pròxims anys diran si aquest canvi constitueix un canvi de tendència cap a valors més baixos d'aquest índex, cosa que reflectiria un repunt de l'esperit competitiu de la població.

En comparació amb els països més avançats, el diferencial entre Catalunya i Espanya, d'una banda, i els països basats en la innovació, de l'altra, és de 7 punts percentuals (70% i 63%) el 2016. En canvi, el diferencial el 2015 entre Catalunya i aquests països era de 12 punts.

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat ens els estàndards de vida a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



Un cop analitzats els resultats dels indicadors sobre la valoració social de l'emprenedoria, a continuació s'examinen els valors que atenyen els tres primers indicadors i se'n distingeixen tres grups en funció de la situació de cada un en el procés emprenedor (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 / 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 corresponen a cap de les dues categories anteriors.

Quant a la pregunta sobre si emprendre atorga estatus social i econòmic, l'evolució dels tres grups és força semblant (gràfic 2.6). En aquest sentit, l'any 2016 els percentatges són semblants: un 51% dels involucrats, el 49,6% dels potencials i el 48,4% dels no involucrats responen afirmativament.

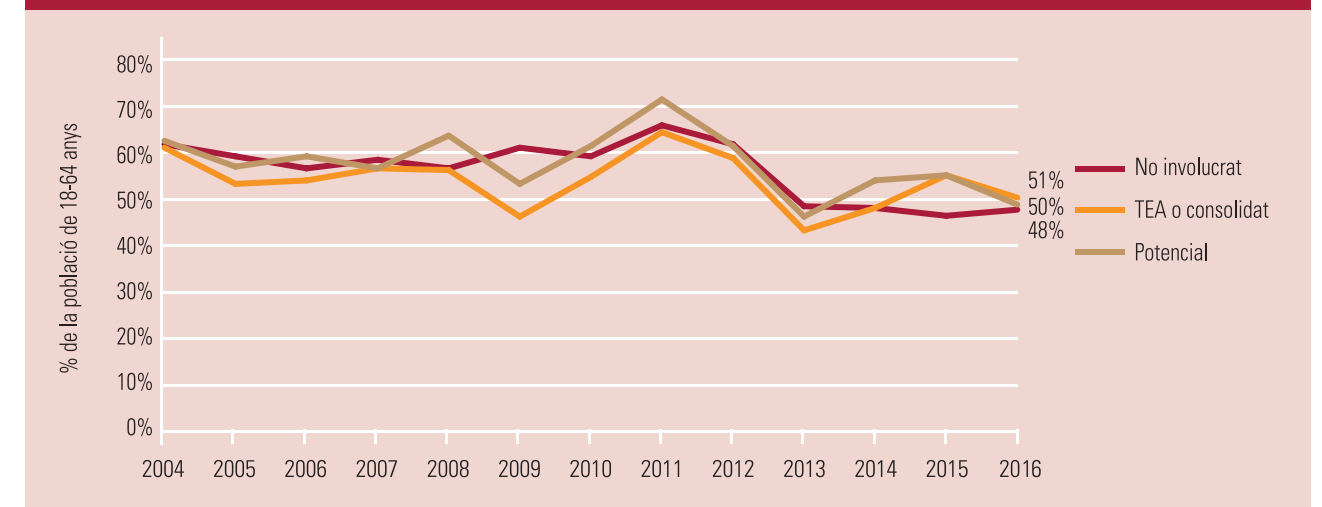
Amb relació al segon aspecte (emprendre és una bona opció professional, es pot observar que les opinions clarament més favorables dels emprenedors potencials respecte dels altres dos grups han anat disminuint

des del 2013 fins avui, especialment pel que fa als involucrats (gràfic 2.7). L'any 2016 els potencials responen afirmativament en un 62,1%. Els involucrats arriben a un 59,8%. El percentatge se situa al 56,2% en el cas dels no involucrats.

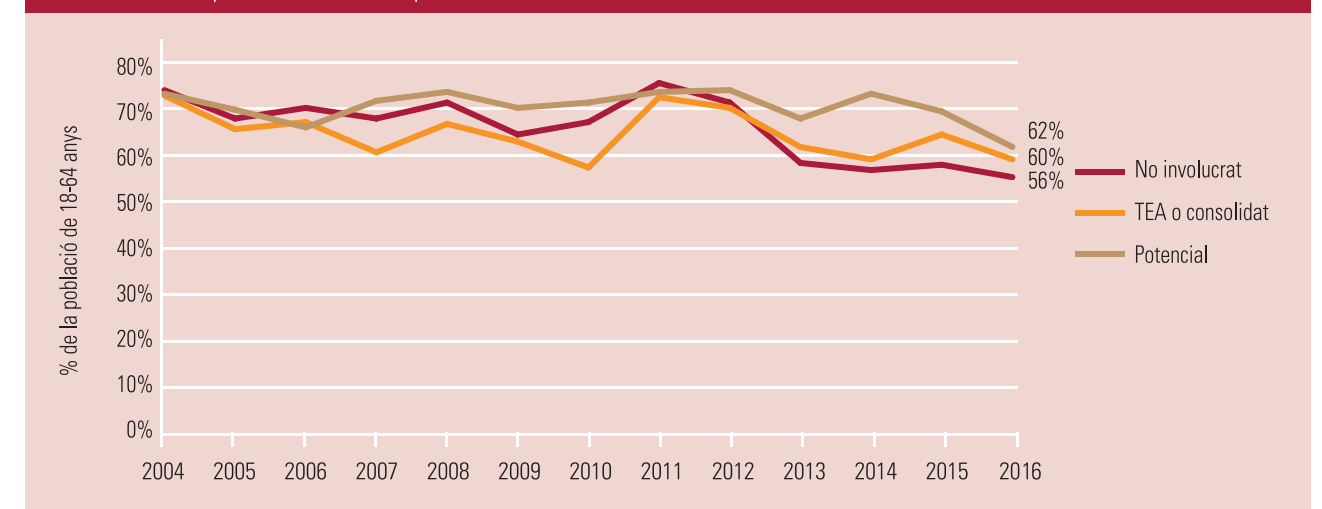
Finalment, amb relació a la presència de l'emprenedoria als mitjans de comunicació, els involucrats estan més clarament per sobre dels potencials i sobretot els no involucrats (gràfic 2.8). Així, els emprenedors involucrats arriben al 64%, els potencials al 59% i els no involucrats són el 51%.

En general, es pot afirmar que els emprenedors potencials i els involucrats valoren més positivament la funció empresarial que els no involucrats. Encara que les diferències entre les valoracions de tots dos grups no són grans, és probable que aquesta percepció més favorable sobre l'emprenedoria hagi influït sobre la seva intenció de crear una empresa o el fet que ja l'hagin fundat.

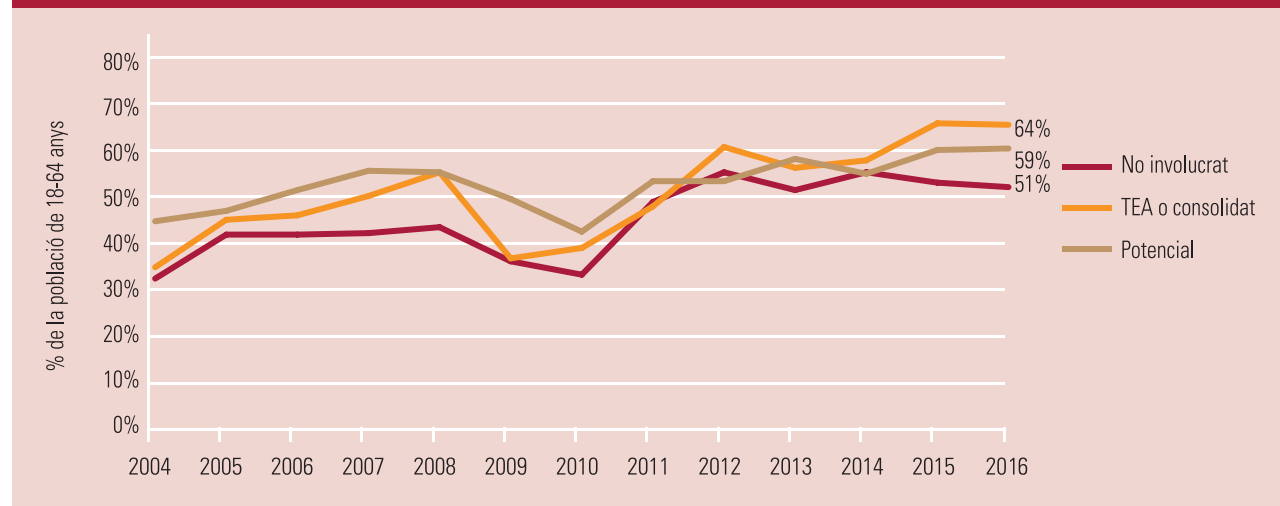
Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió sobre el fet que emprendre aporta estatus social i econòmic segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2016



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 2004-2016



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 2004-2016



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

Un cop 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 a 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 2016 perceben bones oportunitats per emprendre en els sis mesos següents a partir de l'entrevista és del 30% (gràfic 2.9).

Aquest resultat suposa un creixement remarcable de quatre punts percentuals respecte de l'any anterior i manté la tendència creixent que s'observa en aquesta variable des de l'any 2012, després del gran descens de 2008 i 2009 i de tocar fons el 2011.

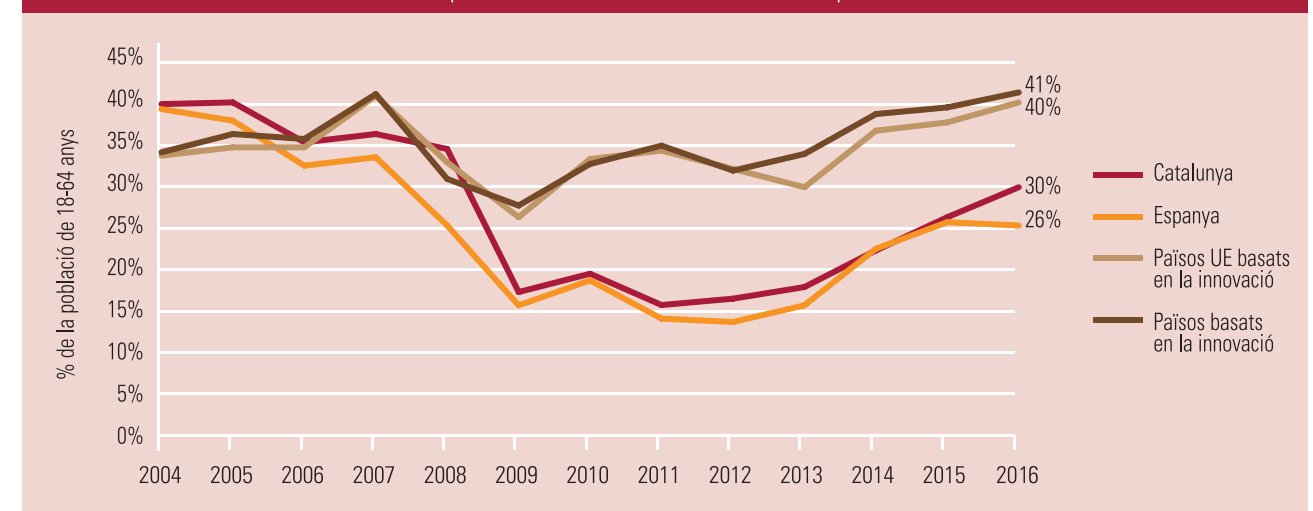
Aquest indicador també ha anat millorant en els últims anys a Espanya, però se n'ha frenat l'augment el 2016, quan es manté en un 26%. Per tant, en l'últim exercici està quatre punts per sota de Catalunya.

No obstant això, si es compara amb Europa i els països més avançats s'observa que encara existeix un diferencial important. Així, el 2016 el percentatge de respostes afirmatives a Catalunya encara es troba 10 punts

percentuals per sota de la UE i 11 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació. Tot i l'esmentat augment dels últims exercicis, el descens va ser tan profund durant els anys més durs de la crisi que aquest indicador encara es troba per sota dels altres països basats en la innovació. Tot i així, la tendència creixent que també s'aprecia en aquests països avançats no té un augment tan pronunciat com a Catalunya.

En síntesi, l'evolució sobre la percepció d'oportunitats que s'ha produït els últims quatre anys és 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



Un factor altament rellevant per aprofitar l'oportunitat d'emprendre en el moment adequat és la percepció que es tenen els coneixements i habilitats necessaris per fer-ho, que es vinculen al desenvolupament d'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 són 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 a la direcció de la nova empresa (Colombo i Grilli, 2005 i 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 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 2016 indiquen que una mica més de la meitat de la població adulta entrevistada declara que considera tenir les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci; en concret, aquesta variable arriba a una proporció del 51% sobre el total (gràfic 2.10). A Espanya aquest percentatge és del 47%. Ambdós percentatges són superiors a la mitjana dels països basats en la innovació (44%) i de la UE (42%).

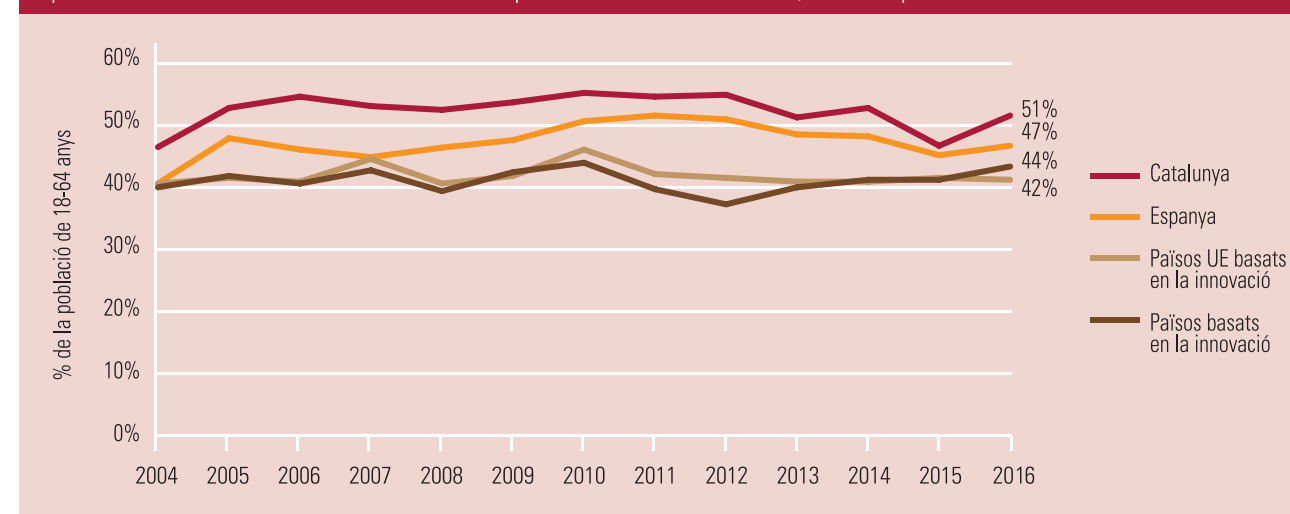
De fet, al llarg del període 2004-2016 Catalunya ha estat sempre per sobre dels valors d'Espanya i Europa. El sistema educatiu, la capacitat laboral i altres activitats formatives han pogut tenir el seu efecte en aquests

resultats relatius a l'elevada percepció de autoeficàcia. Amb tot, tal com assenyalen Batista et al. (2015), l'oferta formativa i la imbricació de les competències transversals relacionades amb la iniciativa i l'esperit emprenedor en els diferents nivells educatius encara requereix un llarg recorregut per tal que la formació en habilitats i coneixements emprenedors tinguin l'efecte desitjat en la societat.

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, 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 esbiaixades, fruit d'una elevada autoestima, i que no responen necessàriament al nivell real d'habilitats que són necessàries per emprendre amb èxit.

Una elevada percepció de possessió de coneixements, aptituds i habilitats és, en principi, positiva en tant que facilita que hi hagi més empresaris potencials i que aquests facin el pas per crear una empresa pròpia. Amb tot, en la mesura en què hi hagi una sobrevaloració o un excés d'optimisme, els efectes negatius sobre la viabilitat a llarg termini de les empreses poden ser importants. 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

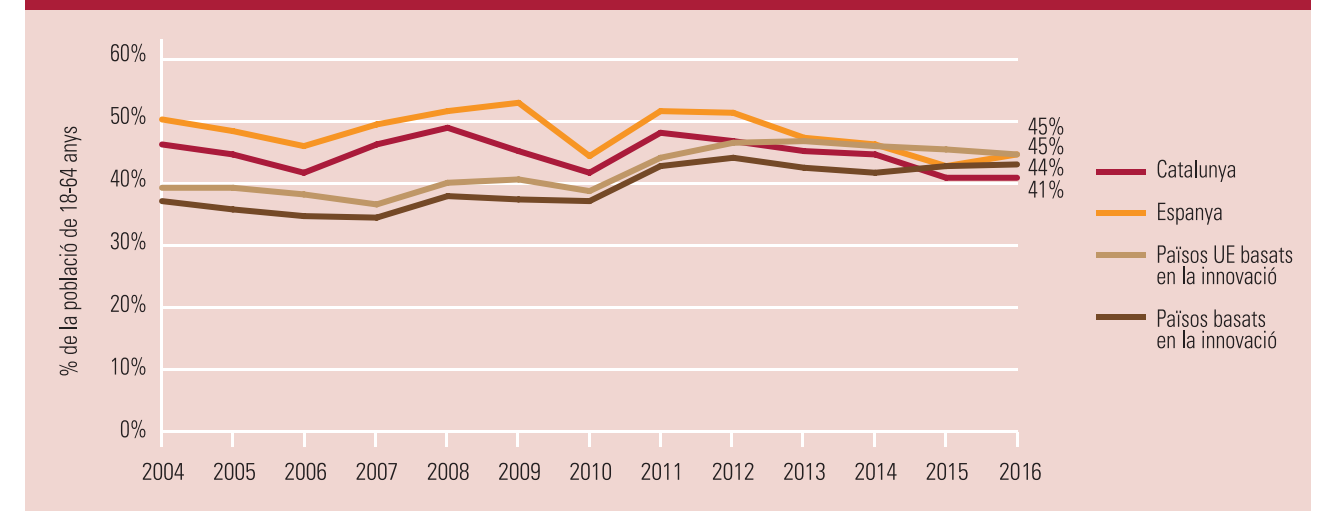


El següent indicador de caràcter perceptual que pot afectar la decisió de crear una empresa és la por de fracassar. Aquesta variable pot ser un fre a causa de la poca separació, almenys en molts països europeus, entre el risc personal i el risc del negoci i del fet que, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor pot quedar estigmatitzat. Aquest estigma es troba més arrelat en societats 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" coneguda.

L'any 2016 un 41 % dels entrevistats a Catalunya manifesta que la por de fracassar és un obstacle per emprendre. Aquest percentatge és al mateix nivell que el 2015, i això situa Catalunya tres punts per sota dels països basats en la innovació (44%) i quatre punts per sota d'Espanya i la UE (tots dos amb un 45%). En general, es manté una certa convergència en aquest indicador, observada ja des de l'any 2013, si bé cal remarcar que a Espanya aquest indicador sobre la por davant del fracàs sempre ha estat superior que a Catalunya (període 2004-2016).

En qualsevol cas, els resultats actuals són positius per a Catalunya. 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 segon 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



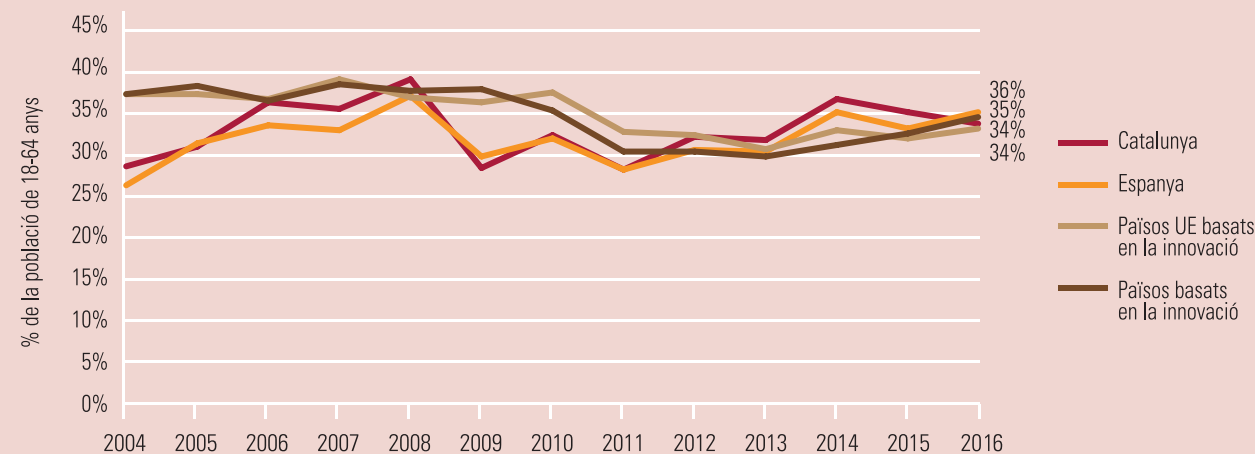
El coneixement que una persona té d'emprenedors que han creat la seva pròpia empresa i que per a aquesta persona puguin constituir models de referència és un element que pot ser també molt rellevant a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa. El coneixement d'exemples reals i propers pot ajudar a plantejar-se "per què no jo...". D'altra banda, una de les maneres d'adquirir coneixements és l'aprenentatge a través del que altres han experimentat (*vicarious learning*). Per tant, es produeix un aprenentatge empresarial mitjançant l'experiència indirecta o el coneixement i l'observació del comportament d'altres emprenedors que, generalment, serà més intents com més propers siguin.

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. Per tant, 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 a la població adulta el 2016 mostren que aquest indicador ateny valors molt similars a Catalunya (34%), Espanya (36%), la UE (34%) i països basats en la innovació (36%). 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. El descens de dos punts percentuals el 2016 l'ha situat a nivells molt similars a la resta de països.

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 visualitzen 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



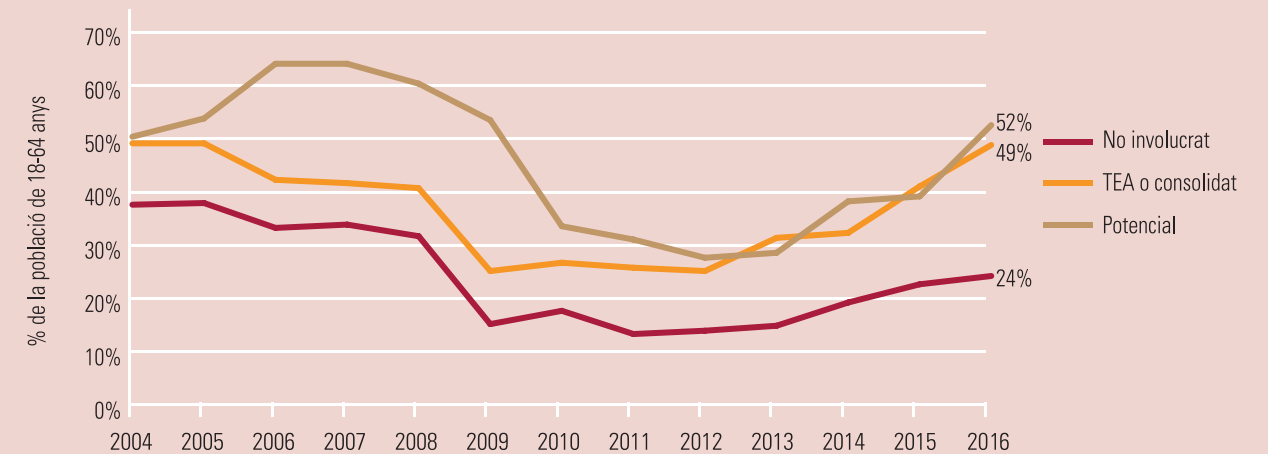
Per acabar aquest apartat i tal com hem fet també a l'anterior, analitzarem les opinions de la mostra catalana sobre els tres primers aspectes analitzats en aquest apartat, i diferenciarem entre els emprenedors potencials, els involucrats en el procés emprenedor (suma d'emprenedors en fase inicial/TEA i dels emprenedors consolidats) 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 2016 el 52% dels emprenedors potencials i el 49% dels involucrats perceben que existeixen bones oportunitats per emprendre, mentre que aquesta proporció baixa fins al 24% en els no involucrats. En tots tres grups la tendència és creixent des de l'any 2012. L'evolució és positiva especialment en el cas dels involucrats i, en particular, es pot destacar que els emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats se situen el 2016 a nivells similars als que existien abans de la crisi.

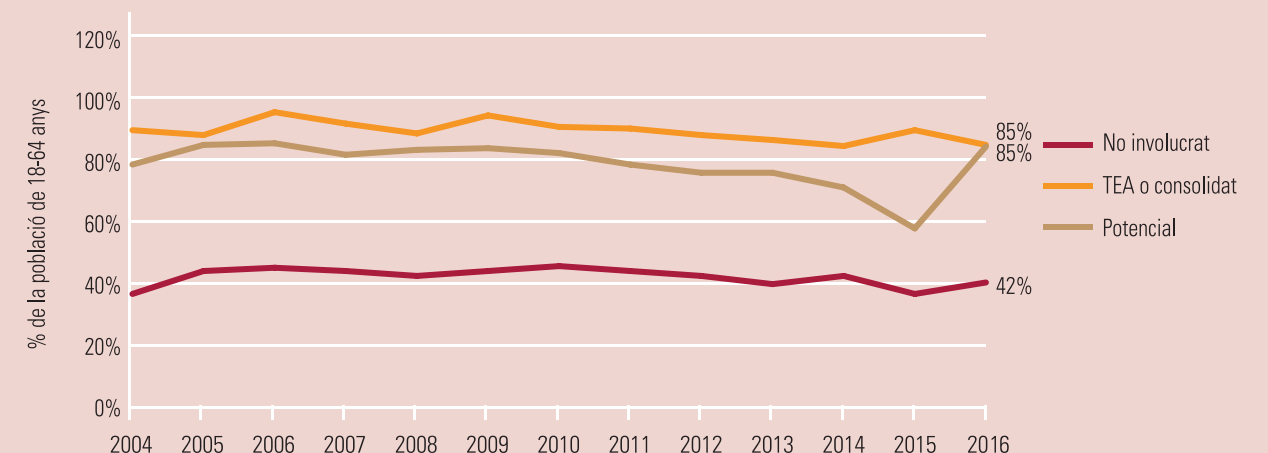
Quant a la percepció sobre els propis coneixements i habilitats que es requereixen per emprendre, la majoria d'emprenedors potencials i actuals (o involucrats) (85%) creu que en disposa, mentre que aquest percentatge baixa al 41% per als no involucrats (gràfic 2.14). En el cas dels empresaris potencials, el percentatge que representen els que consideren que tenen els coneixements necessaris per fer-ho ha pujat molt (del 59 al 85%) en aquest últim exercici, després del descens dels dos anys precedents. Aquest fet pot suposar que bona part d'aquests empresaris 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 a un 45% 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 davant del fracàs entre els emprenedors potencials és quinze punts percentuals menys que en els no involucrats, i se situa el 2016 al 30%. Finalment, els que mostren un percentatge més baix de por de fracassar són els empresaris recents i consolidats, amb un 26% l'últim exercici.

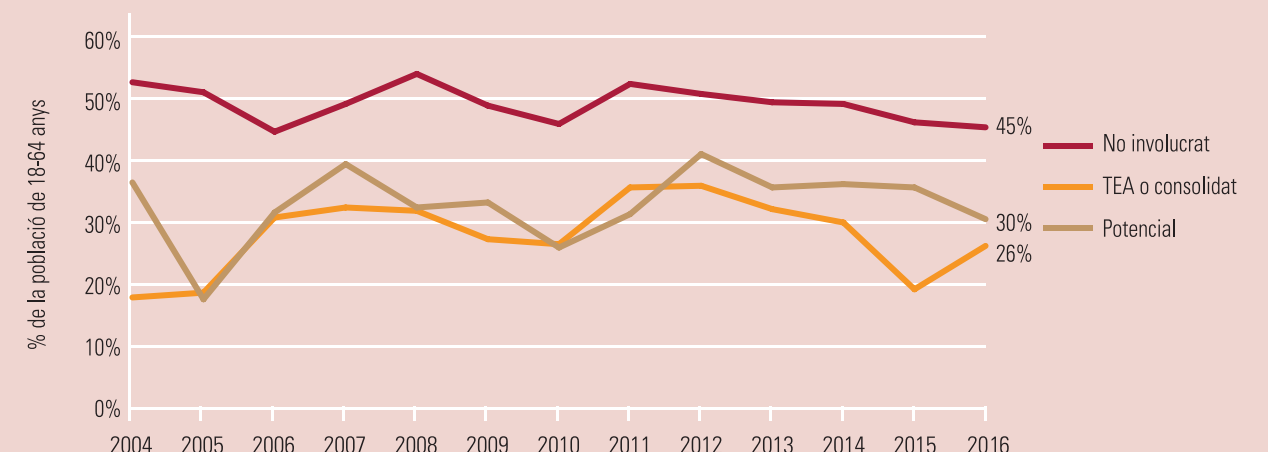
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos segons el grau d'involucració en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2016



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 2004-2016



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 2004-2016



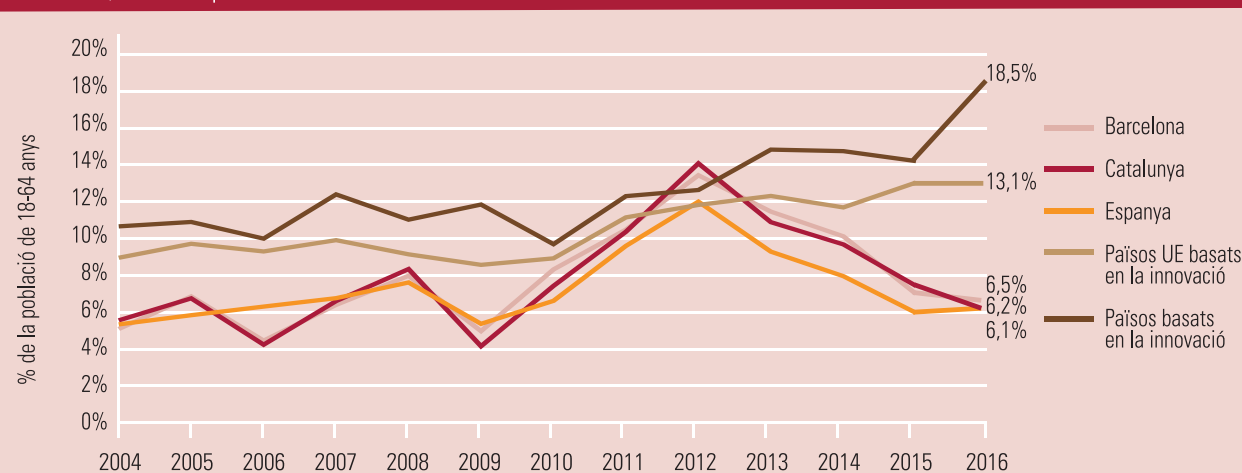
2.3. La intenció d'emprendre

Segons l'esquema 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, d'una banda, i la valoració d'oportunitats i aptituds personals, de l'altra) 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 període 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 2004-2016 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 2016 el percentatge és del 6,2% a Catalunya i del 6,1% a Espanya. En aquest sentit, des del 2012 es produeix un descens continuat d'aquest percentatge a Catalunya, encara que l'últim exercici la disminució ha estat la més petita dels últims anys (poc més d'un punt percentual).

Si es compara la tendència catalana (i espanyola) amb la dels països de la UE o amb la del total de països basats en la innovació s'observen diferències rellevants. En primer lloc, aquestes dues últimes sèries mostren una certa disminució fins al 2010 i un apreciable augment a partir d'aquest punt. Aquesta és una evolució compatible amb el patró del cicle i, amb aquest, el de les oportunitats d'emprendre. En aquest primer tram del gràfic, l'evolució catalana és molt més volàtil.

Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys (emprenedors potencials) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



Si es compara la mitjana d'aquest indicador en els anys previs a la crisi s'observa que tant Barcelona com Catalunya i Espanya queden 3,5 punts per sota de la UE, 5 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació i 8,5 punts per sota dels EUA. A partir de 2009 s'observa un comportament atípic tant a Catalunya com a Barcelona i Espanya. Durant els pitjors anys de la crisi, aquest indicador passa del 4,3% del 2009 al 14,1% del 2012. A Espanya el comportament és similar, si bé la diferència entre els dos valors extrems és de 6,5 punts en comptes dels 9,8 de Catalunya. A Barcelona la diferència és de 8,4 punts. No obstant això, en els tres casos s'observa un comportament similar. El 2012 el percentatge d'emprenedors potencials de Catalunya, Barcelona i Espanya és superior al de la UE i al del conjunt de països basats en la innovació.

L'explicació d'aquest comportament, aparentment anòmal, es pot trobar precisament en el fet que la manca de possibilitats per trobar una feina com a assalariat és el que va impulsar moltes persones a plantejar-se la creació d'una empresa pròpia com una sortida. Algunes investigacions (Capelleras y Genescà, 2005) ja havien demostrat que la creació d'empreses per manca d'alternatives i amb l'objectiu de possibilitar l'autoocupació creix precisament en els moments baixos del cicle econòmic.

Tal com hem apuntat altres vegades, el que passa entre el 2012 i el 2016 es pot considerar una correcció del que s'ha explicat al paràgraf anterior. Quan la situació sembla que comença a millorar i quan sembla que augmenten les oportunitats per emprendre, el percentatge d'emprenedors potencials baixa fins a nivells una mica superiors als dels anys previs a la crisi: a Barcelona aquest percentatge baixa el 2015 fins al 6,5%, a Catalunya fins al 6,2% i a Espanya fins al 6,1%. La distància amb els altres països basats en la innovació torna a ser similar a la dels anys previs a la crisi, si bé s'observa un cert augment del diferencial a causa de l'augment que es produeix en aquest indicador a la UE al llarg de tota la sèrie. Així doncs, el 2016 Catalunya queda 7 punts per sota de la UE i 12 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació. Aquest últim diferencial es deu al fet que en aquests països l'augment ha estat molt alt el 2016, i ha passat del 14,2 al 18,5%.

Per bé que cal valorar positivament el fet d'estar en vies de superar el comportament anòmal d'aquest indicador entre el 2009 i el 2012, l'objectiu hauria de ser anar-se acostant als percentatges d'emprenedoria potencial que hi ha al conjunt de països basats en la innovació. D'acord amb el model conceptual del GEM aquesta variable depèn dels aspectes que s'han estudiat en aquest capítol: valoració social de l'activitat emprenedora, percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i aptituds. Les polítiques d'actuació sobre aquestes variables poden ser determinants per atènyer aquest objectiu de convergència.

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

En aquest apartat es comparen, a títol de resum, les respostes del 2016 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 2016 de Catalunya amb cada un dels països que integren el projecte GEM.

Al gràfic 2.17 es resumeixen les percepcions, els valors i les aptituds analitzades en els apartats anteriors i es comparen els valors del 2016 de Catalunya amb Espanya, la UE i el conjunt de països avançats. Quant als condicionaments socioculturals s'observa que, si bé emprendre es considera una bona opció professional i que als mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, Catalunya queda per sota de la UE i del conjunt de països avançats en la percepció del fet 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 que tot i la recuperació sostinguda en els últims anys

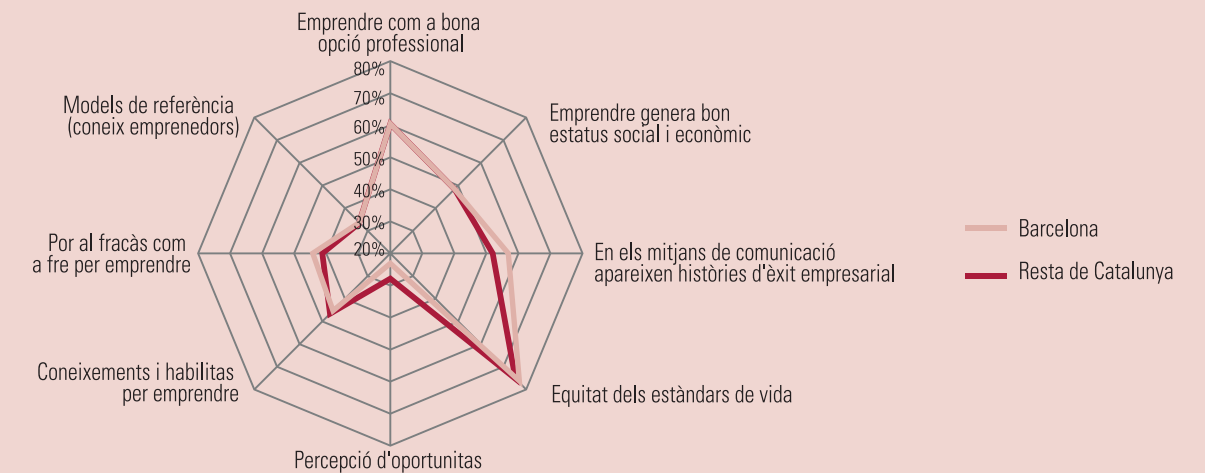
de la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, el seu nivell encara roman gairebé deu punts per sota dels països basats en la innovació. Des del nostre punt de vista són bàsicament aquestes dues qüestions les que explicarien el diferencial d'uns set punts que s'observa en la intenció d'emprendre.

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 als mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit, en què la demarcació de Barcelona es troba quatre punts percentuals per sobre de la resta de Catalunya. També es pot comentar que la percepció de coneixements i habilitats per emprendre es troba dos punts per sobre a Barcelona.

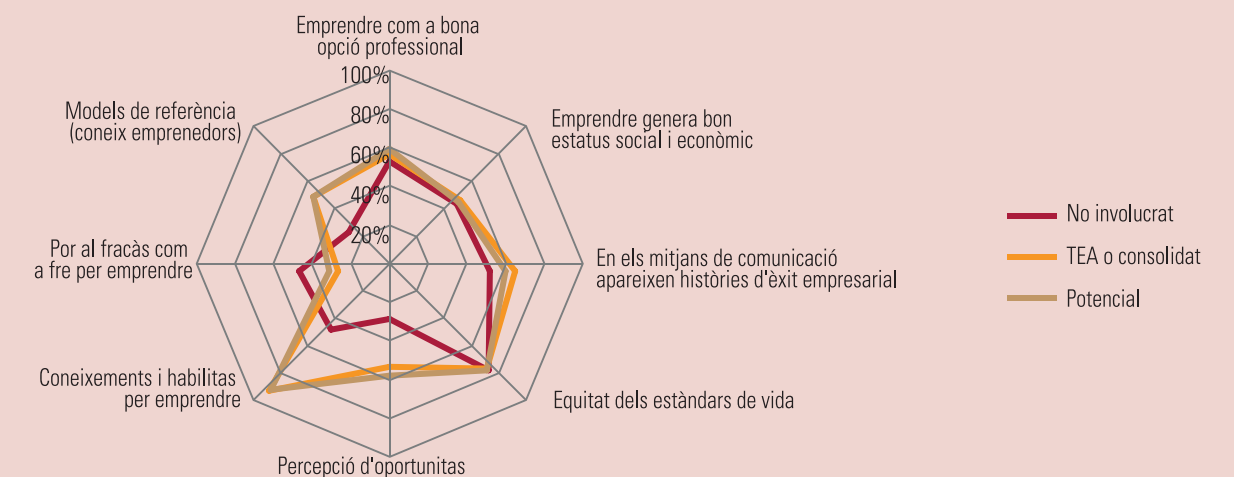
Al gràfic 2.19 es presenta per a Catalunya el resum de resultats de les mateixes variables dels apartats anteriors i es diferencien segons si la persona està involucrada o no ho està en qualssevol fases del procés emprenedor. Les diferències més importants, com és previsible, fan referència al fet que 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 requerides per emprendre, que hi ha bones oportunitats a l'entorn per emprendre, que coneixen altres emprenedors i que tenen menys por de fracassar.

Als gràfics 2.20 i 2.21 s'observa 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 molt per sota de la mitjana en els models de referència. En la comparació internacional, Catalunya està ben situada en percepció d'habilitats i té marge de millora en la percepció d'oportunitats i en els models de referència.

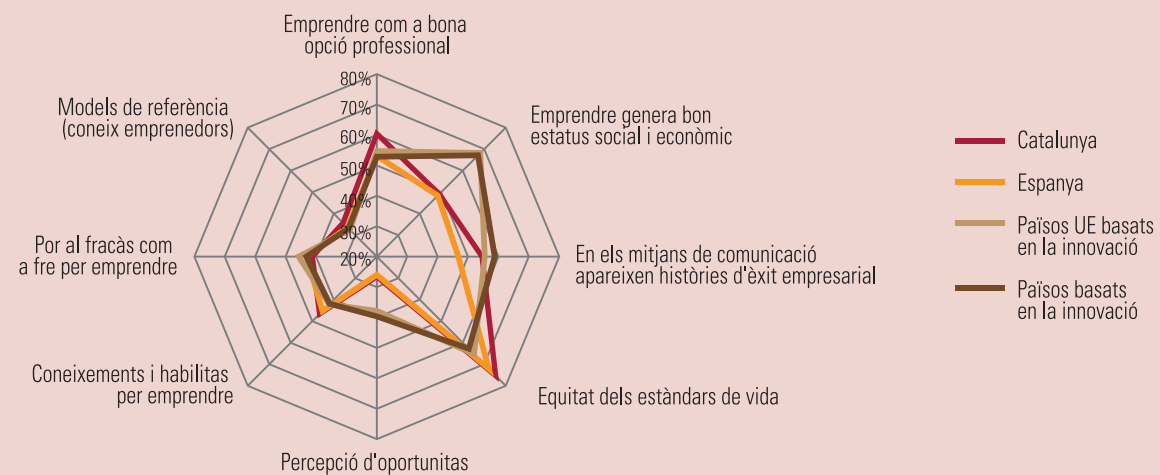
Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2016



Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons si estan involucrats o no ho estan en qualssevol fases del procés emprenedor, 2016



Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2016

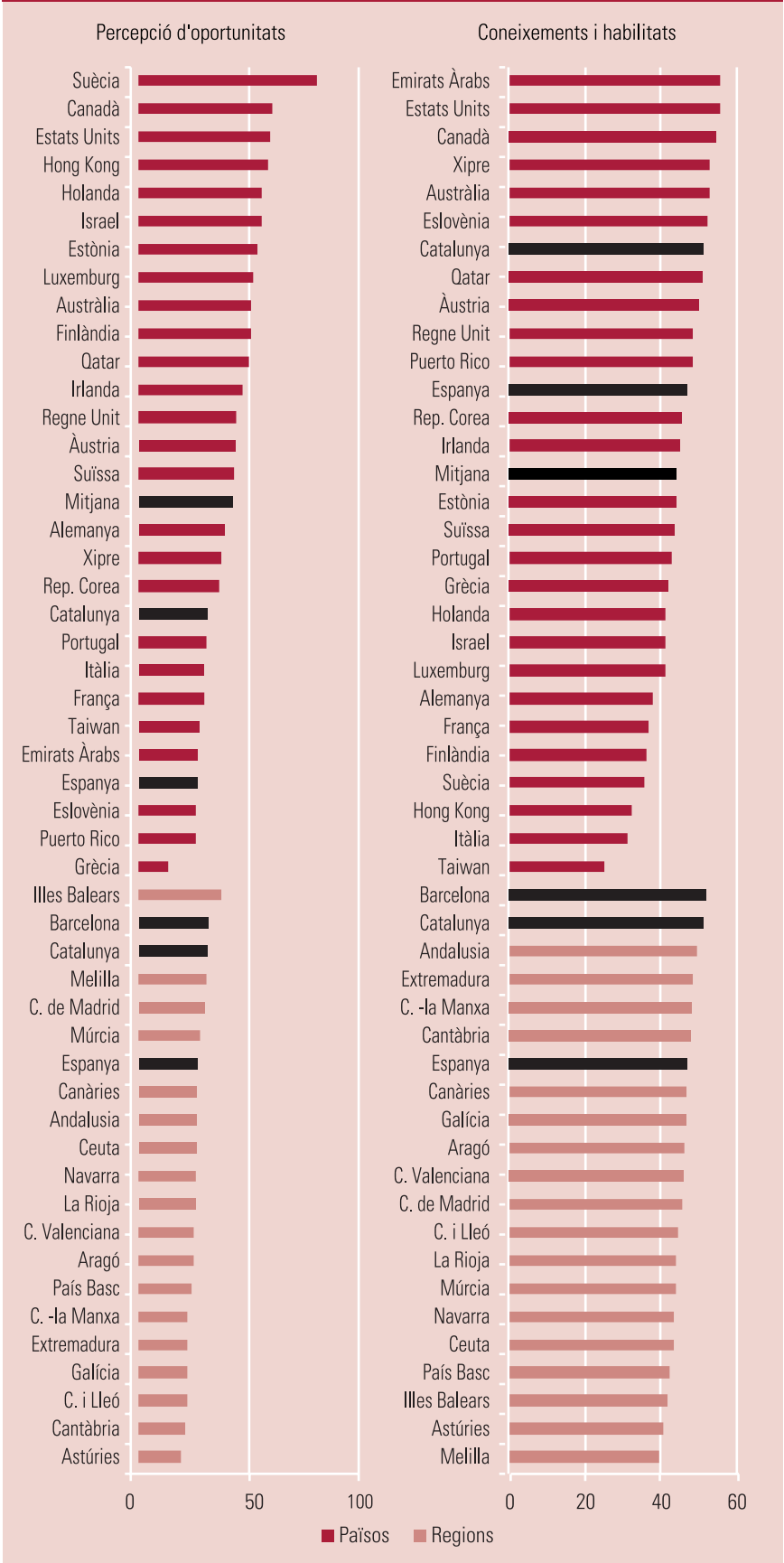


Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2016. Anàlisis per tipus d'economia

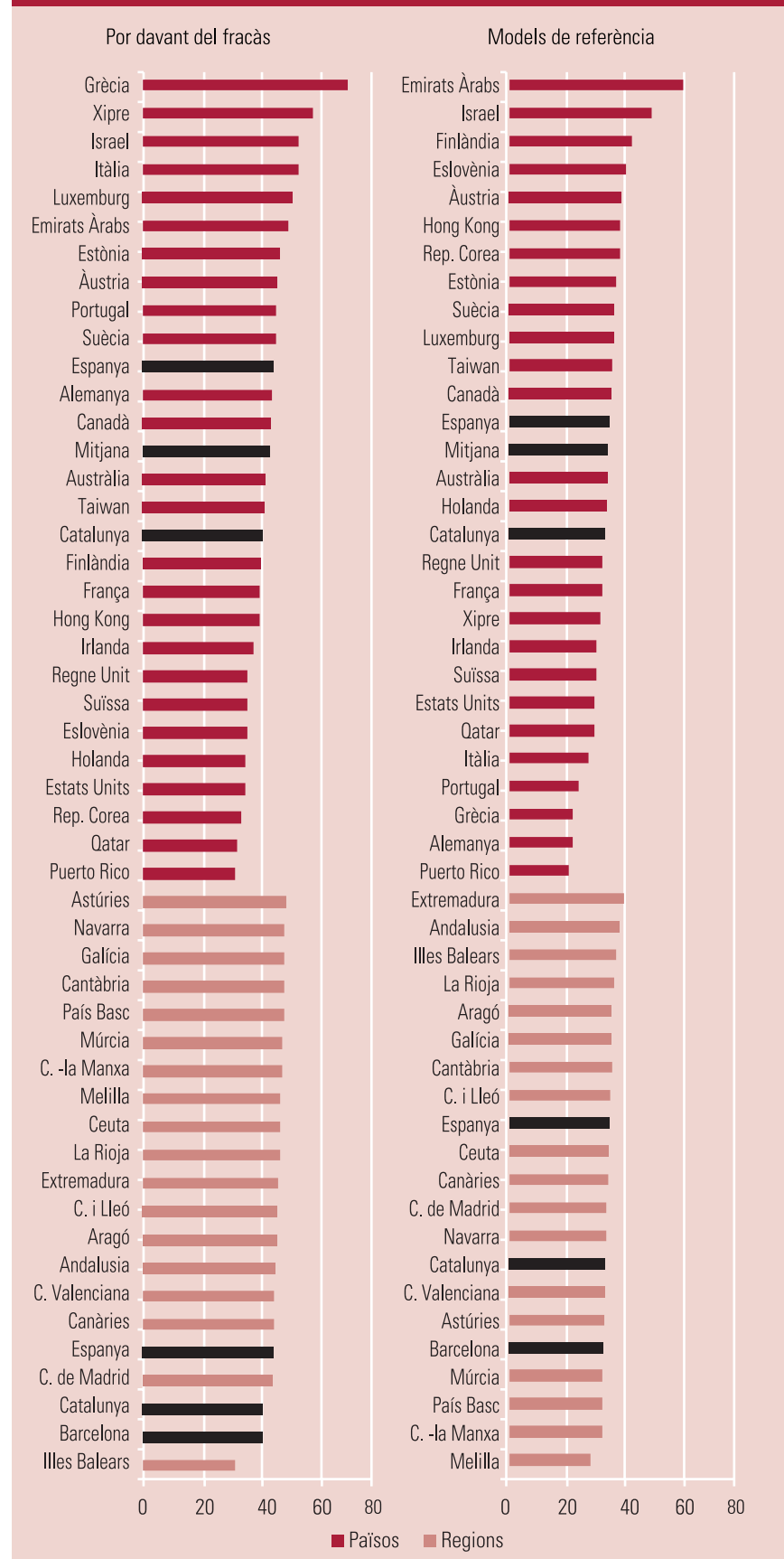
		Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por davant del fracàs com un obstacle per emprendre	Model de referència	Equitat en els estàndards de vida a la societat	Emprendre com una bona opció professional	Emprendre aporta estatus social i econòmic	Mitjans de comunicació i emprenedoria
	Mitjana	44,4	55,7	33,2	51,3	54,8	62,1	72,4	58,2
Economies basades en els factors de producció	Burkina Faso	61,9	76,7	21,1	65,9	58,0	80,6	90,6	67,2
	Camerun	63,8	75,8	22,8	59,0	40,1	57,3	69,2	60,2
	Índia	44,3	44,0	34,7	33,3	48,8	44,4	46,7	39,7
	Iran	34,4	59,3	46,2	50,6	41,1	52,4	80,5	57,9
	Kazakhstan	44,2	50,0	29,6	61,9	72,6	74,3	82,0	75,0
	Rússia	17,9	28,4	44,7	37,4	68,2	63,4	65,6	48,9
	Mitjana	42,4	54,5	38,6	40,9	61,3	66,9	66,9	61,1
Economies basades en l'eficiència	Aràbia Saudita	81,5	70,7	41,5	71,7	79,8	81,3	78,7	75,9
	Argentina	44,3	61,2	34,1	31,6	57,1	61,7	50,4	58,5
	Belice	71,8	84,6	29,4	57,2	67,7	65,6	71,3	51,3
	Brasil	40,2	53,6	42,4	41,3	-	-	-	-
	Bulgària	21,0	39,7	44,1	40,0	67,9	52,9	66,9	40,7
	Xile	50,4	61,2	31,2	40,4	57,6	65,6	63,8	60,3
	Xina	37,3	29,8	41,0	50,5	45,4	70,3	77,8	79,3
	Colòmbia	51,4	67,9	25,6	48,1	49,2	67,2	76,2	54,2
	Croàcia	24,6	50,2	46,0	30,7	77,0	62,2	45,6	47,2
	Equador	45,5	71,3	32,5	38,4	61,9	59,5	61,1	69,5
	Egipte	53,5	46,4	33,2	18,9	63,7	83,4	87,1	62,1
	El Salvador	38,9	70,6	37,0	41,0	51,4	71,5	52,6	49,6
	Eslovàquia	23,0	44,0	49,4	33,0	72,9	50,6	60,1	60,9
	Geòrgia	29,5	41,6	35,6	25,3	42,8	71,4	79,7	57,6
	Guatemala	48,2	61,6	35,5	34,2	70,4	95,2	78,3	63,7
	Hongria	30,1	38,4	49,7	27,1	63,5	52,8	71,0	40,6
	Indonèsia	43,1	55,1	48,5	65,5	61,5	69,0	79,3	77,1
	Jamaica	64,4	83,5	26,9	47,4	54,1	85,2	84,5	87,2
	Jordània	30,5	48,4	40,5	30,6	52,3	73,5	82,3	74,7
	Letònia	31,9	49,9	42,7	35,6	53,2	55,2	57,8	56,3
	Liban	59,6	68,0	38,5	66,8	-	-	-	-
	Macedònia	38,4	54,5	41,7	36,1	73,5	64,8	58,5	60,7
	Malàisia	25,4	28,3	35,4	35,9	34,8	44,1	50,3	56,4
	Marroc	45,0	56,1	38,9	43,6	63,2	79,3	58,7	60,7
	Mèxic	39,4	40,7	31,1	50,8	51,7	44,5	47,2	41,0
	Panamà	42,4	48,0	26,3	51,5	70,0	63,2	59,7	46,8
	Perú	56,6	69,0	32,4	48,9	58,4	68,1	70,8	75,2
	Polònia	39,5	60,2	58,4	47,4	62,1	61,9	56,2	57,7
	Sud-àfrica	35,0	37,9	35,6	31,0	63,2	72,6	78,1	74,2
	Tailàndia	37,7	43,5	57,9	32,5	84,0	73,7	73,6	78,3
	Turquia	49,6	54,2	35,7	24,3	-	80,8	72,1	55,8
	Uruguai	28,6	55,6	37,0	31,1	67,6	58,7	55,8	58,8
	Mitjana	41,3	43,8	43,5	35,1	63,1	57,6	69,6	62,2
Economies basades en la innovació	Alemanya	37,6	37,4	44,3	22,4	64,0	51,8	78,9	50,5
	Austràlia	49,3	52,3	42,1	34,9	79,6	54,2	71,5	74,3
	Àustria	42,2	49,6	46,2	39,9	-	-	-	-
	Canadà	59,0	54,1	44,1	36,3	73,4	65,5	73,5	72,6
	Qatar	48,4	50,6	32,4	30,2	59,5	71,2	80,4	66,7
	Catalunya	30,0	50,8	41,3	34,2	70,8	57,2	48,9	53,9
	Xipre	35,9	52,4	58,6	32,2	60,2	72,7	65,7	42,4
	Corea	35,3	45,1	33,9	39,1	58,3	45,3	60,2	67,8
	Emirats Àrabs	25,8	55,2	50,1	61,7	85,6	75,1	82,3	83,8
	Eslovènia	25,3	51,8	35,7	41,8	82,7	56,8	69,0	65,9
	Espanya	25,6	46,7	45,0	35,6	70,3	53,7	50,7	49,6
	Estats Units	57,3	55,0	34,9	30,6	52,2	63,7	74,4	72,4
	Estònia	52,3	43,7	47,2	38,3	60,1	53,2	63,6	52,7
	Finlàndia	49,1	35,8	40,5	44,0	67,6	40,3	83,0	71,4
	França	28,6	36,3	40,4	33,2	54,8	57,1	69,0	45,2
	Grècia	13,0	41,7	70,2	22,7	59,0	63,6	65,9	38,5
	Hong Kong	56,8	32,4	40,2	39,6	61,5	55,4	63,4	70,8
	Irlanda	45,2	44,9	38,3	31,4	-	56,3	83,1	72,2
	Israel	53,7	41,1	53,5	50,5	42,3	64,2	85,5	53,8
	Itàlia	28,6	31,2	53,3	27,9	69,2	63,3	69,7	52,3
	Luxemburg	49,8	40,8	51,4	37,2	45,6	42,1	69,6	45,9
	Països Baixos	54,3	41,2	35,1	34,7	64,2	77,9	60,2	57,3
	Portugal	29,5	42,4	46,1	25,1	77,7	68,8	63,4	68,8
	Puerto Rico	25,1	47,9	31,6	20,9	53,3	21,5	50,5	77,5
	Regne Unit	42,3	48,0	36,2	33,2	-	58,8	77,2	61,1
	Suècia	78,5	35,5	45,4	37,3	48,9	53,6	69,9	62,0
	Suïssa	41,4	43,3	36,1	31,3	61,9	38,9	66,0	58,3
	Taiwan	26,5	25,2	41,8	36,5	-	73,2	62,2	83,9

Font: GEM Global, APS 2016.

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, 2016



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, 2016



3. Activitat emprenedora i les seves característiques

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'han 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 retribució en espècie.
- El tercer és el percentatge d'emprenedors nous (*baby business*) o persones adultes que tenen 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 tenen un negoci que ja s'ha afermat al 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 traspasat 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 2016 segons el projecte GEM.

L'índex TEA revela que el 2016 el 6,99% 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 7,01%, Girona del 7,93%, Lleida del 6,79% i Tarragona del 6,08%.

La TEA de Catalunya ha augmentat 0,57 punts respecte a la de 2015, en un context de descens de l'estatal (-0,46 pp). El resultat és que la TEA catalana és 1,76 punts superior a l'espanyola (5,23%, gràfic 3.5), encara que punt menor que l'europea (8,09%, gràfic 3.6) i dos respecte de la dels països basats en la innovació (9,07%, gràfic 3.7).

L'increment de la TEA de Catalunya ha estat resultat de la disminució dels emprenedors naixents (-0,36 pp) i de l'augment dels nous (+0,93 pp). Mentre que els emprenedors naixents són similars a Catalunya (2,35%) i a Espanya (2,34%), els nous són gairebé dos punts superiors (4,64% vs. 2,92%). A Catalunya per cada emprenedor naixent, que engega un negoci, hi ha gairebé dos emprenedors nous, emprenedors amb més recorregut i ja amb una activitat entre 4 i 42 mesos.

El nombre més reduït d'emprenedors naixents és coherent amb el descens de la intenció d'emprendre (emprenedors potencials) que s'ha produït durant els quatre 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 (va passar del 4,3% el 2009 al 14,1% el 2012) i que el 2016 (6,24%) ha tornat a nivells semblats als anys previs a la crisi (la mitjana de 2004 a 2008 és 6,38%).

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 10,6% de la població adulta de Catalunya, i han augmentat lleugerament respecte de l'any anterior (10,0%). Mentre que a Espanya s'han reduït (-1,5 punts), i ha quedat un valor de gairebé quatre punts i mig inferior al de Catalunya (6,2%).

La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats, representa la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial (23,85%), xifra similar a la del 2015 (23,92%).

La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu (gràfic 3.8), suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat de 17,61% (16,42% el 2015).

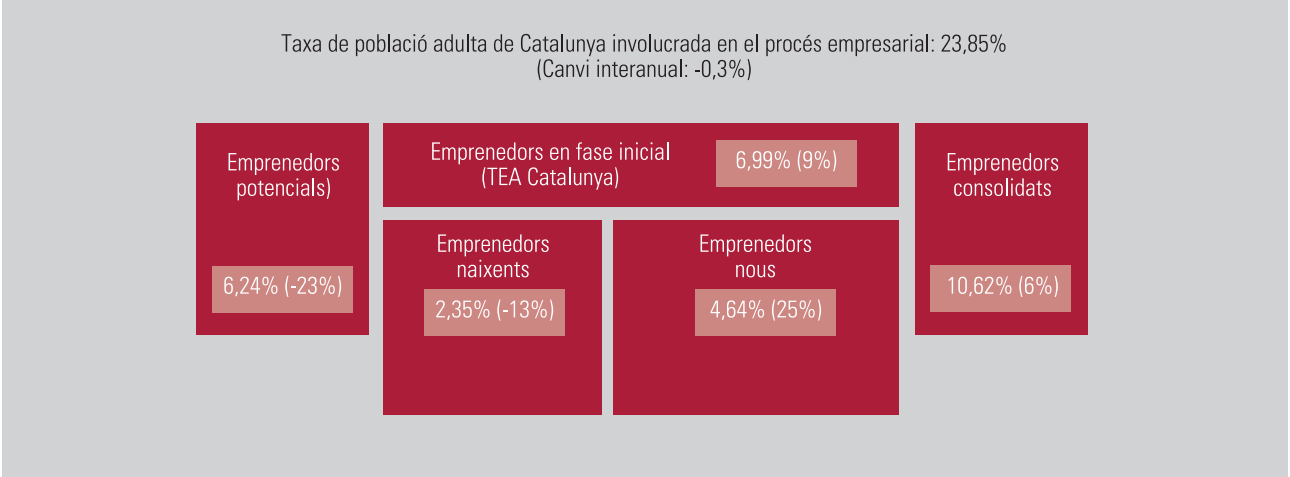
Després de tres anys de descens, el 2016 el percentatge de persones que van abandonar una activitat empresarial va incrementar, i va sumar l'1,75% de la població adulta (0,76 pp més que el 2015). Xifra una mica superior a la d'Espanya (1,59%) i a la mitjana de la sèrie històrica de Catalunya 2004-2016 (1,59%) i inferior a la d'Europa (2,54%) i a la dels països basats en innovació (3,02%). Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat, la venda o traspàs representa el 0,35%, que ha descendit 0,2 pp, i el tancament l'1,40%, que ha incrementat 0,95 pp. A Catalunya el percentatge de tancaments s'ha duplicat; el 80% són abandonaments, xifra llunyana als valors atípics dels dos últims anys (45%) i més propera a l'europea (70%).

La principal raó dels abandonaments ha estat que el negoci no era rendible (58,22%), amb un pes més gran que el 2015 (42%) i similar al d'anys anteriors (59% el 2014 i 54% el 2013). 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 les quals la motivació per necessitat tenia molt de pes.

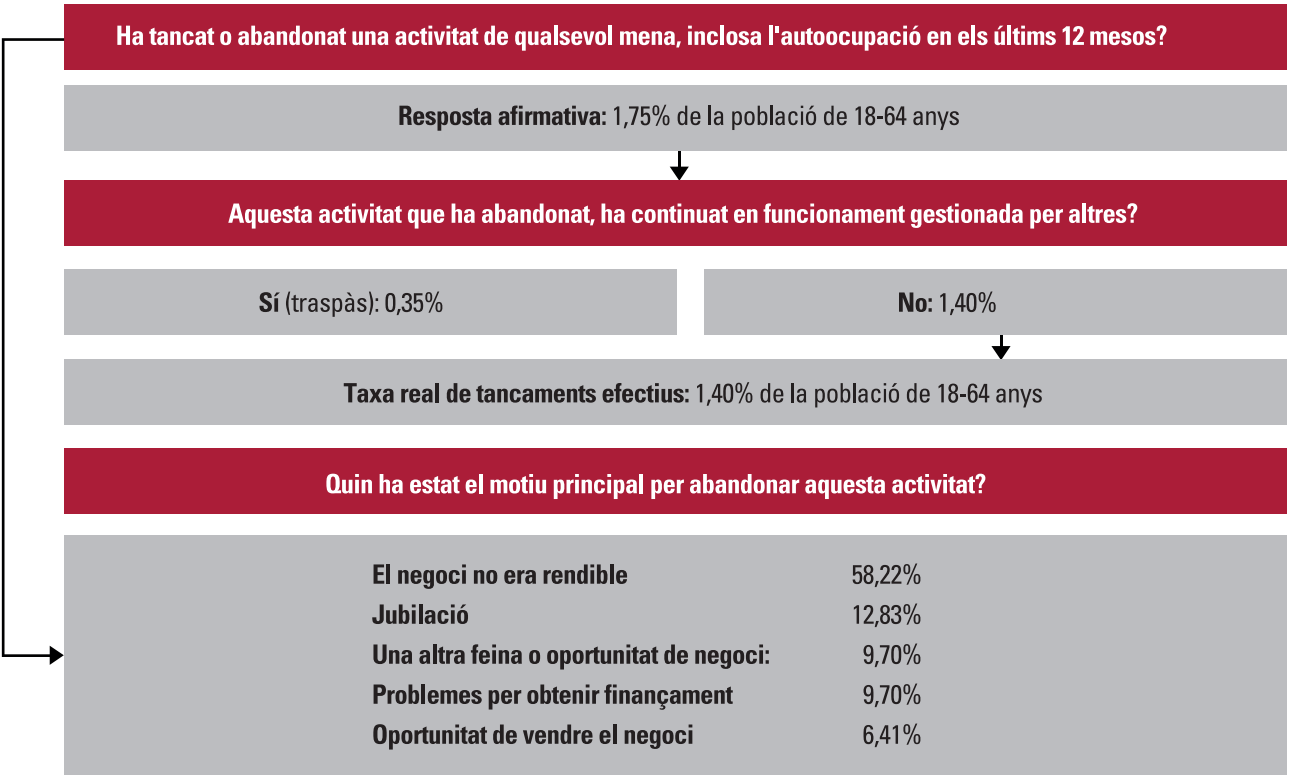
A la motivació anterior, que podria ser qualificada de fracàs, cal afegir-n'hi altres que s'atribueixen a l'abandonament voluntari per part de l'emprenedor: jubilació (12,83%), venda (6,41%) o perquè ha trobat una altra feina o oportunitat de negoci més atractiva (9,70%). Precisament aquesta última es pot considerar una sortida d'èxit, ja que, sovint, són la xarxa de contactes i les habilitats adquirides en l'experiència emprenedora les que donen a l'emprenedor noves oportunitats laborals o de negoci més rendibles. El creixement de l'economia i la millora del mercat de treball han comportat que en aquests últims anys s'hagi triplicat la incidència d'aquesta raó, que ha passat del 3% el 2013 al voltant del 10% durant el 2015 i el 2016.

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

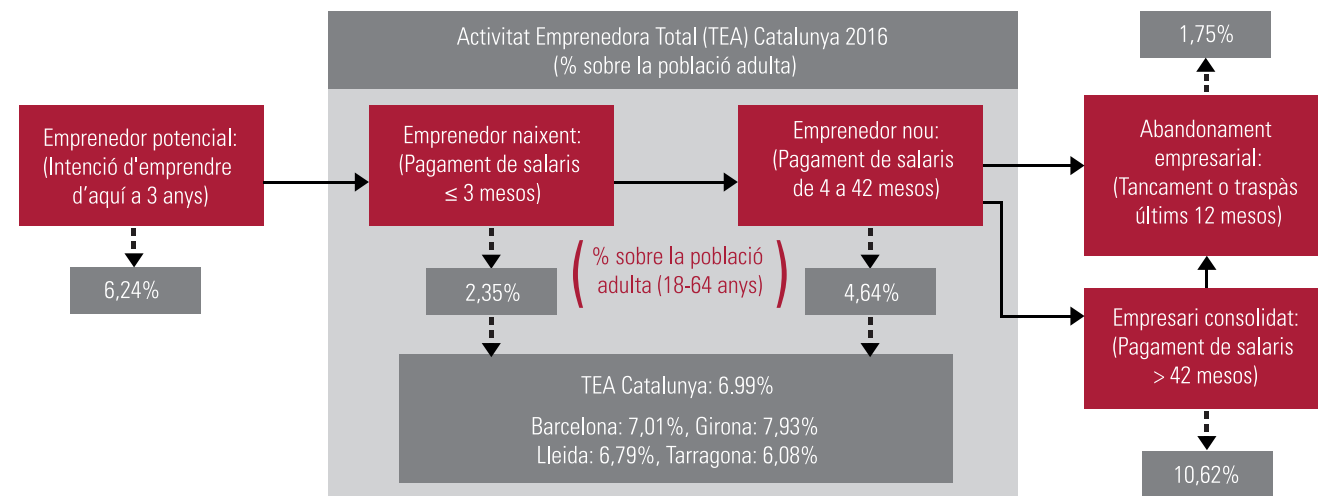
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada, 2016



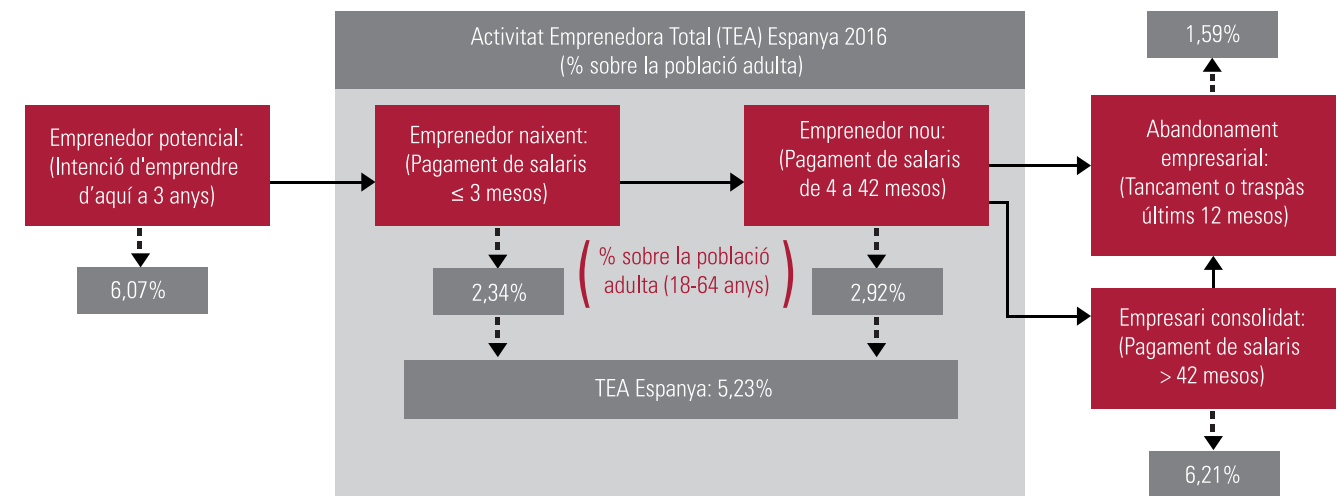
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya, 2016



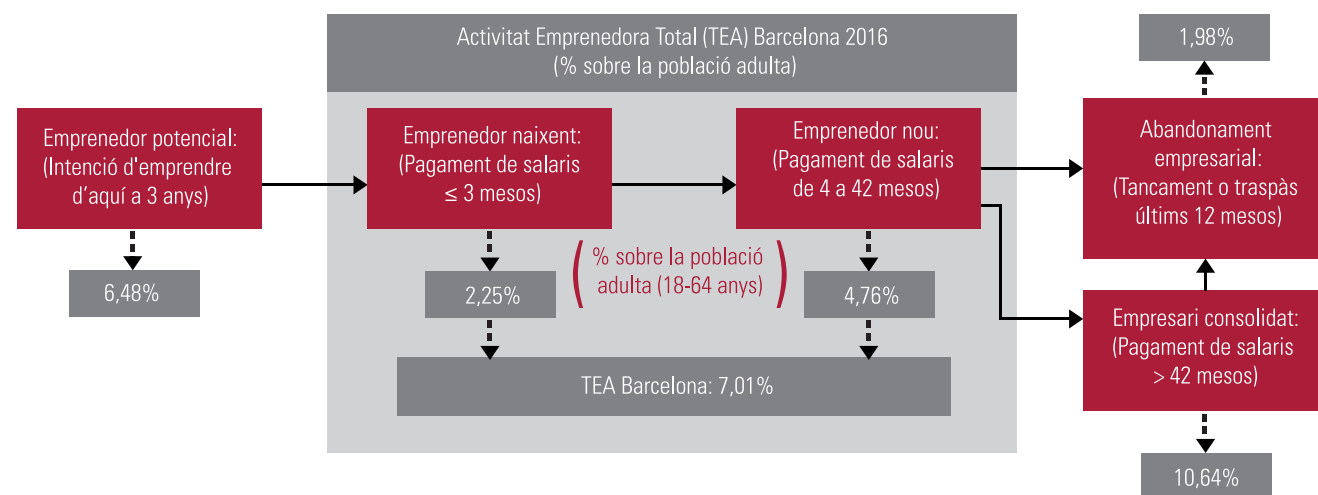
Gràfic 3.3. El procés emprendedor a Catalunya, 2016



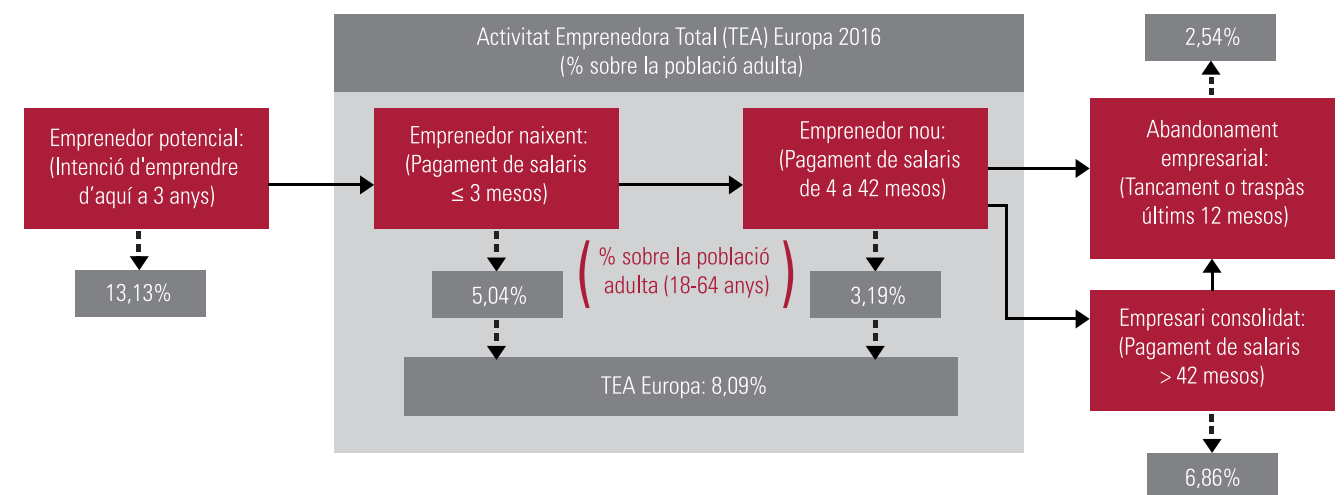
Gràfic 3.5. El procés emprendedor a Espanya, 2016



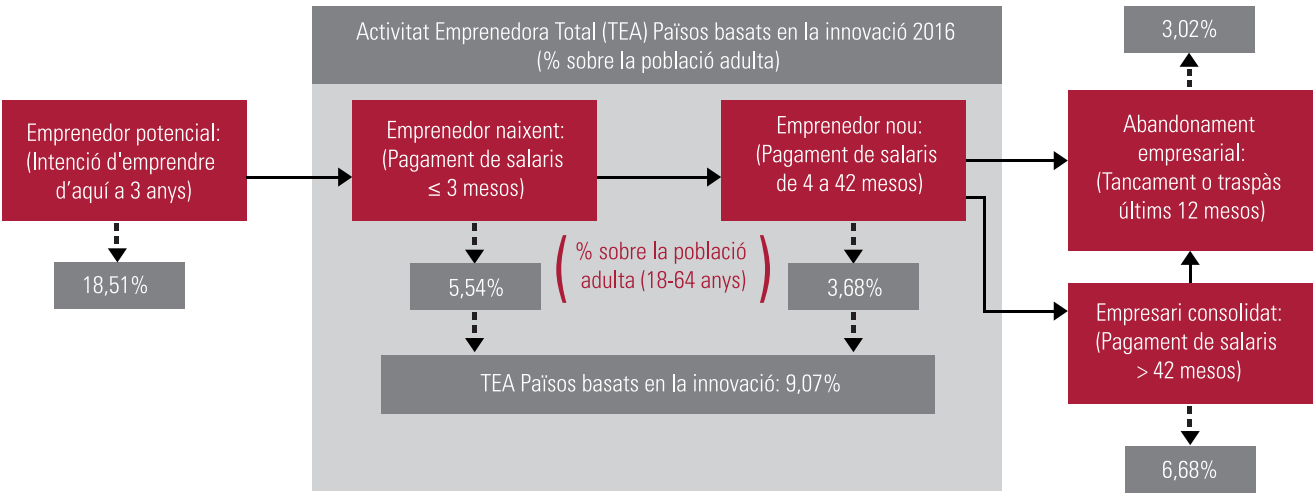
Gràfic 3.4. El procés emprendedor a Barcelona, 2016



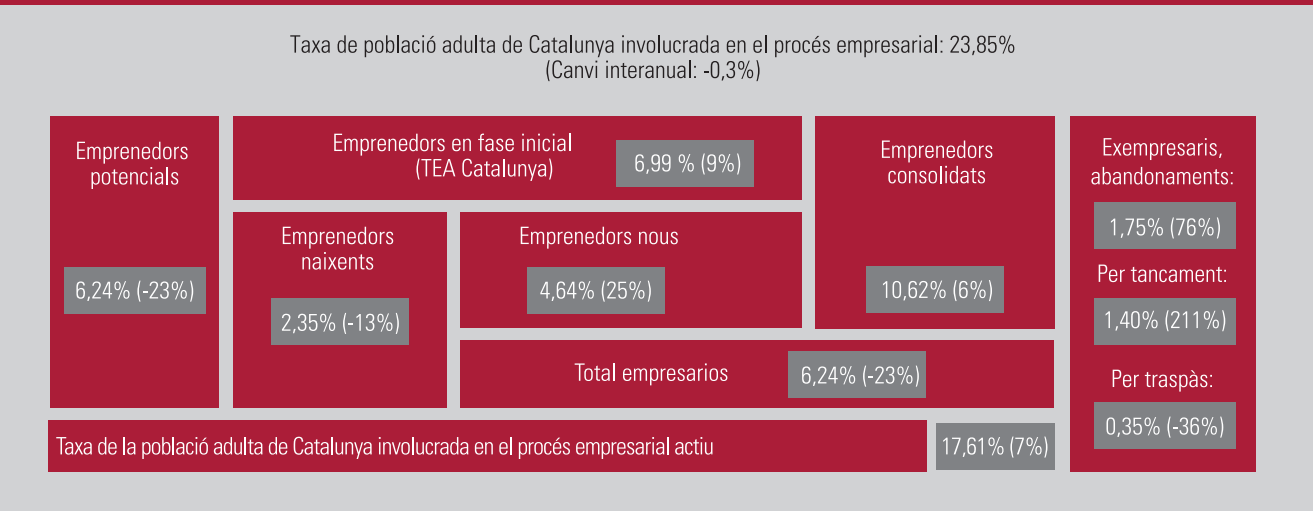
Gràfic 3.6. El procés emprendedor als països d'Europa basats en la innovació, 2016



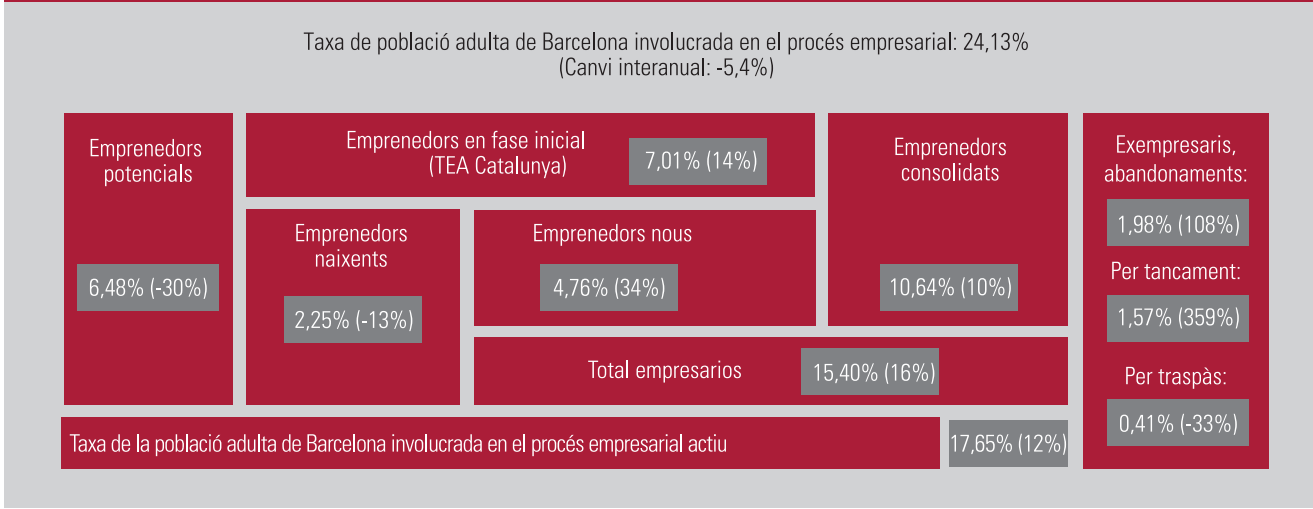
Gràfic 3.7. El procés emprendedor als països GEM basats en la innovació, 2016



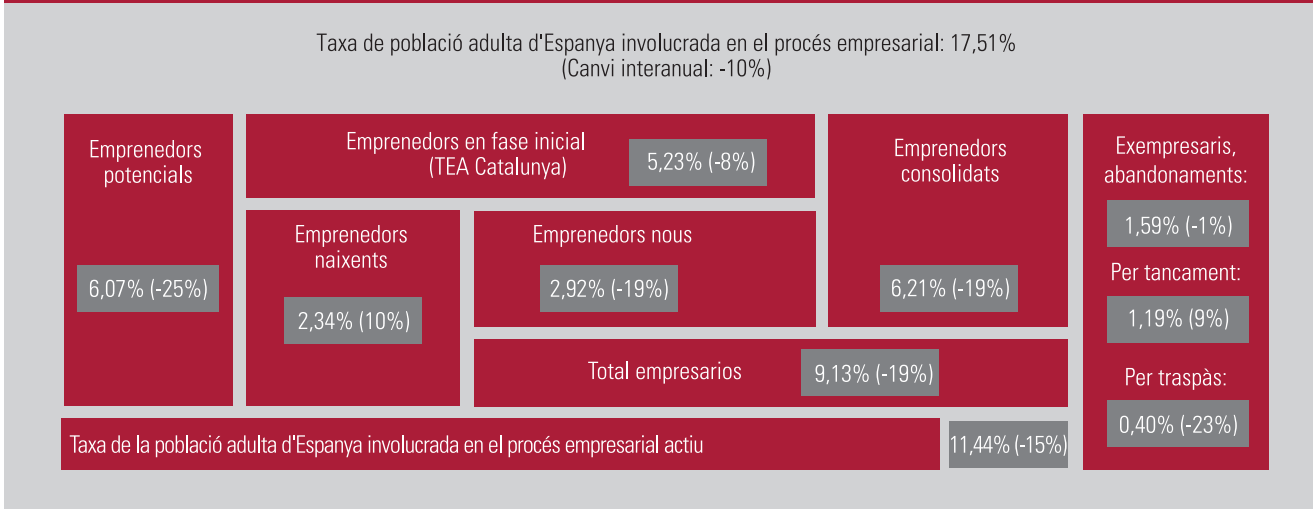
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprendedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2016



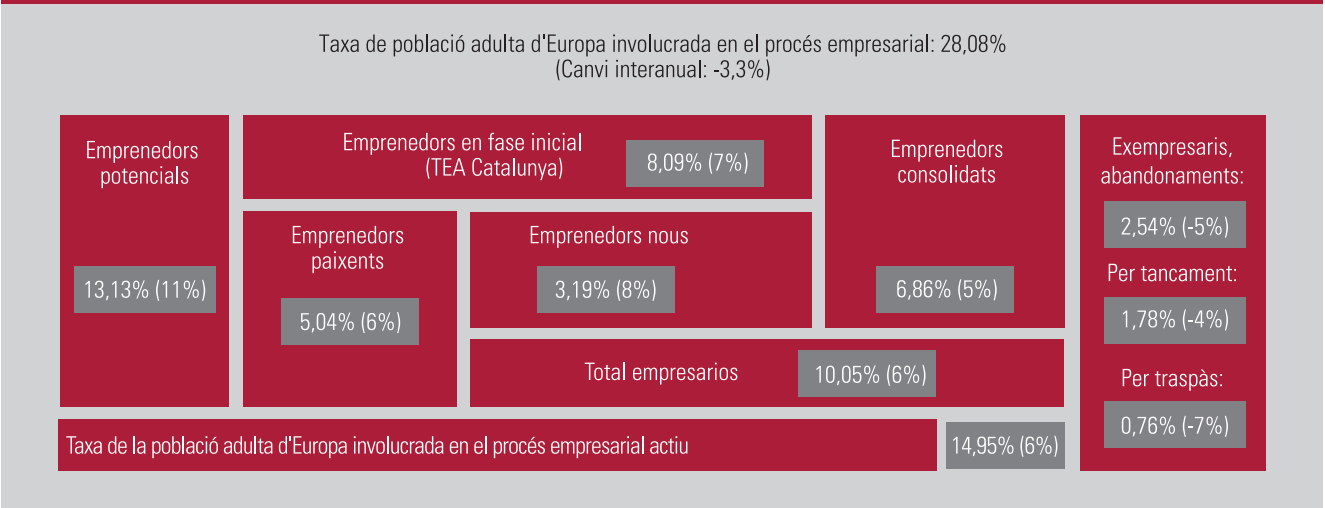
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprendedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2016



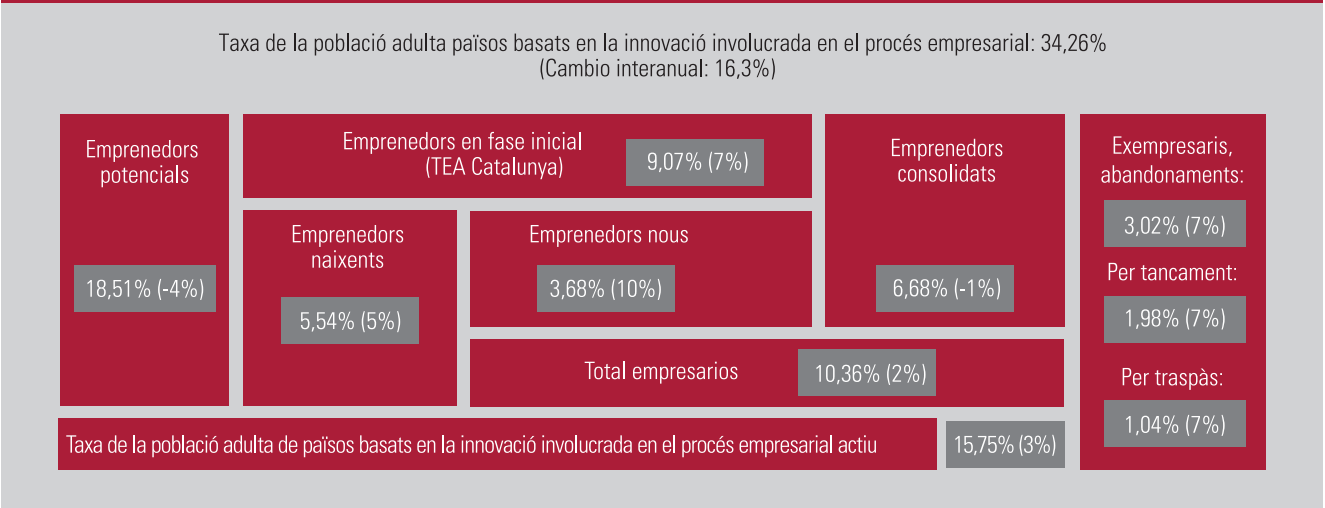
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprendedor a Espanya amb variacions interanuals, 2016



Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2016



Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals, 2016



3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora

En aquest apartat es presenta i s'analitza la dinàmica emprenedora en aquests últims tretze anys (2004-2016) i es desglossen 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 i fins al 2015 també per sobre de la d'Europa. El 2016 la de Catalunya supera la d'Espanya en 1,7 punts percentuals, però és 1,1 punts inferior a la d'Europa.

Després del descens d'1,1 punts el 2015, el 2016 s'ha produït una recuperació de 0,6. A Barcelona aquesta recuperació ha estat més gran, de 0,9 punts, i ha donat lloc a una TEA de 7,01%. Aquests increments són rellevants especialment perquè s'han produït en un context en el qual la TEA estatal s'ha reduït (-0,5 pp).

L'augment de la TEA a Catalunya és el resultat de la disminució dels emprenedors naixents (-0,4 pp) i de l'augment dels nous (+0,9 pp). Segurament les altes taxes d'emprenedors naixents del 2011 al 2014 han tingut un efecte diferit en el creixement dels emprenedors nous del 2014 al 2016 (gràfic 3.14). El percentatge d'emprenedors nous a Catalunya (4,6%) i Barcelona (4,8%) és molt superior al d'Espanya (2,9%) i Europa (3,2%). No obstant això, és preocupant la xifra d'emprenedors naixents, que és la més baixa de la sèrie històrica (a excepció del 2004), i d'emprenedors potencials (6,2%, gràfic 2.16), també la més baixa des del 2010.

El percentatge d'emprenedors consolidats a Catalunya (10,6%) s'ha mantingut gairebé sempre per sobre d'Espanya, Europa i els països GEM basats en la innovació, i en aquests cinc últims anys s'ha situat en els nivells més alts, entorn del 10%. El 2016 (gràfic 3.15) Catalunya ha superat en quatre punts percentuals Espanya (6,2%), Europa (6,9%) i els països GEM basats en la innovació (6,7%). Gran part de l'explicació està en la menor grandària de les nostres empreses, d'un teixit empresarial en el qual predominen l'autònom i la micropime.

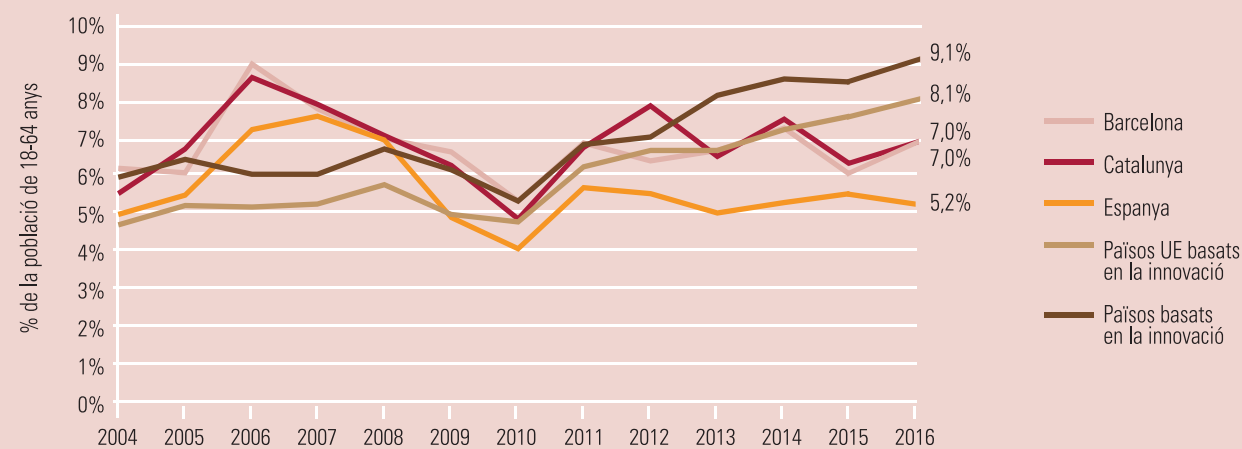
Des del principi, el projecte GEM mesurava el fracàs emprenedor mitjançant la taxa d'abandonament d'un negoci en els últims 12 mesos (dirigit per l'emprenedor o autoocupat, encara que fos combinant-ho amb una altra feina), i es desglossava des del 2007 entre els que tancaven i els que el traspassaven. En l'anàlisi longitudinal d'aquestes variables, s'aprecia més variabilitat 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 són més acusats que la resta d'Espanya, tant des del punt de vista positiu com 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 cinc anys.

Des del 2012 fins al 2015, el percentatge de persones que han abandonat una activitat empresarial en l'últim any no havia deixat de disminuir, tendència que es trenca el 2016 amb un increment de 0,8 pp (gràfic 3.16) a causa de l'augment dels tancaments (+1 pp, gràfic 3.17). L'evolució dels tancaments a Catalunya en el període 2007-2015 (gràfic 3.19) dibuixava una U invertida amb el màxim el 2012. El valor de 2015 (0,45%) era similar al del 2007 (0,42%), any previ a la crisi, i el 2016 (1,4%) tornava a valors no gaire distants dels europeus (1,8%). El gràfic 3.20 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, que a Catalunya (80%) és superior que a Espanya (70%) i Europa (75%).

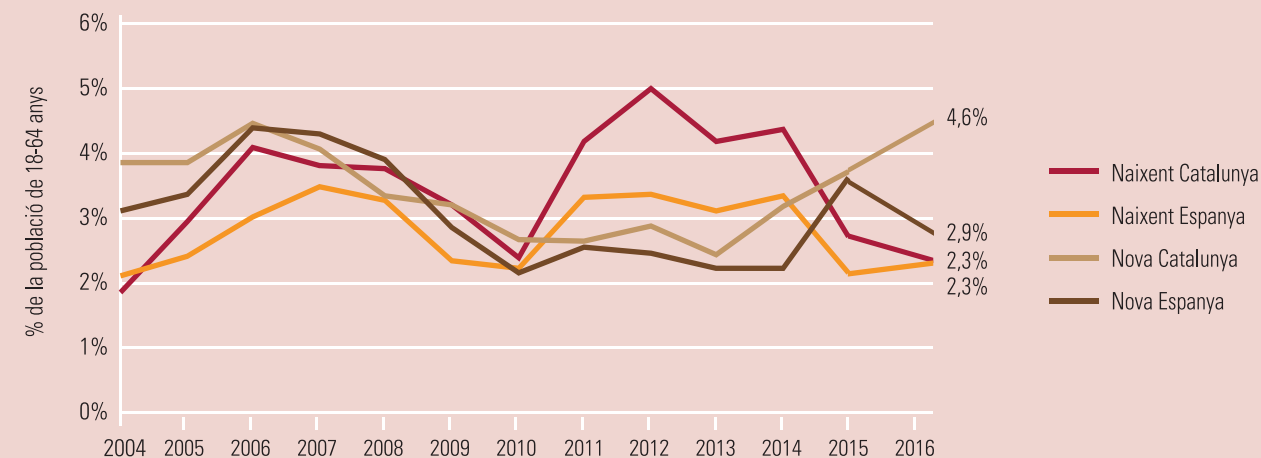
L'any passat ja s'assenyalava que encara que des d'un punt de vista social era desitjable tenir una taxa de tancament tan petita com fos possible, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és tan senzilla. La taxa de tancament d'Europa (1,78%) o dels països GEM basats en la innovació (1,98%), més altes que les de Catalunya i Espanya, també poden expressar la regeneració del teixit empresarial. L'abandonament pot ser

perquè l'emprenedor ha trobat una oportunitat d'ocupació més atractiva o perquè ha venut l'empresa de forma reeixida i això li permet, per exemple, obrir-ne una altra (emprenedor en sèrie). Durant la crisi han proliferat les iniciatives emprenedores per necessitat, en molts casos com a forma d'autoocupació. 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 alta rivalitat, però que es mantenen tot i l'escassa rendibilitat. En aquesta mateixa línia hi ha les 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, esdevenen "empresaris" per por de perdre una oportunitat laboral. Aquestes poden ser algunes de les explicacions de la baixa taxa de tancament al nostre país i de l'alta taxa de persones involucrades en negocis consolidats.

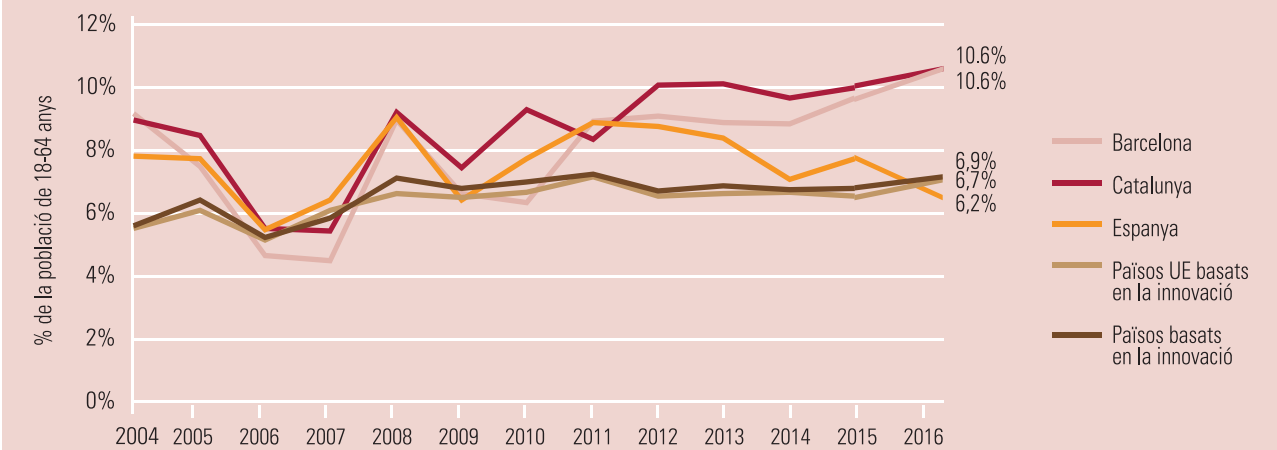
Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



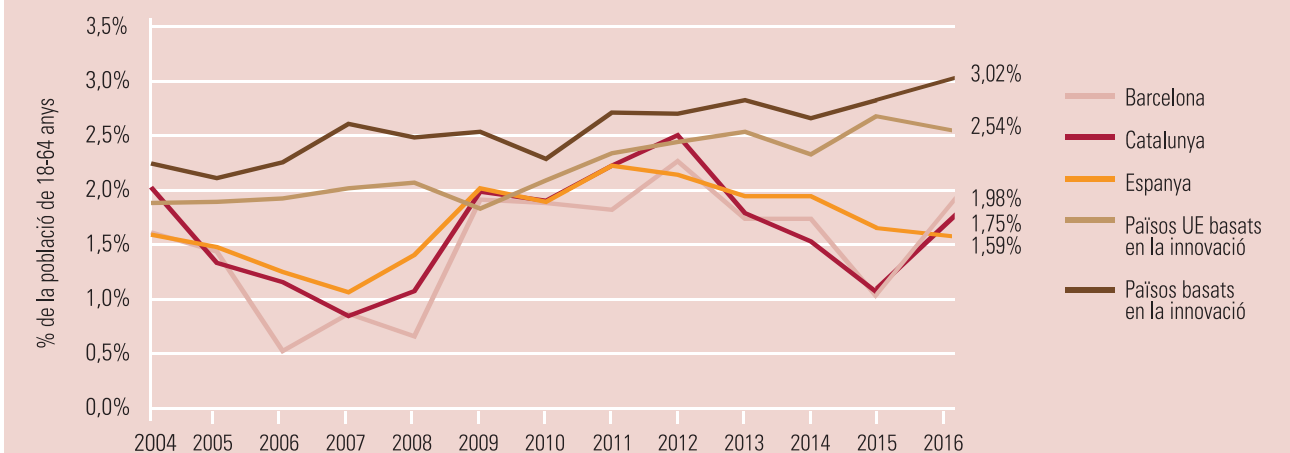
Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i Espanya, durant el període 2004-2016



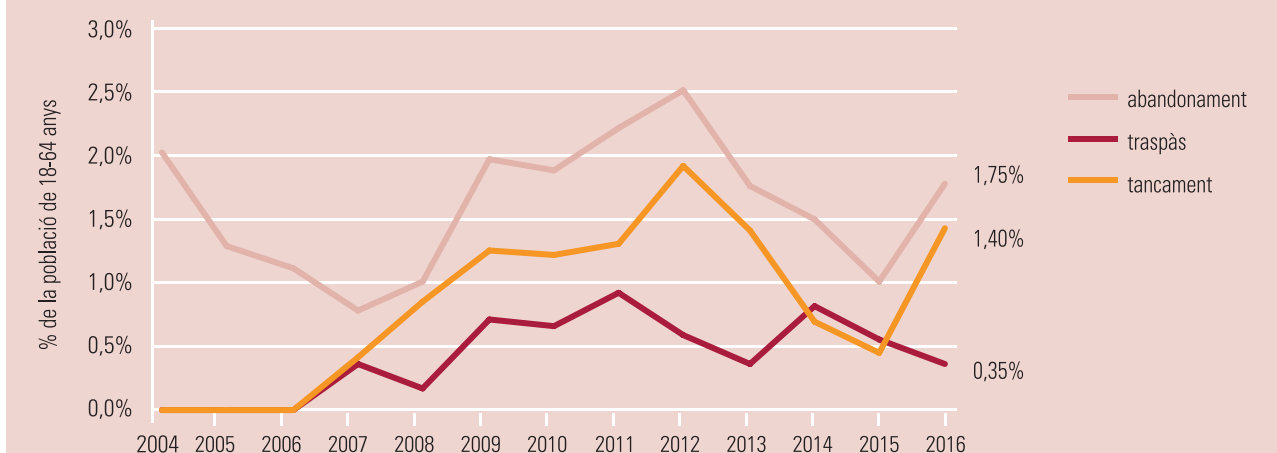
Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



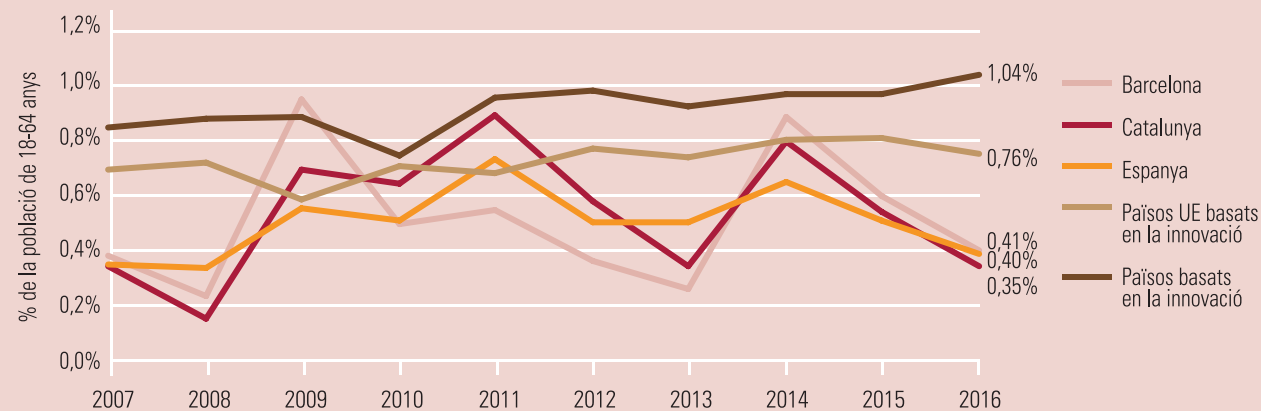
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016



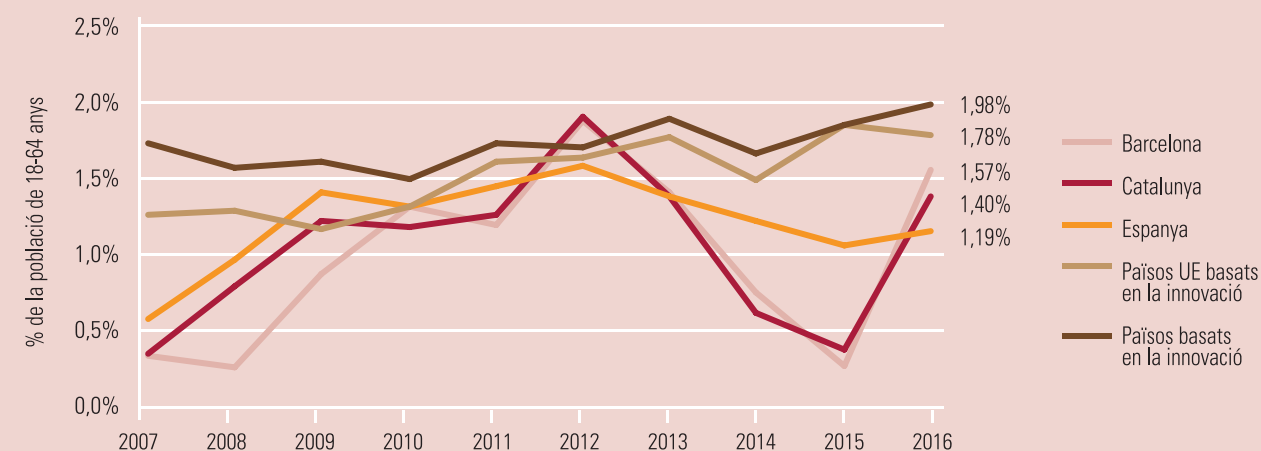
Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2016, desglossat en els que el negoci continua (traspàs) i els que el negoci tanca



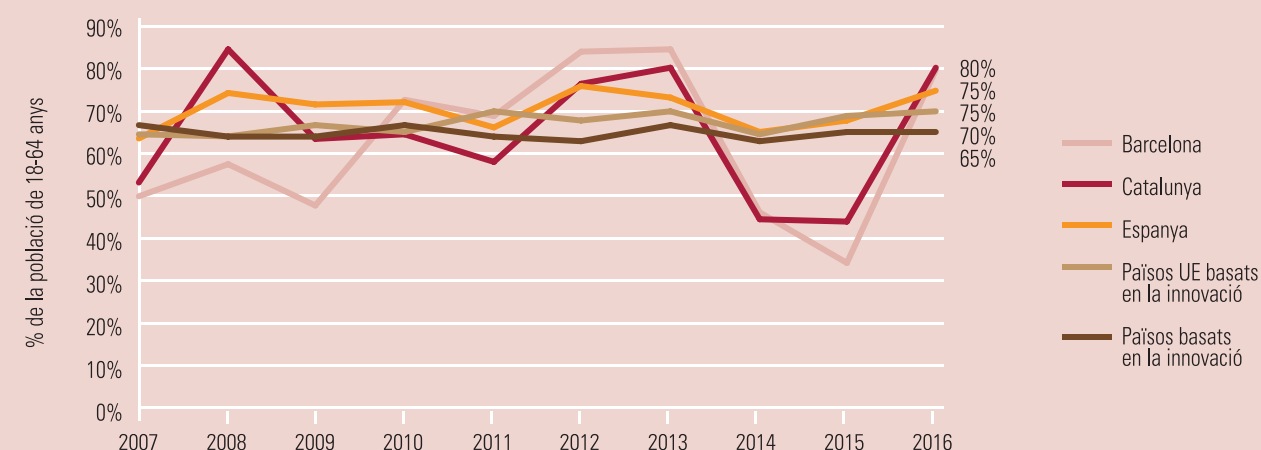
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016



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, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016



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 2007-2016



3.3. Activitat intraprenedora

Com a complement als indicadors anteriors, que fan referència a les iniciatives emprenedores que una persona duu a terme amb la finalitat de posar en funcionament un negoci autònomament i de manera independent, en els qüestionaris del 2011 i en els de els últims tres anys es van incloure una sèrie de preguntes per analitzar el comportament emprenedor que es realitza dins de les organitzacions existents de forma proactiva i innovadora per part dels treballadors d'aquestes organitzacions.

GEM defineix la intraprenedoria (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*) de manera àmplia com 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*).

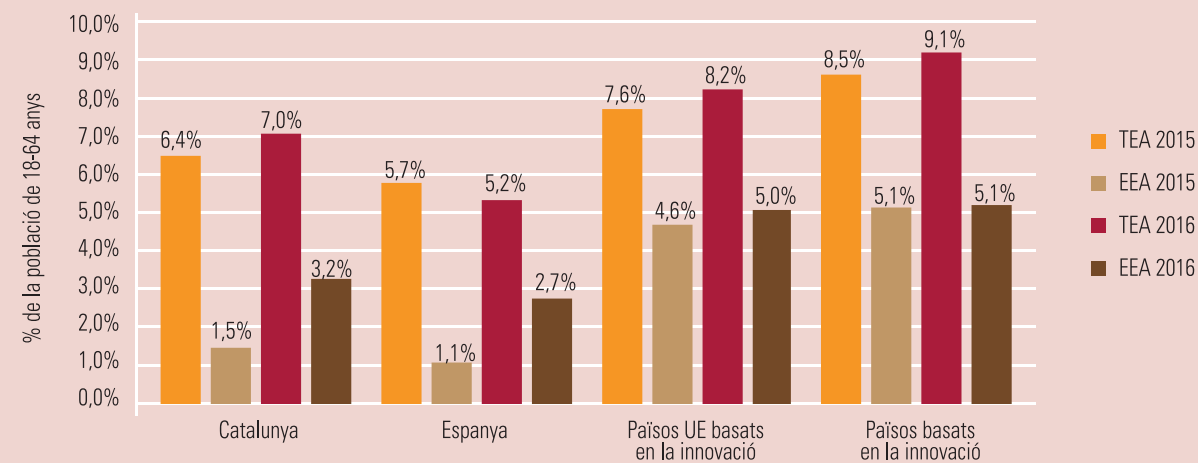
El gràfic 3.21 mostra l'evolució de l'EEA i de la TEA en els dos últims anys a Catalunya, Espanya, Europa i països GEM amb economies basades en la innovació. Mentre que l'EEA d'aquests en els dos últims s'ha mantingut bastant estable, la de Catalunya i Espanya s'ha duplicat amb escreix. L'EEA a Catalunya ha estat de 3,2%, amb un increment d'1,7 pp. Encara és superior a Espanya (2,7%), però gairebé 2 pp per sota a la d'Europa i a la dels països GEM d'economies basades en la innovació. No obstant això, les distàncies s'han reduït considerablement respecte d'aquests últims.

Aquest increment de l'EEA reflecteix que les empreses catalanes s'estan adonant que per créixer orgànicament i renovar-se (via creació de noves empreses, models de negoci, productes/serveis o processos interns) cal instaurar la dinàmica de l'intraprenedor o empresari corporatiu. I, precisament, una de les necessitats de la nostra economia són empreses de mida més gran. Les grans poden dedicar-hi més recursos i les petites han de seleccionar-los i enfocar-los més, però, gradualment, la majoria ho està assumint com quelcom imprescindible.

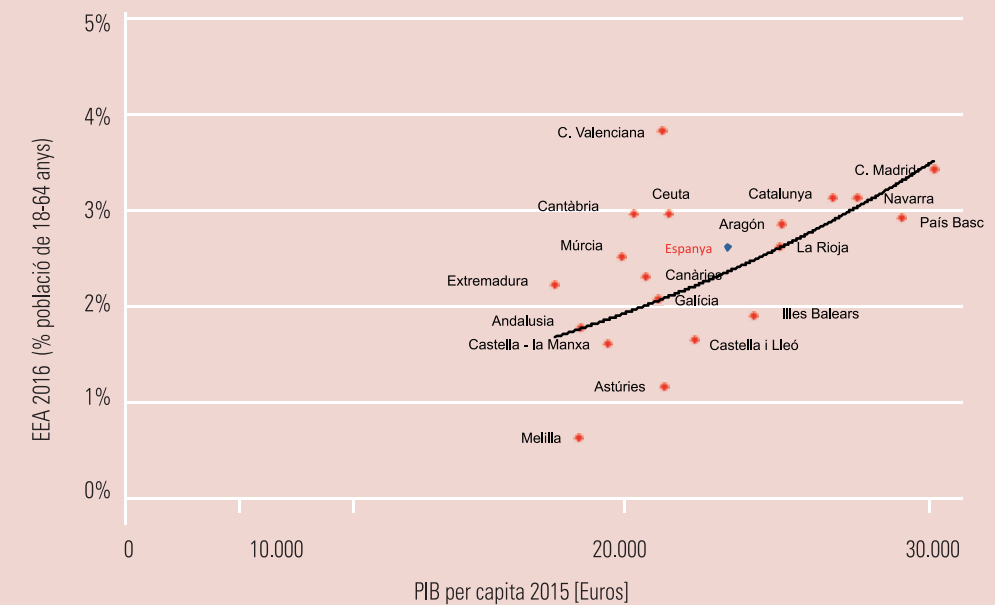
El gràfic 3.22 mostra la relació entre el nivell de desenvolupament i l'activitat emprenedora dels treballadors dels països participants en el projecte GEM, que no adopta una forma de "U" com en el cas de la TEA (gràfic 2.23), sinó una tendència creixent. I el gràfic 3.23, el de les diferents comunitats autònomes.

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 6%: Austràlia (9,0%), Àustria (7,3%), Qatar (6,4%), els Estats Units (7,0%), Estònia (6,3%), Irlanda (6,2%), Israel (7,3%), Luxemburg (7,2%), Holanda (7,6%), el Regne Unit (7,0%), Suècia (6,1%) i Suïssa (6,1%). I, de l'altra, un grup amb taxes EEA que queden molt lluny de la mitjana (5,1%), inferiors al 3%: Corea (2,3%), els Emirats Àrabs (2,2%), Espanya (2,7%), Grècia (1,4%), Itàlia (2,1%), Portugal (2,4%) i Puerto Rico (1,8%). Catalunya, amb un 3,2%, es troba a la frontera superior d'aquest grup.

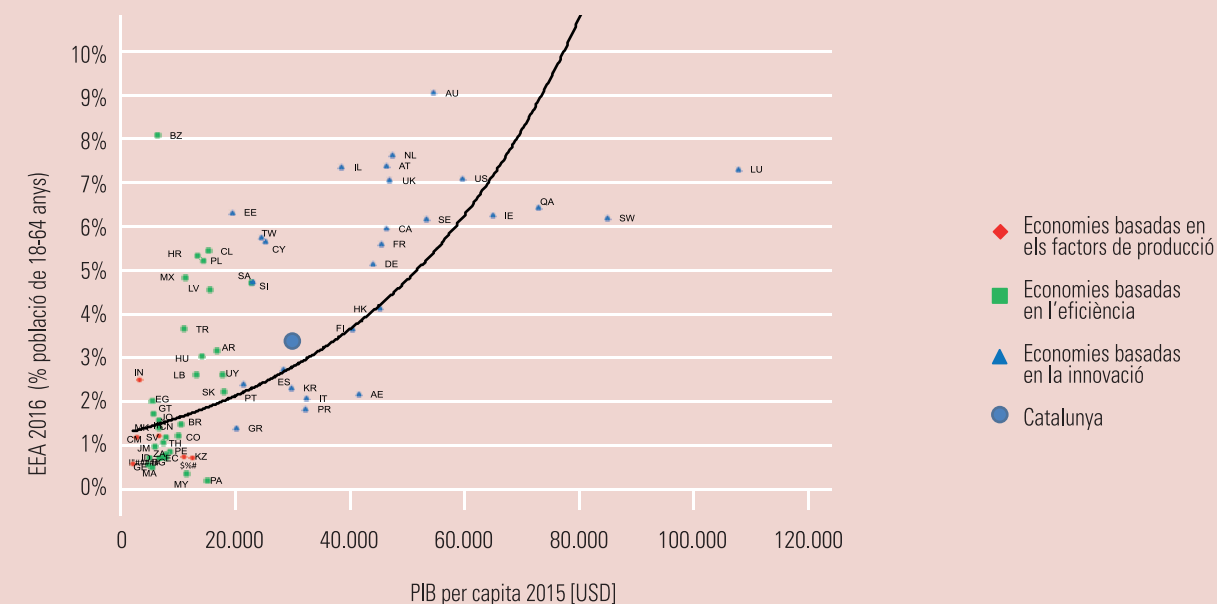
Gràfic 3.21. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet dins d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, Espanya i països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2015 i 2016



Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2016) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2015)



Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2016) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2015)



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

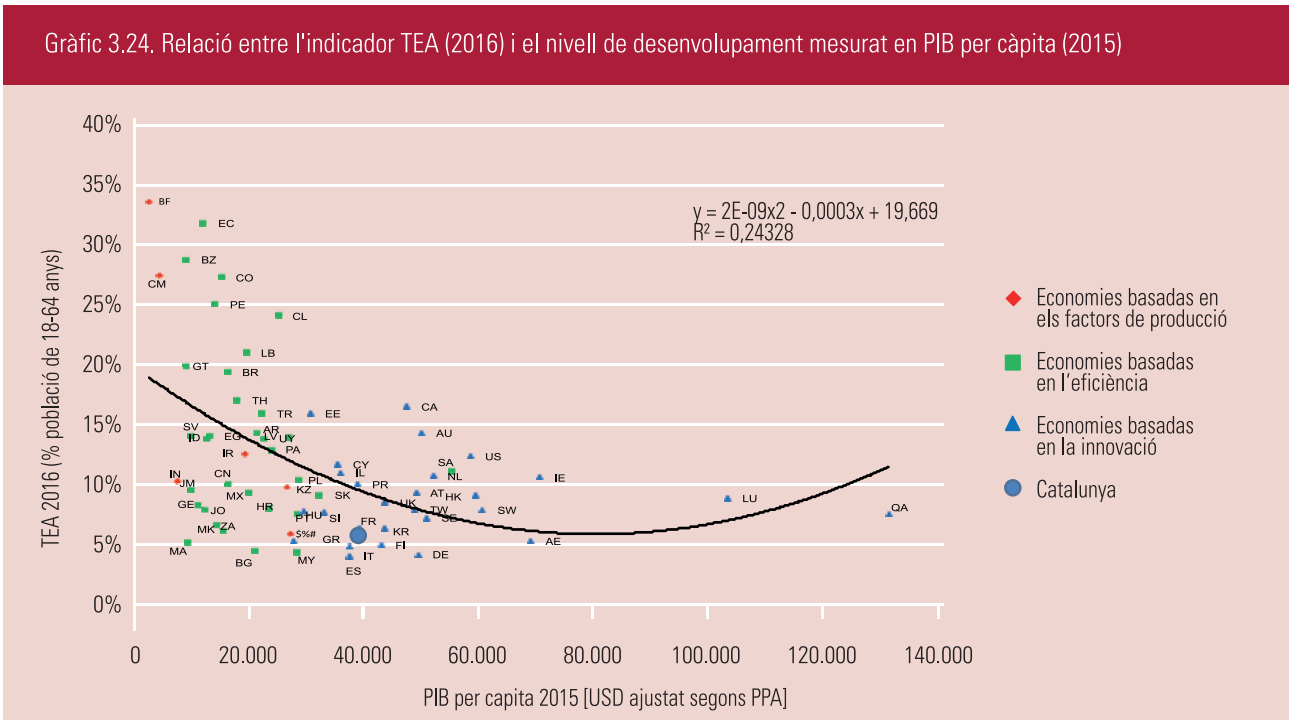
La dimensió internacional del projecte GEM possibilita la comparació de la situació a Catalunya amb els indicadors d'altres entorns. Encara que en els apartats anteriors ja s'han anat introduint dades d'Espanya, Europa i països GEM amb economies basades en la innovació, per contextualitzar millor els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

Tal com es pot apreciar a la taula 3.1, la TEA sol ser més alta com més baix 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, 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 16,8%, i passa al 14,2% en els d'economies basades en l'eficiència i al 9,1% en els d'economies basades en la innovació. No obstant això, 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 entre la taxa d'activitat emprendedora i el nivell de desenvolupament, mesurat amb el PIB per càpita, dels països participants en el projecte GEM, que adopta una forma de "U" amb un coeficient de determinació el 2016 del 0,2433. 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 del 10% les taxes del Canadà (16,7%), Estònia (16,2%), Austràlia (14,6%), els Estats Units (12,6%), Xipre (12,0%), Israel (11,3%), Holanda (11,0%), Irlanda (10,9%) i Puerto Rico (10,3%), que són els que "empenyen" la corba enlaire, en contraposició amb la majoria de països europeus. Espanya (5,2%) té la més petita al costat d'Itàlia (4,4%).

En la comparació autonòmica, Catalunya i Barcelona apareixen en els primers llocs en emprenedors nous, en emprenedors en fase inicial i en emprenedors consolidats (gràfics 3.25 i 3.26). No obstant això, 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.

Si es comparen les dades de Catalunya amb les de Europa, es detecta més dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és bastant similar (un punt menor la catalana), la mitjana dels països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació duplica amb escreix la de Catalunya en emprenedors potencials (13,13% vs. 6,24%) i naixents (5,04% vs. 2,35%); és una mica més de la meitat en emprenedors consolidats (6,21% vs. 10,62%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,54% vs. 1,75%) i en intraprenedors (5,0% vs. 3,2%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.



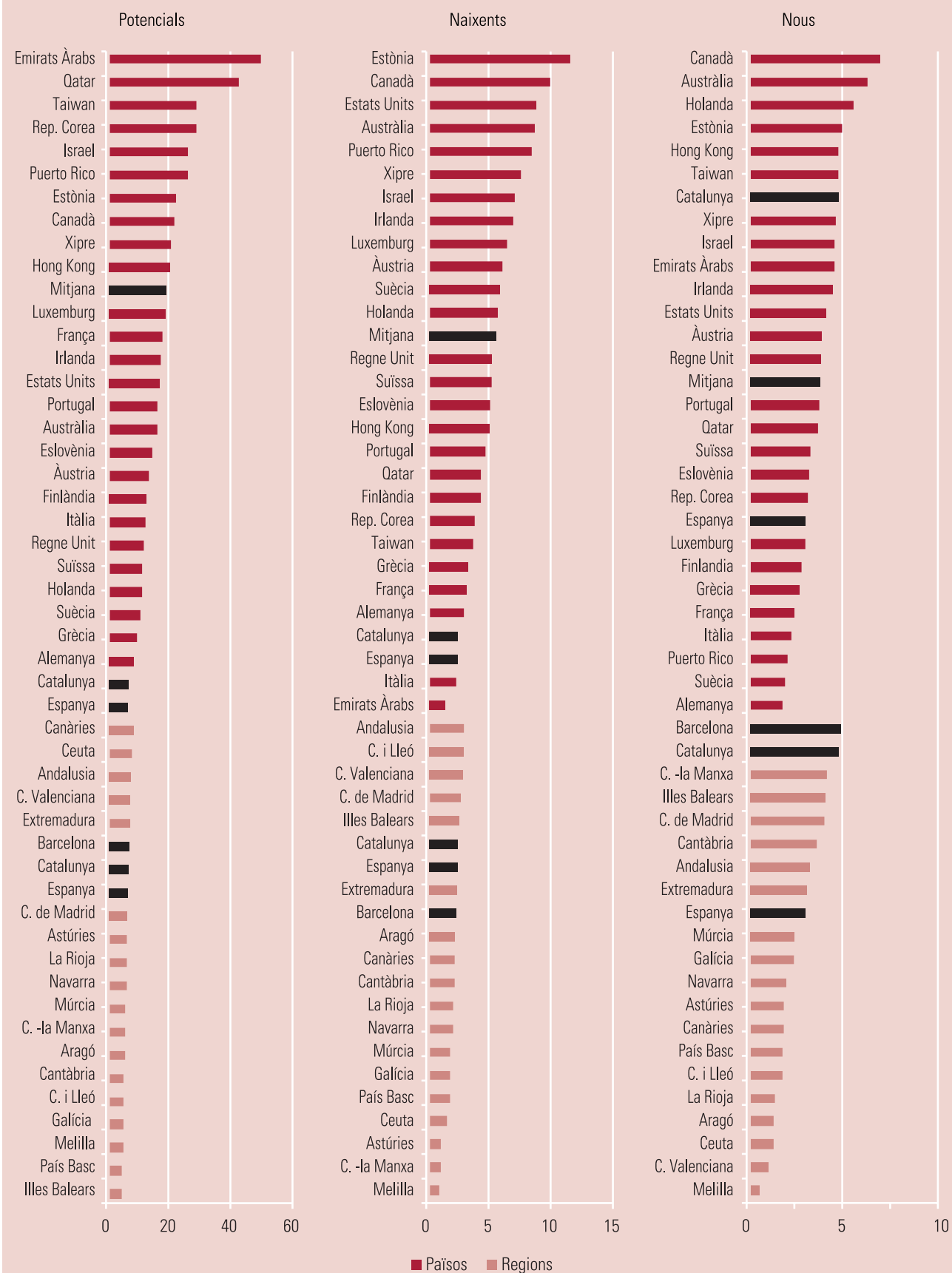
Nota: Els valors del PIB per càpita ajustats per partida del poder adquisitiu (PPA) s'han obtingut de la base de dades "World Economic Outlook October 2016" del Fons Monetari Internacional.

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 2016 classificats per tipus d'economia

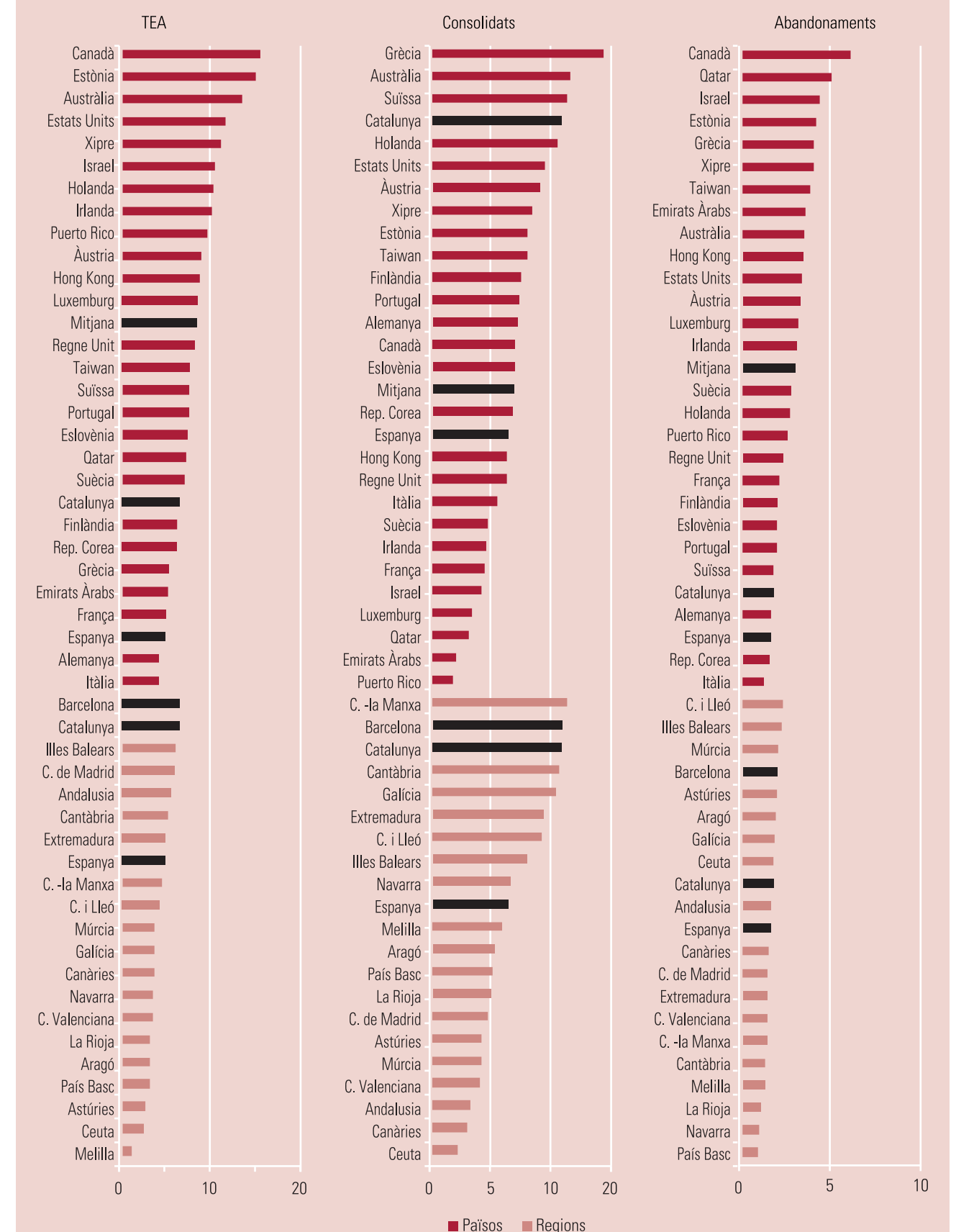
		Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial	Tancaments
	Mitjana	35,2	10,0	7,3	16,8	11,2	6,1	4,0
Economies basades en els factors de producció	Burkina Faso	71,9	21,2	13,5	33,5	28,0	8,3	6,3
	Camerun	44,4	17,8	10,9	27,6	15,2	10,9	7,7
	Índia	19,7	3,9	6,8	10,6	4,6	4,6	1,7
	Iran	46,8	6,9	6,2	12,8	11,6	7,7	4,7
	Kazakhstan	23,4	6,9	3,4	10,2	2,4	2,9	2,2
	Rússia	5,0	3,2	3,0	6,3	5,3	2,1	1,5
	Mitjana	29,8	8,0	6,5	14,2	8,6	5,0	3,7
Economies basades en l'eficiència	Àràbia Saudita	25,8	3,7	7,7	11,4	2,3	6,1	3,5
	Argentina	28,8	8,9	5,6	14,5	7,9	5,6	4,3
	Belice	51,7	18,7	10,7	28,8	5,3	12,9	8,5
	Brasil	28,1	6,2	14,0	19,6	16,9	4,6	3,8
	Bulgària	8,7	2,6	2,2	4,8	6,2	1,9	1,4
	Xile	47,9	15,6	9,3	24,2	8,0	6,4	4,8
	Xina	26,4	4,4	6,1	10,3	7,5	3,5	2,5
	Colòmbia	53,0	16,3	11,3	27,3	8,9	8,2	5,3
	Croàcia	22,3	6,0	2,4	8,4	4,2	4,3	3,4
	Equador	42,7	22,4	11,0	31,8	14,3	9,5	7,2
	Egipte	65,5	8,2	6,6	14,3	6,1	9,1	7,3
	El Salvador	33,5	8,0	6,7	14,3	11,5	6,8	5,2
	Eslovàquia	12,8	6,4	3,2	9,5	6,1	4,2	3,0
	Geòrgia	15,3	4,6	4,3	8,6	8,6	4,0	3,1
	Guatemala	39,2	12,2	8,6	20,1	9,1	3,6	2,5
	Hongria	18,1	4,8	3,2	7,9	5,5	2,1	1,4
	Indonèsia	29,7	3,9	10,4	14,1	15,3	2,3	1,9
	Jamaica	39,6	4,1	5,8	9,9	8,2	5,2	4,1
	Jordània	21,0	4,1	4,6	8,2	2,7	5,6	3,9
	Letònia	22,3	9,7	4,9	14,2	9,5	3,3	2,5
	Líban	45,9	9,5	12,1	21,2	20,1	7,3	4,5
	Macedònia	26,6	3,4	3,1	6,5	7,2	2,1	1,6
	Malàisia	6,4	2,0	2,8	4,7	4,7	1,7	1,5
	Marroc	37,2	1,3	4,3	5,6	7,5	3,6	3,0
	Mèxic	16,1	6,1	3,6	9,6	7,5	3,6	2,4
	Panamà	13,3	8,6	4,7	13,2	4,4	2,6	2,3
	Perú	48,9	19,9	5,7	25,1	6,1	6,1	4,8
	Polònia	23,5	4,6	6,1	10,7	7,1	3,8	3,1
	Sud-àfrica	12,4	3,9	3,3	6,9	2,5	4,5	4,4
	Tailàndia	23,5	5,2	12,6	17,2	27,5	4,5	3,3
	Turquia	36,8	8,9	7,6	16,1	9,4	5,3	3,7
	Uruguai	29,3	10,1	4,2	14,1	7,4	6,1	4,7
	Mitjana	18,5	5,5	3,7	9,1	6,7	3,0	2,0
Economies basades en la innovació	Alemanya	8,1	2,9	1,7	4,6	7,0	1,6	1,1
	Austràlia	15,4	8,8	6,2	14,6	11,3	3,5	2,4
	Austria	13,0	6,0	3,7	9,6	8,8	3,3	2,0
	Canadà	21,2	10,0	6,9	16,7	6,8	6,2	3,4
	Catalunya	6,2	2,3	4,6	7,0	10,6	1,8	1,4
	Qatar	42,3	4,3	3,6	7,8	3,0	5,1	3,1
	Xipre	20,1	7,6	4,5	12,0	8,2	4,1	2,9
	Corea	28,1	3,7	3,0	6,7	6,6	1,5	0,9
	Emirats Àrabs	49,3	1,3	4,4	5,7	1,9	3,6	1,3
	Eslovènia	14,3	5,1	3,1	8,0	6,7	2,0	1,3
	Espanya	6,1	2,3	2,9	5,2	6,2	1,6	1,2
	Estats Units	16,4	8,9	4,0	12,6	9,2	3,4	2,0
	Estònia	21,7	11,6	4,8	16,2	7,8	4,2	2,7
	Finlàndia	12,0	4,3	2,7	6,7	7,3	2,0	1,2
	França	17,2	3,1	2,3	5,3	4,3	2,1	1,5
	Grècia	9,3	3,2	2,6	5,7	14,1	4,1	3,8
	Hong Kong	19,7	5,0	4,7	9,4	6,1	3,4	2,4
	Irlanda	16,9	7,0	4,4	10,9	4,4	3,1	1,8
	Israel	25,6	7,0	4,4	11,3	4,0	4,4	3,2
	Itàlia	11,6	2,2	2,2	4,4	5,2	1,2	0,8
	Luxemburg	18,3	6,4	2,9	9,2	3,2	3,2	2,2
	Països Baixos	10,9	5,7	5,4	11,0	10,2	2,7	2,1
	Portugal	15,9	4,7	3,7	8,2	7,1	1,9	1,2
	Puerto Rico	25,3	8,5	2,0	10,3	1,6	2,5	2,1
	Regne Unit	11,3	5,2	3,7	8,8	6,1	2,3	1,6
	Suècia	10,4	5,8	1,8	7,6	4,5	2,8	2,1
	Suïssa	10,9	5,1	3,2	8,2	11,1	1,8	1,3
	Taiwan	28,3	3,6	4,6	8,2	7,7	3,9	1,8

Font: GEM Espanya, APS 2016.

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, 2016



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, 2016



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

L'objectiu d'aquest capítol és l'estudi de les característiques principals dels projectes empresarials naixents o en fase inicial a Catalunya, com són el sector d'activitat, la grandària i creixement, el grau d'innovació en productes i processos, la internacionalització, etc. Tots aquests factors són importants per definir el perfil de l'activitat empenedora i comprendre el potencial que tenen els nous negocis a Catalunya per crear llocs de treball, innovar i internacionalitzar les seves activitats.

Tanmateix, abans d'entrar en l'anàlisi de les característiques de l'activitat empenedora pròpiament dita, estimem oportú estudiar dues característiques definitòries del perfil de l'emprenedor: quina és la motivació que ha estat determinant en la decisió d'iniciar un nou projecte empresarial i el seu nivell de formació. Al següent capítol s'estudiaran altres característiques rellevants definitòries del perfil de les persones involucrades en el procés empenedor: gènere, edat, nivell de renda, etc. 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 sovint 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 mitjançant el projecte que es va iniciar. Les mateixes característiques pel que fa a motivació i formació les trobem en les anomenades empreses born globals o empreses de ràpida internacionalització des del moment de la seva creació.

En aquest apartat pretenem, tal com vam manifestar a l'inici, estudiar les característiques dels projectes empresarials naixents o en fase inicial que determinen en última instància la qualitat de l'empenedoria en les seves dimensions de potencial de creixement, d'innovació, d'internacionalització, etc. Per això, sembla lògic començar examinant els dos factors (motivació i formació de l'emprenedor) que, segons la majoria de les recerques, són determinants a mitjà termini per explicar la qualitat de l'empenedoria.

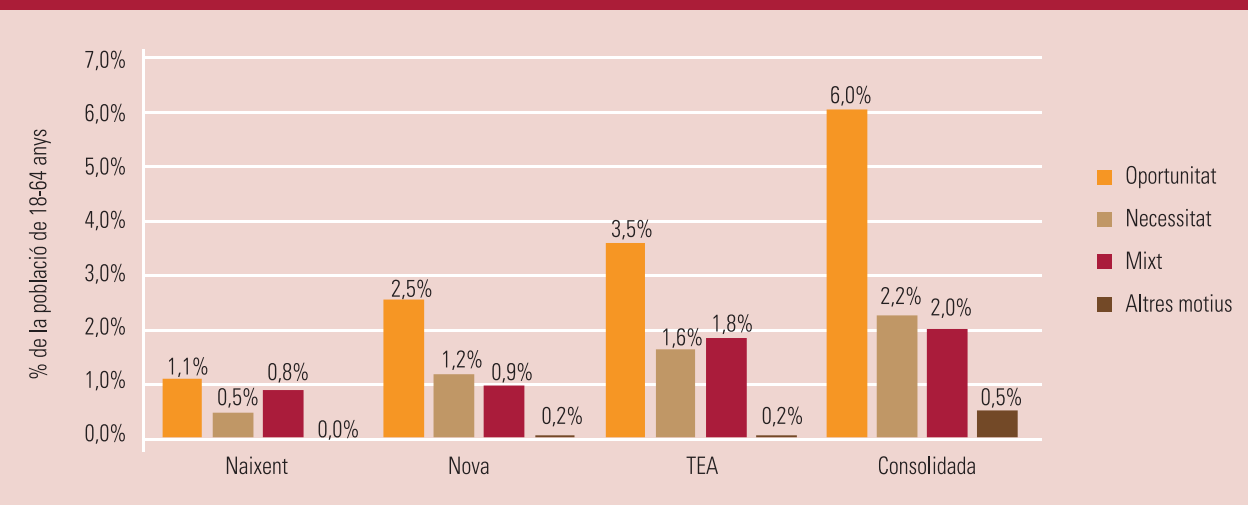
4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat

En estudiar i investigar l'activitat empenedora s'han identificat dos grups de factors que porten les persones a crear la seva pròpia empresa. D'una banda, la decisió de llançar una empresa pot resultar de factors positius, com ara aprofitar una oportunitat de negoci, dur a terme les idees pròpies o assolir una realització personal més ampla. En aquests casos, l'emprenedor es veu "atret" per aquestes perspectives i, per això, parlem de creació per oportunitat o pull. D'altra banda, hi ha ocasions en què predominen els factors negatius sobre els positius com a motius principals per a la creació de l'empresa. Entre els negatius, trobem l'acomiadament, l'atur o la marginació social. Així, la manca d'altres alternatives personals "empeny" les persones a establir la seva pròpia empresa com a mitjà de subsistència. Per això, en aquests casos parlem de creació per necessitat o push.

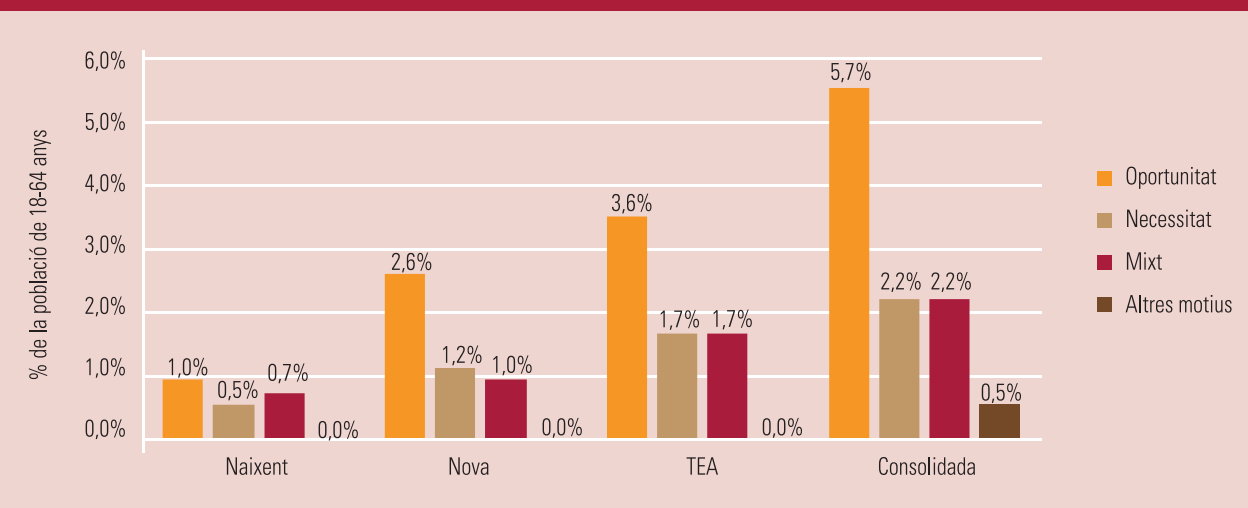
Tal com hem dit a l'apartat anterior, el tipus de motivació no només és rellevant per explicar la creació, sinó que també influeix en el creixement i l'activitat de la nova empresa. Els estudis que es fonamenten en les teories del capital humà i el capital relacional, que estudien de manera multidimensional 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 l'empresa acabada de crear.

El projecte GEM Catalunya l'any 2016 mostra que la majoria dels enquestats declaren que la seva principal motivació per a la creació de la seva empresa va ser per oportunitat. El percentatge que representa la motivació per oportunitat és superior en els consolidats, seguits dels que estan en fase inicial i els nous i, finalment, els naixents (gràfic 4.1). La situació a Barcelona és similar, ja que també s'observa una preponderància de la motivació per oportunitat (gràfic 4.2).

Gràfic 4.1. El procés empenedor a Catalunya el 2016 segons el motiu per emprendre

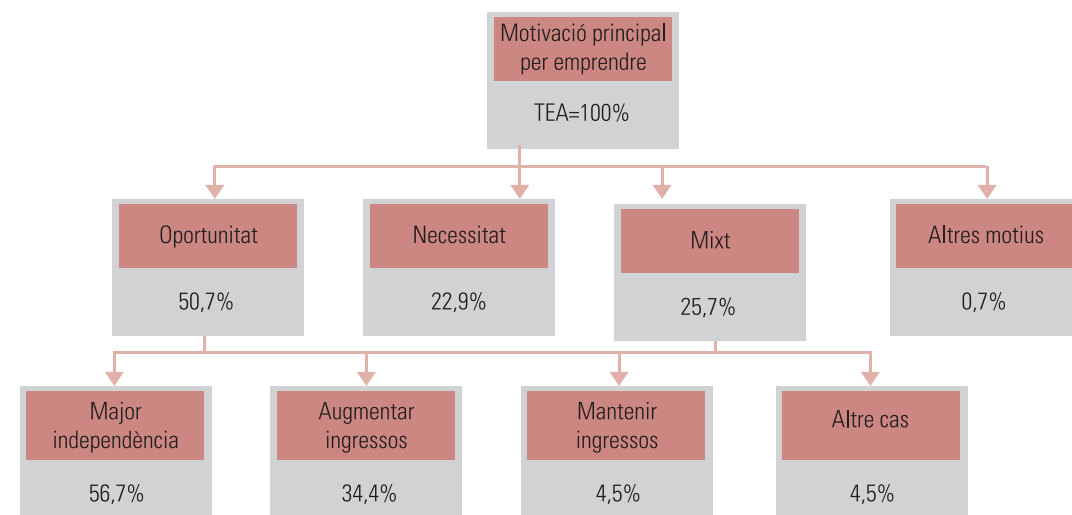


Gràfic 4.2. El procés empenedor a Barcelona el 2016 segons el motiu per emprendre

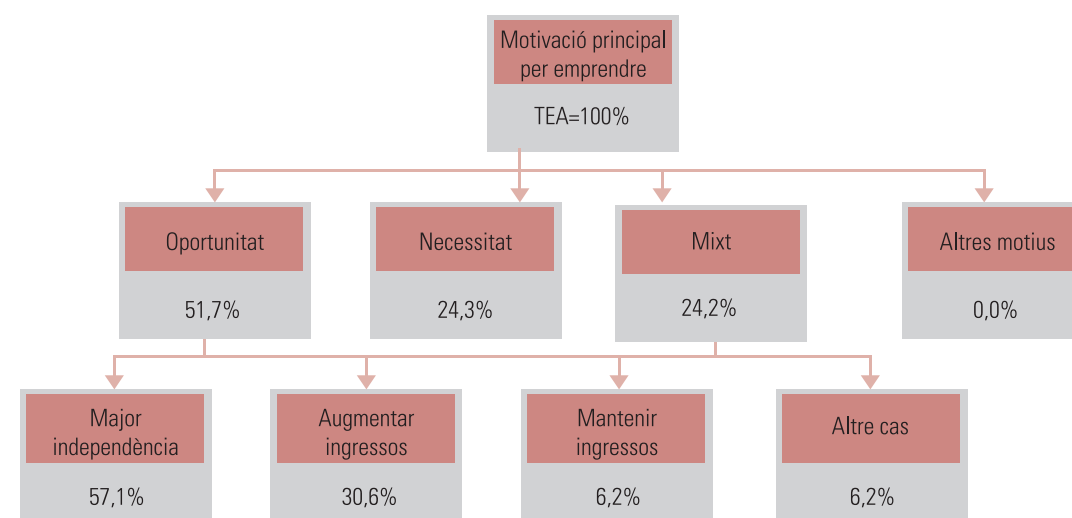


Tant a Catalunya com a Barcelona (gràfics 4.3 i 4.4), un 76% aproximadament dels empenedors en fase inicial (TEA) declara que el principal motiu per crear l'empresa va ser aprofitar una oportunitat de negoci o bé una combinació entre oportunitat i necessitat, que hem anomenat motiu mixt. Un 57% aproximadament dels que manifesten que el motiu de la creació de l'empresa ha estat per oportunitat o mixt, afirmen que el seu objectiu principal és aconseguir més independència personal, i un 34,3% a Catalunya i un 30,6% a Barcelona afirmen que és augmentar els seus ingressos.

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprendora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2016



Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprendora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2016

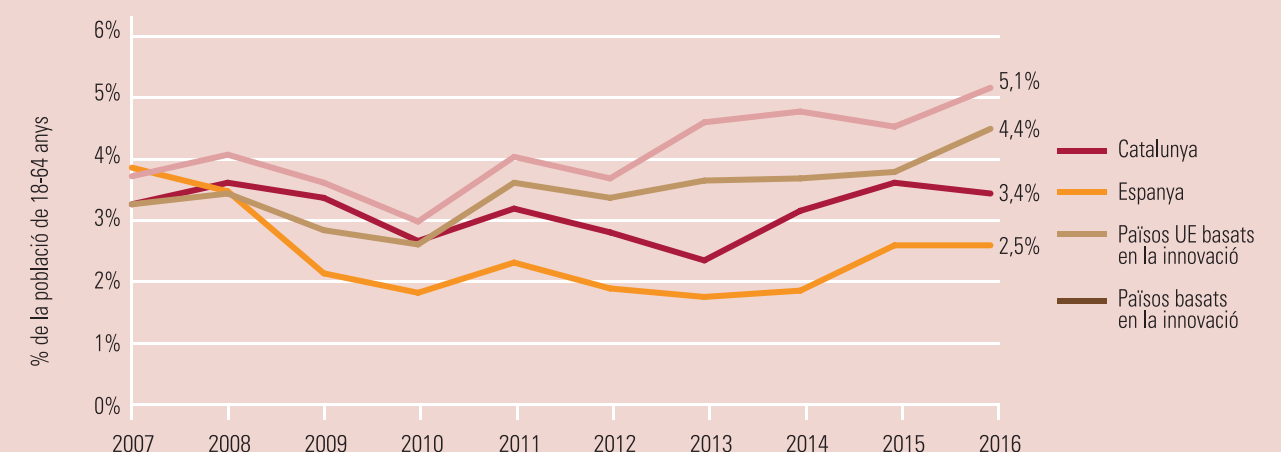


Fins aquí hem fet una anàlisi estàtica que ens permet tenir una visió general relativa a Catalunya i Barcelona dels motius que, segons els enquestats, els van impulsar a crear una empresa pròpia. A continuació complementarem aquesta anàlisi estàtica observant l'evolució temporal d'aquestes variables i comparant els valors relatius a Catalunya i Barcelona amb els d'Espanya, països de la UE basats en la innovació i països del món basats en la innovació.

En l'anàlisi que descriurem a continuació hem fet, en tots els àmbits temporals i geogràfics, un petit ajust metodològic, de manera que les respostes que declaren que el motiu és l'oportunitat però que l'únic que pretenen és simplement mantenir els ingressos actuals les hem reclassificades dins del motiu de necessitat.

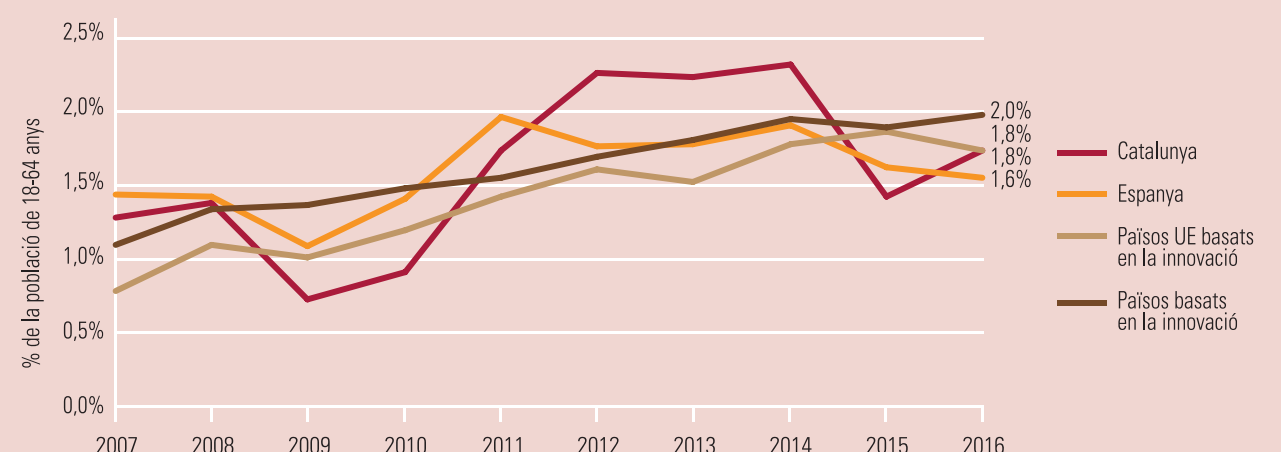
El percentatge de població adulta catalana que el 2016 va ser identificat com a emprendedor en fase inicial (TEA) (7%) es classifica en un 3,4% motivat per l'oportunitat, un 1,7% per necessitat, un 1,8% per una combinació de les dues, i un 0,1% són emprendadors per altres motius. A Barcelona la TEA per oportunitat se situa també en un 3,4% de la població adulta. Si observem l'evolució dels últims anys d'aquests índexs (gràfics 4.5, 4.6 i 4.7) veiem que l'any 2016 la motivació per oportunitat es manté en un nivell molt semblant al de l'any passat tant a Catalunya com a Barcelona. Tot i que hi ha una lleugera inflexió a la baixa, els valors d'aquest darrer any continuen sent clarament superiors als dels anys de crisi. Els valors de Catalunya i Barcelona encara són gairebé un punt superiors als d'Espanya i, en sentit contrari, més d'un punt percentual inferiors als dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016 quan el motiu per emprendre és per oportunitat

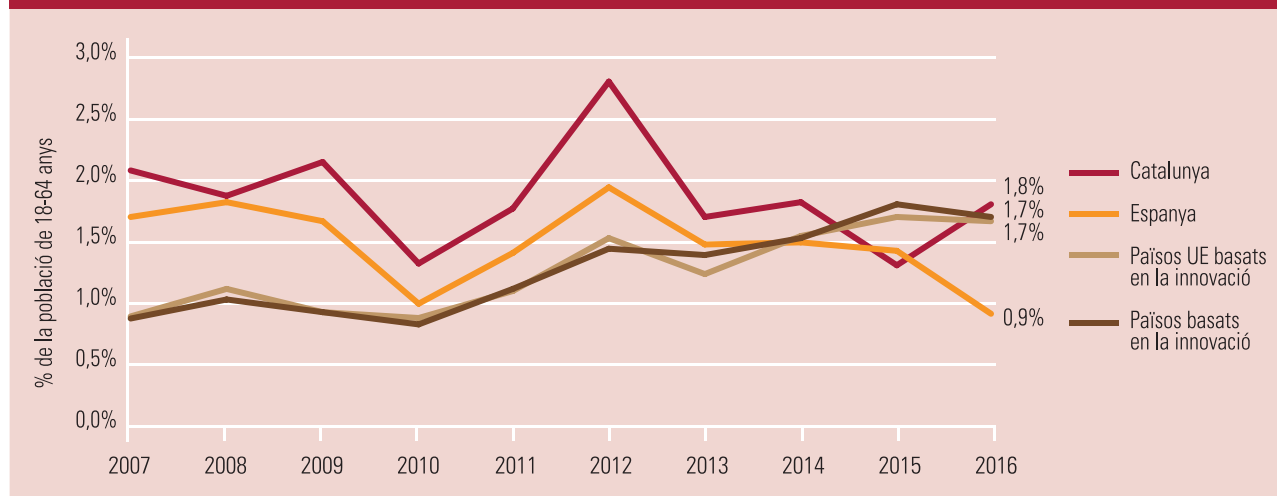


De manera anàloga, als gràfics 4.6 i 4.7 podem observar l'evolució comparada de la TEA per necessitat i pel que hem anomenat motiu mixt. En el primer gràfic observem que la TEA per necessitat augmenta lleugerament a Catalunya en aquest últim exercici (+0,3 punts percentuals) i es manté a Espanya i als països basats en la innovació. Tanmateix, el seu valor continua sent inferior al dels anys 2012-2014. En relació amb aquest motiu, les diferències entre Catalunya i la resta de països basats en la innovació són molt petites.

Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016 quan el motiu per emprendre és per necessitat



Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016 quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)

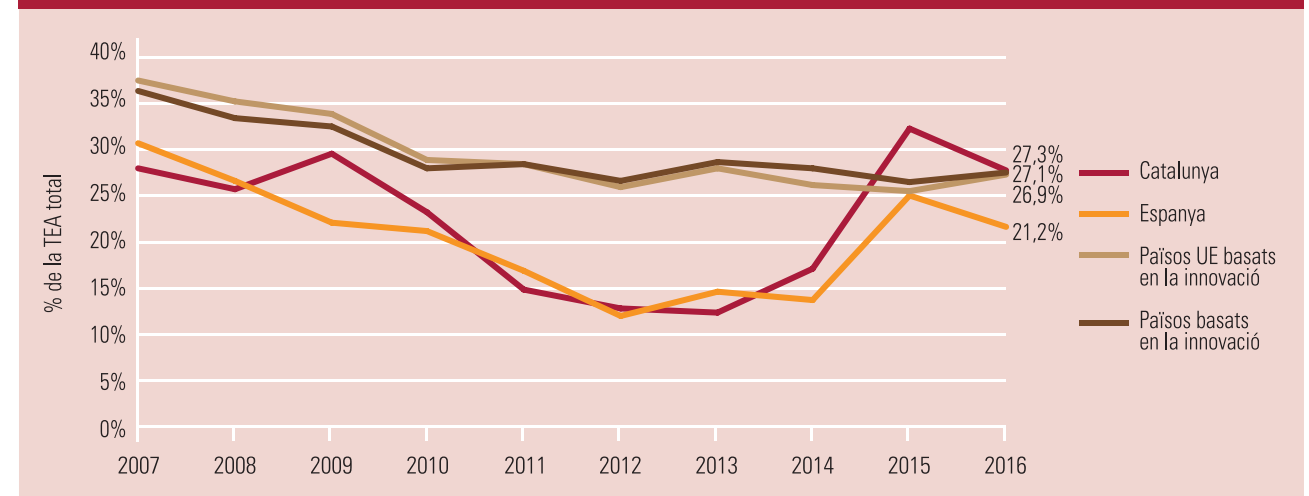


En l'evolució històrica d'aquestes variables s'observa un fet ja evidenciat en l'informe anterior corresponent al 2015. Els anys de crisi va disminuir fortament la creació d'empreses per oportunitat i va augmentar en termes absoluts, i encara més en termes relatius, la creació d'empreses per necessitat, a causa de la manca de possibilitats d'accedir a una ocupació. Aquest cicle clarament perceptible a Catalunya i Espanya és de menor intensitat a la resta de països basats en la innovació. En els dos últims exercicis, aquest patró canvia de signe i s'observa un clar augment en termes relatius de l'emprenedoria per oportunitat, si bé aquest, tot i que és superior a Espanya, es manté encara a Catalunya i Barcelona per sota del corresponent als països basats en la innovació.

En conclusió, es pot dir que, malgrat la lleugera inflexió a la baixa de l'emprenedoria per oportunitat, en aquest últim exercici es manté la tendència manifestada en l'anterior de disminució del pes relatiu de la creació d'empreses per necessitat a Catalunya: hi ha una menor proporció d'emprenedors catalans en fase inicial que es veuen obligats a crear el seu 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 frenat, sinó que fins i tot s'està revertint, tal com s'ha apuntat al capítol 2 d'aquest informe.

Si es desglossen les raons donades pels enquestats per a la creació d'empreses per oportunitat, es pot apreciar que continua creixent la proporció d'emprenedors motivats per tenir més independència, i arriba a un 27,3% del total (gràfic 4.8). Aquest percentatge està molt per sobre del que s'observava durant els anys de crisi i se situa en nivells de fa deu anys, amb valors semblants als de països basats en la innovació i superiors als d'Espanya.

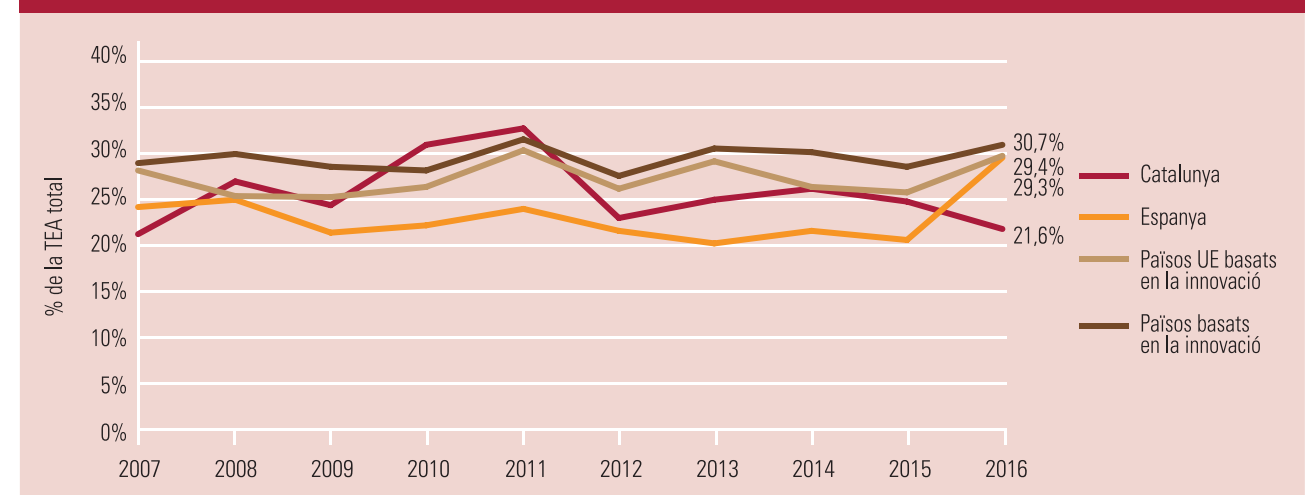
Gràfic 4.8. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu de tenir més independència personal



Nota: Els valors corresponents a Barcelona i Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3. i 4.4. perquè en aquest el percentatge és sobre el total d'emprenedors en fase inicial (TEA), i en aquells el percentatge és sobre la TEA per oportunitat.

Contràriament al que hem exposat al paràgraf anterior, el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) que manifesta que el principal motiu per emprendre per oportunitat és obtenir més ingressos continua en nivells semblants als de fa deu anys i lleugerament inferiors als dels anys de crisi, i també inferiors als d'Espanya i la resta de països basats en la innovació.

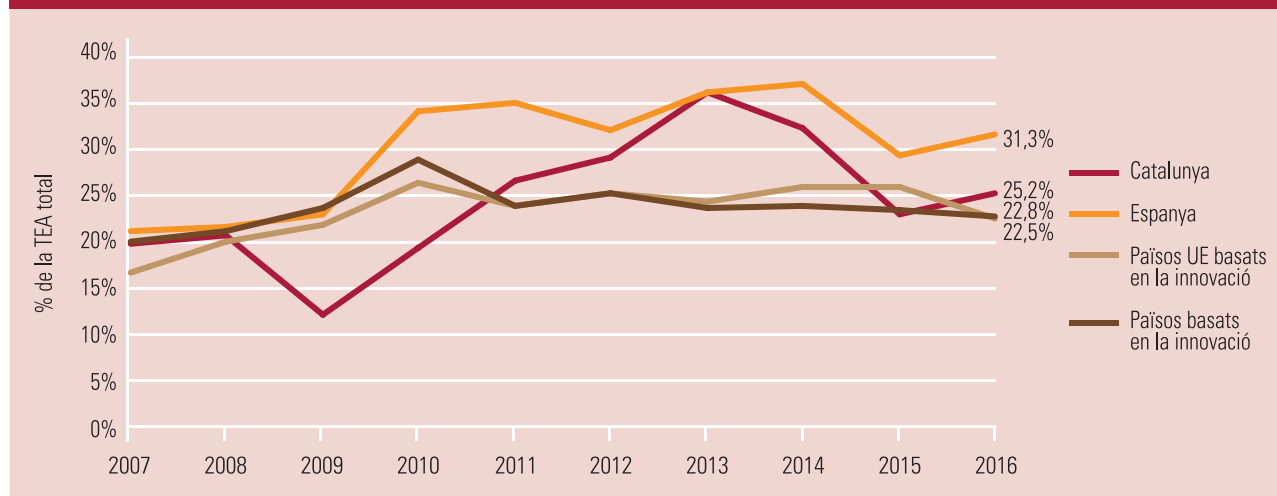
Gràfic 4.9. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu d'obtenir més ingressos



Nota: Els valors corresponents a Barcelona i Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3. i 4.4. perquè en aquest el percentatge és sobre el total d'emprenedors en fase inicial (TEA), i en aquells el percentatge és sobre la TEA per oportunitat.

Finalment, en el gràfic 4.10 veiem l'evolució del percentatge dels emprenedors en fase inicial que manifesten que el motiu per emprendre és per necessitat, o sigui, per manca d'oportunitats per accedir a una ocupació mínimament satisfactòria. Aquí observem des d'una altra perspectiva la disminució els dos últims anys del pes de la motivació per necessitat a Catalunya, la qual queda sis punts per sota d'Espanya i més de dos punts per sota dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.10. Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu d'emprendre per necessitat

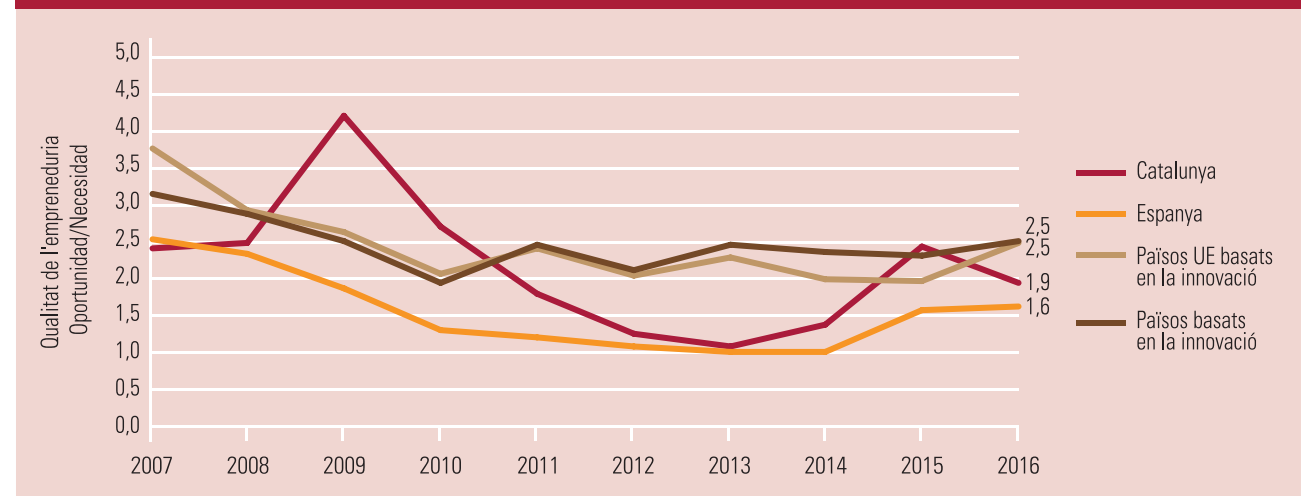


Nota: Els valors corresponents a Barcelona i Catalunya no coincideixen amb els dels gràfics 4.3. i 4.4. perquè en aquest el percentatge és sobre el total d'emprenedors en fase inicial (TEA), i en aquells el percentatge és sobre la TEA per oportunitat.

El gràfic 4.11 sintetitza, mitjançant un únic indicador, el que hem exposat fins aquí 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, i prescindeix tant de les respostes dels que no responen a aquesta qüestió com dels que ho fan de manera poc precisa i donen com a motiu una combinació de totes dues. Pel que fa a Barcelona i Catalunya, en l'anàlisi d'aquest gràfic és aconsellable prescindir dels valors dels anys 2009 i 2010 perquè estan notablement esbiaixats. Aquí veiem de manera sintètica que els pitjors anys de la crisi (2011-2014) la ràtio oportunitat/necessitat disminueix fortament pels motius exposats en aquest capítol i al segon. El 2015 es recuperen els valors del 2007 i el 2016 s'observa una certa inflexió a la baixa que, per comparació amb el que passa a Espanya, podem atribuir més aviat a errades mostrals que a un canvi de tendència genuí. Val la pena recordar quan llegim l'apartat 4.3. d'aquest capítol que el mateix biaix que observem aquí amb relació a les dades de Catalunya 2016, s'observa allí en molts dels indicadors estudiats.

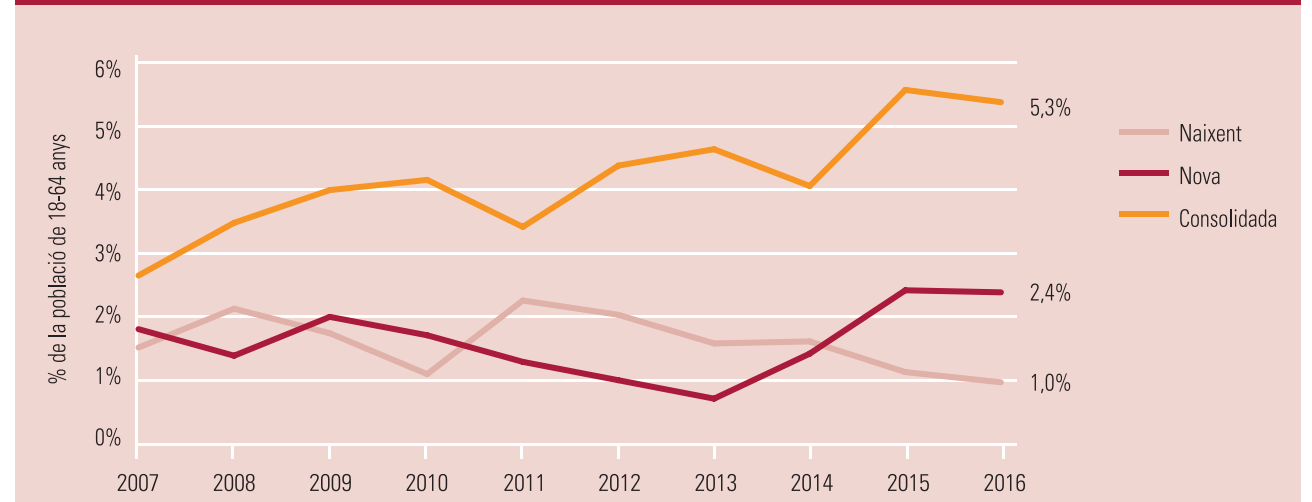
Tal com es pot observar al gràfic 4.11, la ràtio oportunitat/necessitat corresponent a Catalunya és normalment superior a Espanya i inferior, amb l'excepció de 2015, a la dels països basats en la innovació. Dit d'una altra manera, en els dos últims exercicis augmenta fortament a Catalunya el pes de la motivació per oportunitat, que es manté per sobre d'Espanya i per sota de la resta de països basats en la innovació. D'acord amb el que hem exposat a l'inici d'aquest capítol, si aquesta tendència es manté, és previsible que d'aquí uns quants anys s'observin millores en la qualitat de l'emprenedoria que vindran de la mà de la millora dels aspectes motivacionals exposada en aquest apartat.

Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicador de la qualitat empenedora a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2007-2016

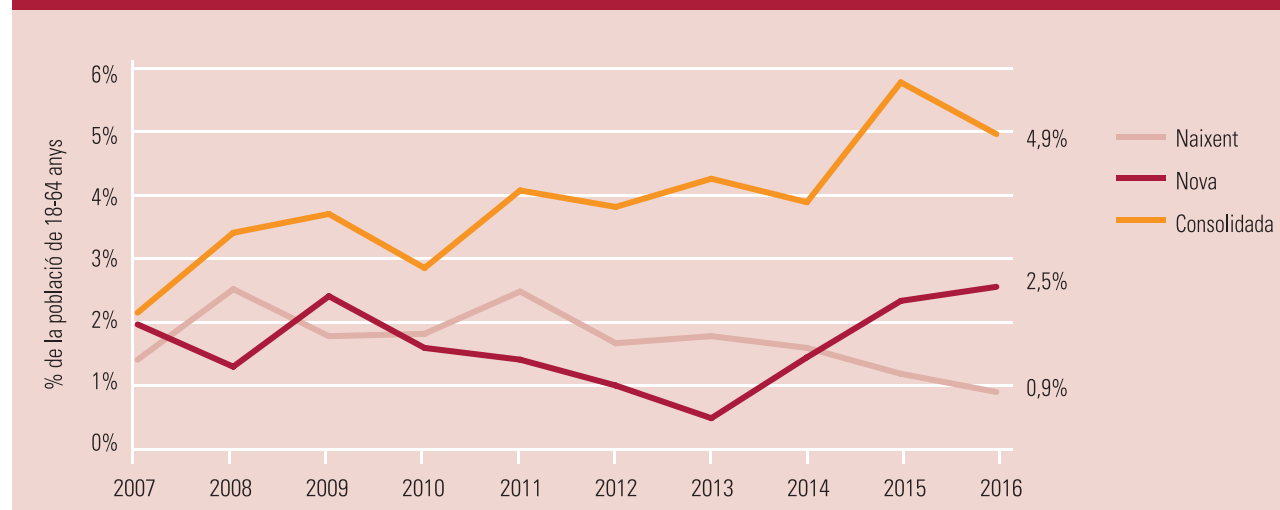


Finalment, l'evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2007-2016 segons el motiu per emprendre i la fase del procés empenedor, mostra que l'augment de la creació per oportunitat que es va produir el 2015 es produeix en els empenedors nous i consolidats (gràfics 4.12 i 4.13) i que el 2016 es manté per bé que s'observa una lleu inflexió a la baixa.

Gràfic 4.12. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2016 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés empenedor



Gràfic 4.13. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2016 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprendedor

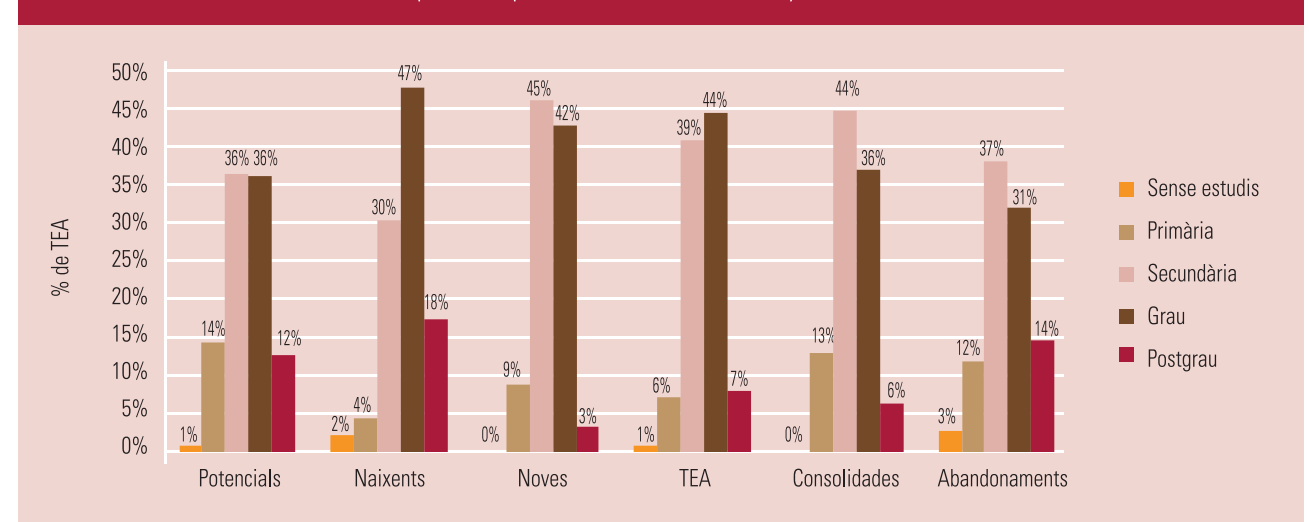


4.2. Nivell de formació de l'emprenedor

Tal com es va indicar a l'inici d'aquest capítol, i en sintonia amb els resultats de les recerques disponibles, el projecte GEM considera l'educació formal de l'emprenedor un component clau del seu capital humà i, per extensió, de la qualitat de l'emprenedoria. Les recerques assenyalen que, en entorns amb informació incompleta, com sol succeir quan es crea una nova empresa, el nivell d'estudis té un valor important com a senyal d'habilitat productiva (Riley, 2002). El coneixement previ assolit exerceix un paper molt rellevant per al bon desenvolupament del projecte de l'emprenedor, i resulta 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 com un factor clau del desenvolupament empresarial, sobretot en el moment d'engegar una empresa, on la incertesa és elevada. Però no tan sols és rellevant en el moment de la posada en funcionament, sinó també en l'orientació al creixement (Colombo i Grili, 2009) o a la innovació (Koellinger, 2008; Ucbasaran *et al.*, 2008).

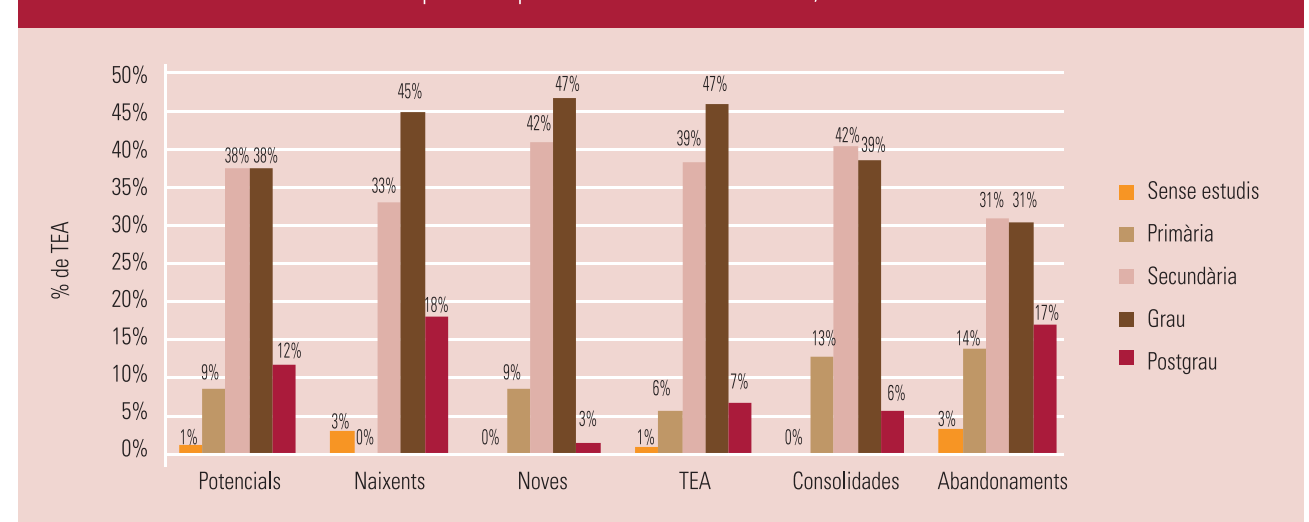
En els gràfics 4.14 i 4.15 podem observar com es distribueixen els diferents grups d'emprenedors segons el seu nivell d'educació a Catalunya i Barcelona. D'acord amb els resultats del GEM per a Catalunya, el 2016 els emprenedors en fase inicial (TEA) i, especialment, els naixents, mostren uns nivells 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 més d'un 50% tenen estudis de grau o de postgrau, percentatges que arriben, en el cas dels empresaris naixents, al 93,6% i al 63,8% respectivament. En el cas dels empresaris potencials i abandonaments aquests percentatges són deu punts inferiors a la TEA.

Gràfic 4.14 Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya, 2016



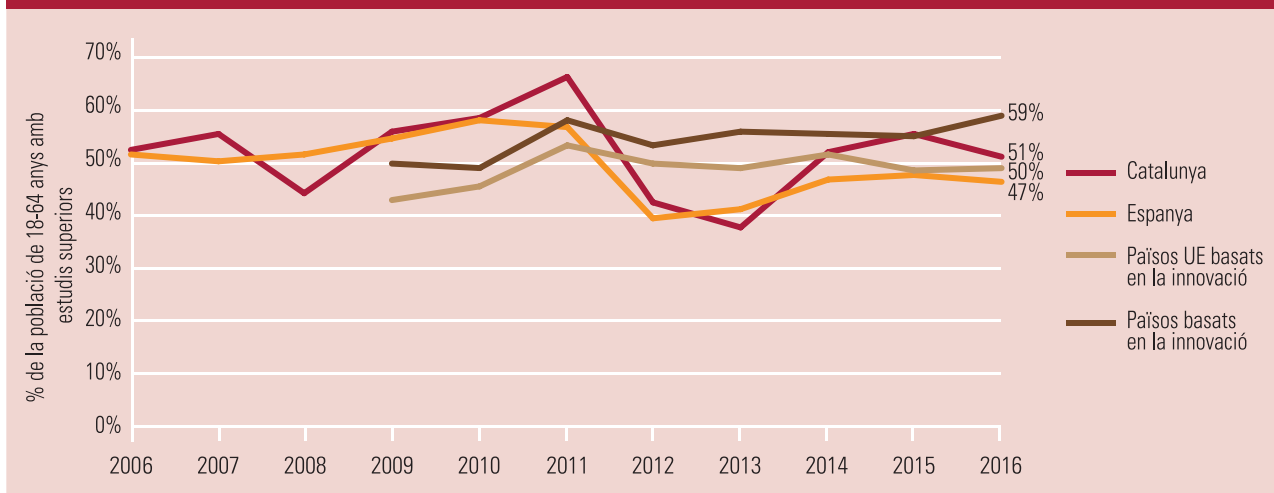
Els resultats obtinguts en la demarcació de Barcelona són similars als del conjunt de Catalunya (gràfic 4.15). A Barcelona, el percentatge de TEA amb estudis superiors assoleix el 53,5% i el dels que tenen estudis secundaris o superiors al 92,2% i, d'altra banda, aquests percentatges són del 48% i del 79,2% pels abandonaments.

Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2016



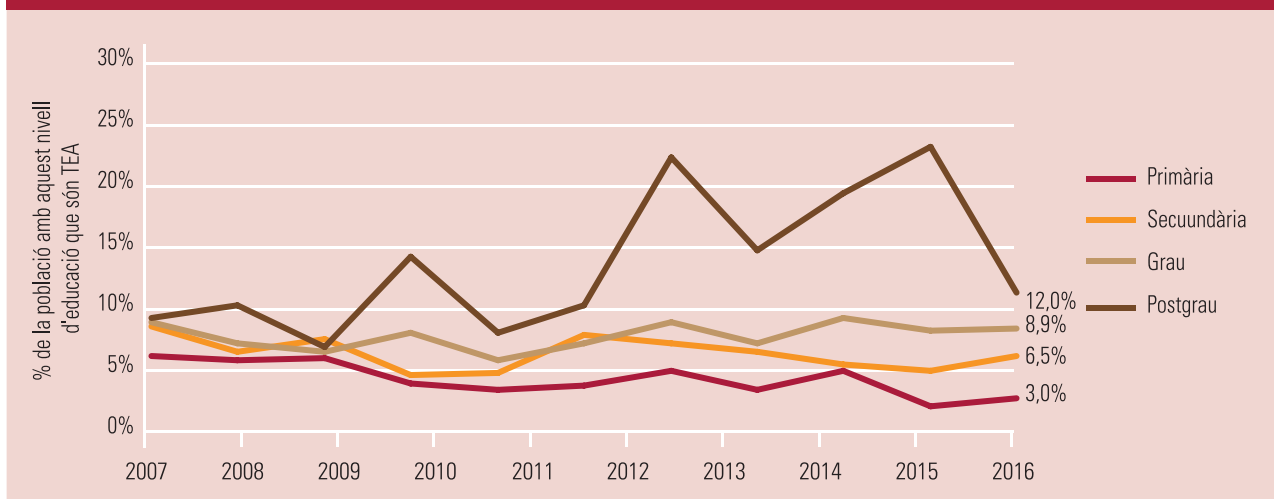
En el gràfic 4.16 podem observar l'evolució històrica i la comparació internacional de la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (grau i postgrau). De l'anàlisi de l'evolució històrica de Catalunya i Espanya destaca la disminució important (al voltant dels vint punts percentuals) d'aquesta ràtio que s'observa els anys 2012 i 2013. Això indica que les persones amb més estudis gaudien d'un posicionament més bo per mantenir el lloc de treball o per accedir a un de nou a Espanya o a l'estranger, la qual cosa va suposar haver de recórrer amb menys intensitat a la creació d'empreses per la necessitat creada per la manca d'alternatives satisfactòries. A partir del 2014 es recupera en bona mesura aquesta disminució, tot i que el percentatge queda lleugerament per sota dels nivells anteriors a la crisi. Els valors corresponents a Barcelona i Catalunya són en general superiors als d'Espanya i, els darrers anys, semblants als dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.16 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



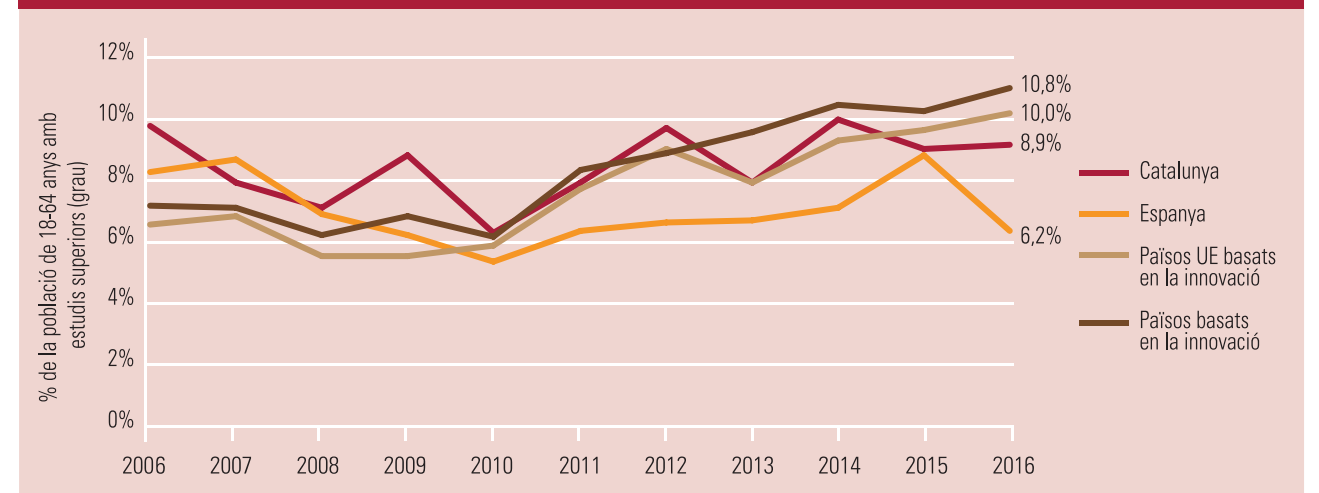
Una manera alternativa d'analitzar el nivell d'educació formal dels emprenedors en fase inicial és a través de l'índex TEA específic de cada col·lectiu, que és igual a la proporció sobre la població adulta d'un determinat nivell de formació que ha iniciat un projecte empresarial. En el gràfic 4.17 es pot observar l'evolució per Catalunya del nivell de la TEA corresponent a cada nivell d'educació formal. S'aprecia que la propensió a emprendre ha estat durant l'última dècada més elevada en les persones amb un nivell d'educació superior. S'observa també, malgrat la disminució, que pel nivell de postgrau el 2016 hi ha una tendència general a l'augment.

Gràfic 4.17. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya, durant el període 2006-2016

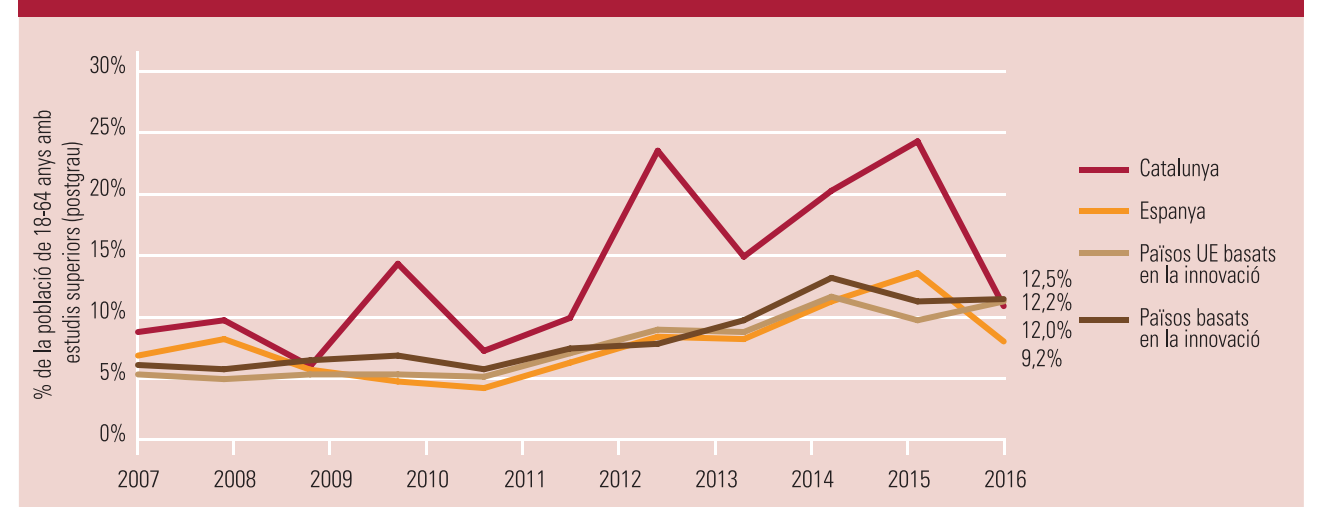


Per completar aquesta anàlisi dels índexs TEA segons el nivell de formació, en els gràfics 4.18 i 4.19 se'n compara l'evolució amb Espanya i amb els països basats en la innovació per als nivells d'educació superior (grau i postgrau). En el cas del grau, s'observen per a Catalunya uns valors estables al voltant d'un 9%, superiors als d'Espanya i anàlegs als dels països basats en la innovació. En el cas del postgrau s'observa, malgrat la disminució de l'últim any, una tendència creixent, amb valors superiors als d'Espanya, i en general també superiors als de països basats en la innovació.

Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



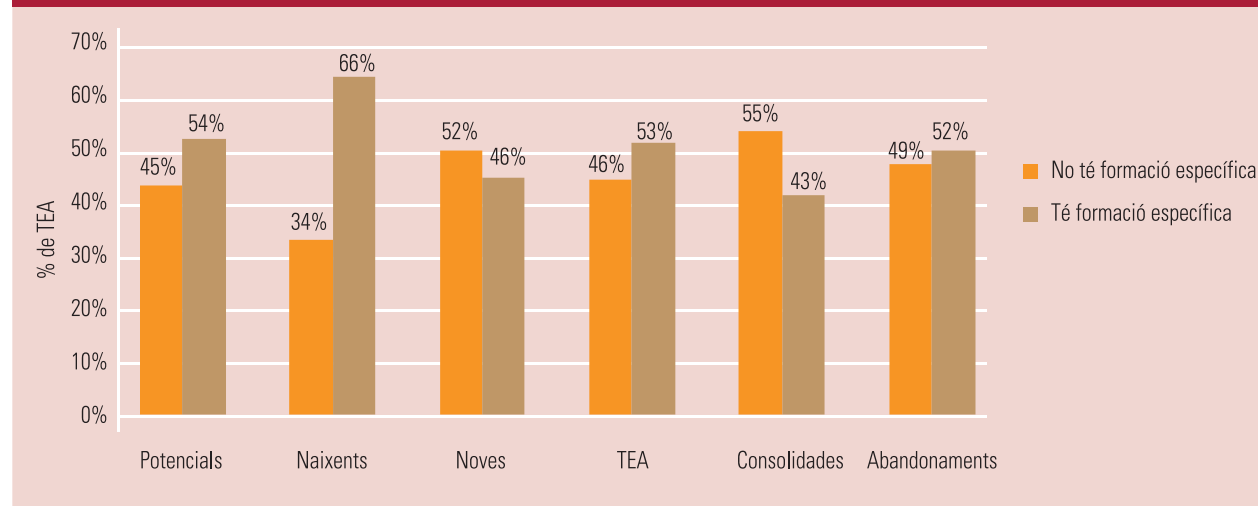
Gràfic 4.19 Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



En conjunt, aquests resultats semblen indicar que els catalans amb un nivell d'educació formal més elevat se senten cada vegada més atrets cap a la iniciativa emprenedora. També suggereixen que la formació sembla ser cada vegada més un requisit important a l'hora de dur a terme amb èxit la creació d'una nova empresa.

El projecte GEM també recull informació sobre la formació específica per emprendre (formació en creació d'empreses, funció directiva, etc.) que han rebut aquells que han estat identificats com a emprenedors potencials, en fase inicial o consolidats. Els col·lectius que declaren estar més ben formats en temes d'emprenedoria són aquells que es troben en les primeres fases: naixent (66% del total) i potencial (54%). En canvi, el percentatge en els emprenedors nous (46%), i sobretot en els consolidats (43%), és clarament inferior. En el grup dels abandonaments s'arriba fins a un 51% del total amb formació específica per emprendre, probablement pel fet que en alguna de les fases anteriors han tingut l'opció de rebre-la (gràfic 4.20). A la província de Barcelona la proporció de naixents amb aquest tipus de formació (60%) està per sota de la de Catalunya i també està per sota en el cas dels consolidats (40%).

Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2016, segons si tenen educació específica per emprendre

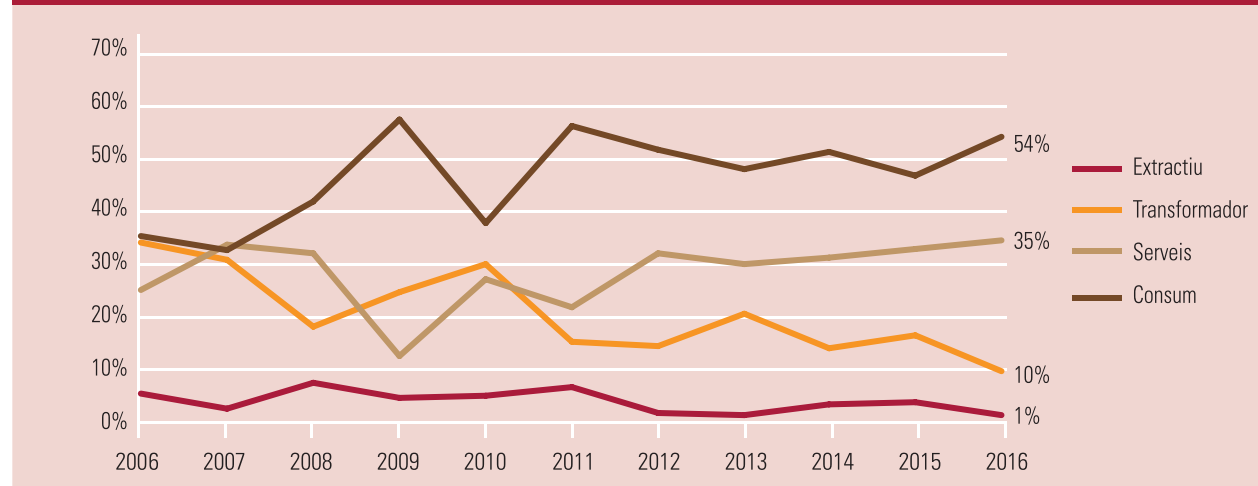


4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria

4.3.1. Sector d'activitat

En els dos apartats anteriors s'ha estudiat el perfil motivacional dels emprenedors i el seu nivell de formació. A continuació analitzarem el perfil de les empreses que aquests han creat. En primer lloc, examinem la distribució sectorial d'aquests nous projectes empresarials. Dins del marc del GEM es consideren les quatre categories següents: activitats econòmiques de caràcter extractiu, sectors transformadors, activitats de prestació de serveis a empreses i, finalment, prestació de serveis dirigits al consumidor final.

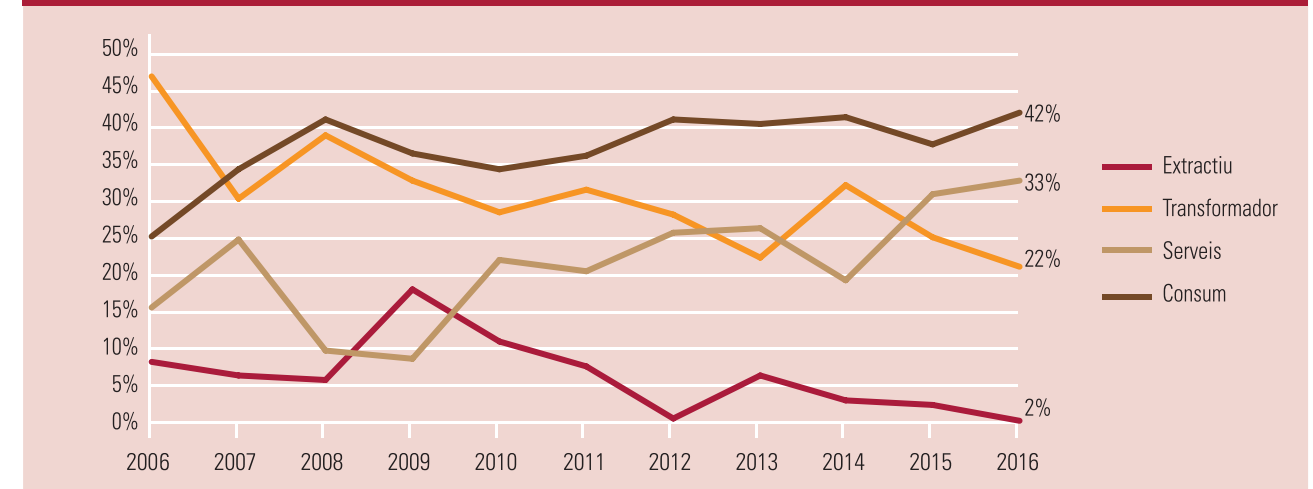
Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2016



El gràfic 4.21 mostra que els nous negocis es concentren al sector terciari, fet habitual des de fa ja molts anys. Així, el 2016 una mica més de la meitat de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) s'emmarca dins dels serveis orientats al consumidor (54%), i poc més d'un terç té relació amb la prestació de serveis a empreses (35%). Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) representen un 9,8%, mentre que les extractives només arriben a un 1,5%. Aquesta distribució per sectors dels emprenedors en fase inicial (TEA) és similar a la dels últims anys, en els quals s'ha produït una terciarització de l'economia catalana. És destacable la pèrdua de pes del sector transformador, que en aquest exercici ateny el valor més baix de la sèrie malgrat els esforços de promoció que s'estan duent a terme per vies i orígens diferents (com, per exemple, l'impuls per constituir el Pacte per a la indústria).

Volem destacar en aquest apartat dedicat a l'orientació sectorial de les noves empreses dos fets que el qüestionari de 2016 permet valorar. En primer lloc, que el 15,4% de les empreses creades a Catalunya i el 13% de les empreses creades a Barcelona realitzen més del 50% de la seva activitat dins del sector de l'economia digital. Això confirma les informacions publicades per l'Observatori del Treball i Model Productiu de la Generalitat de Catalunya sobre el creixement continuat d'aquest sector a Catalunya. De l'estudi de l'evolució d'aquesta variable es podrà seguir en un futur la materialització dels esforços que a tots els àmbits s'estan duent a terme en la promoció d'aquestes activitats (vegeu, per exemple, l'informe publicat per la plataforma Barcelona i Catalònia Startup Hub de la Generalitat de Catalunya el 26 de gener de 2017 a *La Vanguardia*). El segon aspecte que aquest any es pot quantificar és la proporció d'empreses que realitzen més del 75% de les seves vendes a una sola empresa. Aquesta proporció és nul·la en el cas de les empreses creades recentment i del 3,5% en les consolidades.

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2016



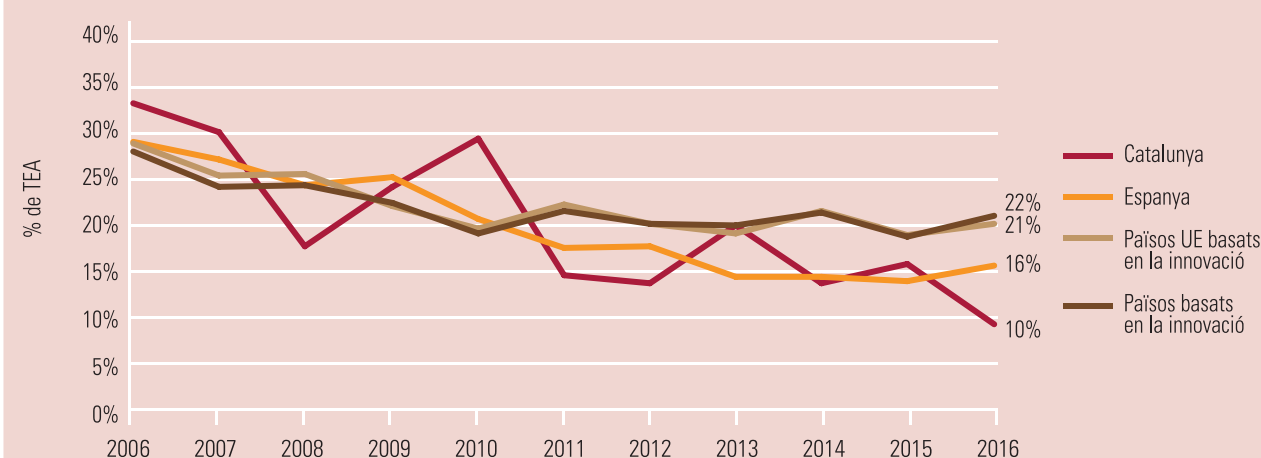
En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.22), el 2016 augmenta la proporció d'empreses de serveis, tant de les orientades als negocis com al consumidor, i disminueix de nou la d'empreses transformadores, que com en el cas anterior, mostra el valor més baix de la sèrie.

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 creades recentment (TEA).

En el gràfic 4.23 podem veure que la tendència a la pèrdua de pes del sector transformador en empreses creades recentment és comuna a tots els països basats en la innovació, si bé és molt més acusada a Espanya i,

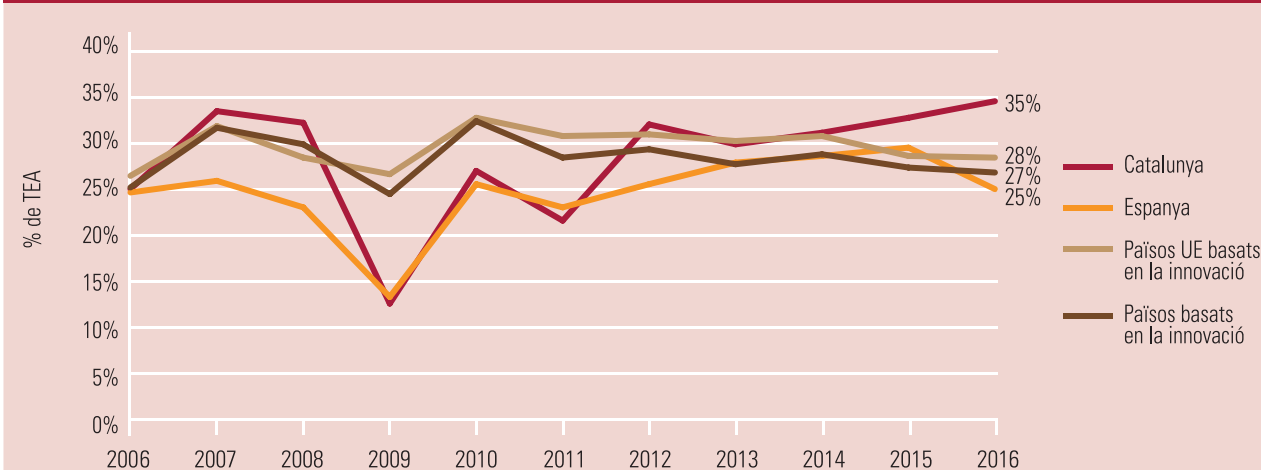
molt especialment, a Catalunya i Barcelona, on es hi ha els nivells més baixos de la sèrie, la meitat dels països basats en la innovació. Aquest aspecte és rellevant, ja que les empreses industrials acostumen, en general, a tenir més potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització.

Gràfic 4.23 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



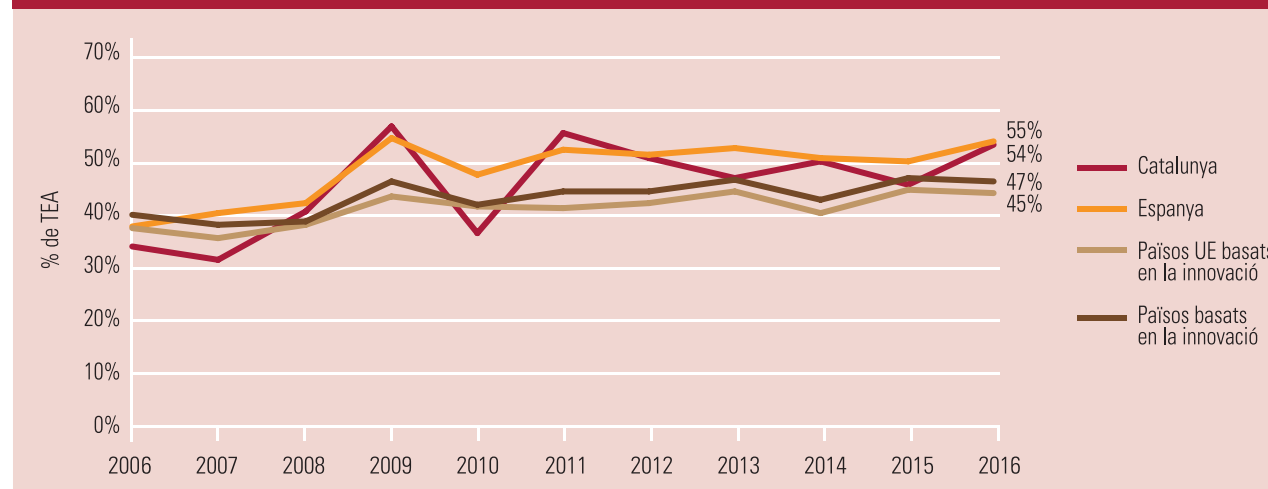
En contraposició, i en certa manera com a compensació de la tendència assenyalada anteriorment, el pes de les empreses creades recentment del sector de serveis a les empreses creix i aconsegueix a Catalunya valors superiors en més de cinc punts als dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.24 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



Finalment, s'observa (gràfic 4.25) una clara tendència creixent del sector de serveis al consumidor, amb valors semblants als d'Espanya i, en molts anys, gairebé deu punts superiors al pes que les empreses creades recentment d'aquest sector tenen a la resta de països basats en la innovació. Això és rellevant, ja que és normalment 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

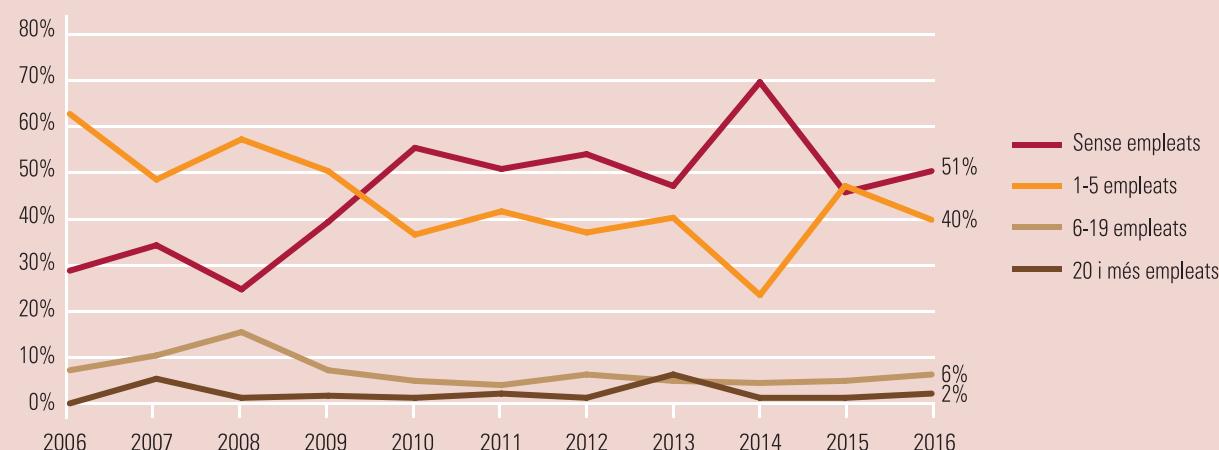


4.3.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys

El projecte GEM inclou també dades sobre la grandària inicial de les noves empreses en termes de nombre de treballadors. Aquesta variable suposa un indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors, constitueix un element que condiciona la supervivència i consolidació de les noves empreses (Audretsch *et al.*, 1999; Falck, 2007). Les dues variables estructurals de sector i grandària inicial estan relacionades, ja que acostumen a existir diferències sectorials quant al nombre de treballadors quan s'engega una nova empresa. En termes generals, el volum inicial acostuma a ser més elevat en els sectors industrials que en el cas d'empreses de serveis a les empreses o al consumidor.

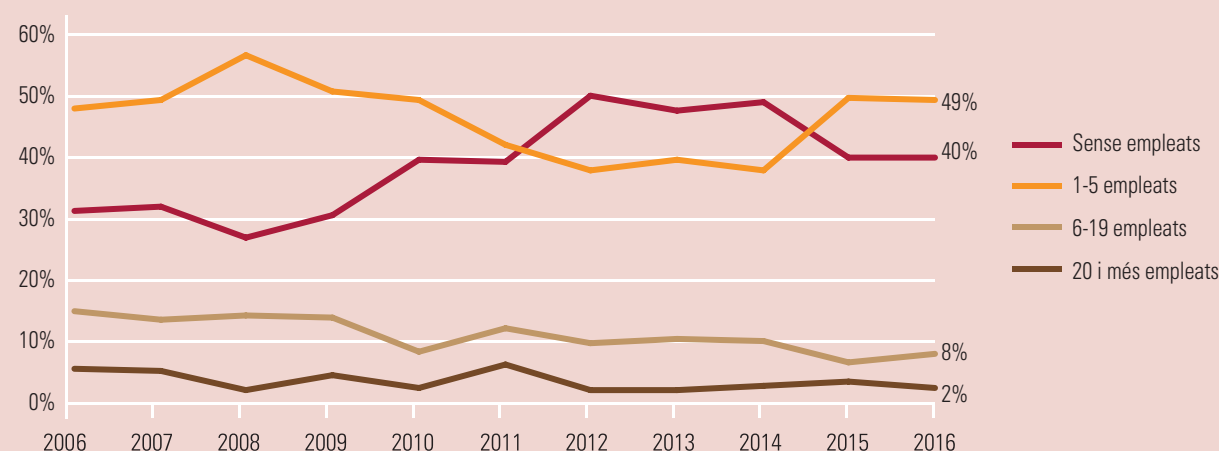
Pel que fa al volum dels negocis nous, el projecte GEM té en compte el nombre de treballadors en el moment de la creació. En el gràfic 4.26 es pot observar que dels anys 2010 al 2014 va augmentar la proporció d'empreses sense treballadors i, en contraposició, van disminuir els percentatges corresponents als volums d'ocupació d'1 a 5 i de 6 a 19. Els dos últims anys, aquesta tendència en part canvia de sentit, per bé que no recupera els valors previs a la crisi pels trams intermedis de grandària. Les empreses creades recentment sense treballadors són encara més del 50% i les d'1 a 5 treballadors del 40%. Les dades del projecte GEM de 2015 i 2016 sobre la grandària en ocupació semblen trencar la tendència dels últims anys cap a menys grandària mitjana dels nous negocis. Tot i que la grandària inicial de les noves empreses continua sent petita de mitjana, els resultats dels dos últims anys semblen apuntar cap a un lleuger augment del nombre de treballadors de les empreses catalanes creades recentment.

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 2006-2016



Pel que fa als emprenedors consolidats (gràfic 4.27), com és lògic, la grandària mitjana és superior: les empreses sense treballadors estan deu punts per sota de les creades recentment, i les d'1 a 5 empleats deu punts per sobre, si bé com veurem en els paràgrafs següents, la seva grandària mitjana continua sent 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 2006-2016

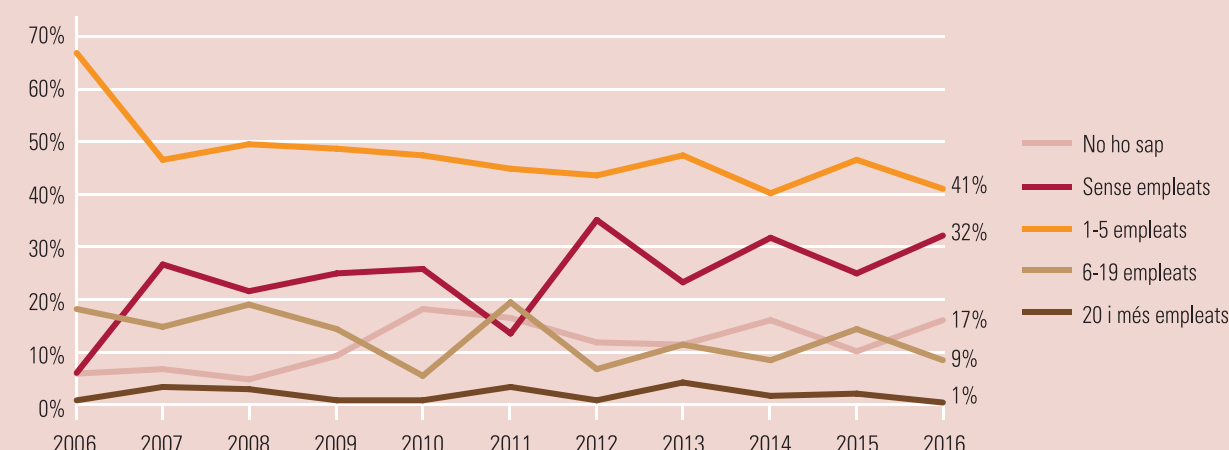


El projecte GEM inclou també algunes preguntes sobre la grandària esperada o prevista d'aquí a cinc anys que considerem útil analitzar aquí a continuació, ja que aquesta previsió de grandària futura pot reflectir les aspiracions de creixement dels emprenedors. L'orientació cap al creixement és una característica important del comportament emprenedor. Els individus involucrats en activitats de creació d'empreses que tenen elevades aspiracions de creixement 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 en 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, les proves empíriques mostren que un reduït nombre 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 cap al creixement solen ser d'especial interès per a agents polítics, consultors i acadèmics.

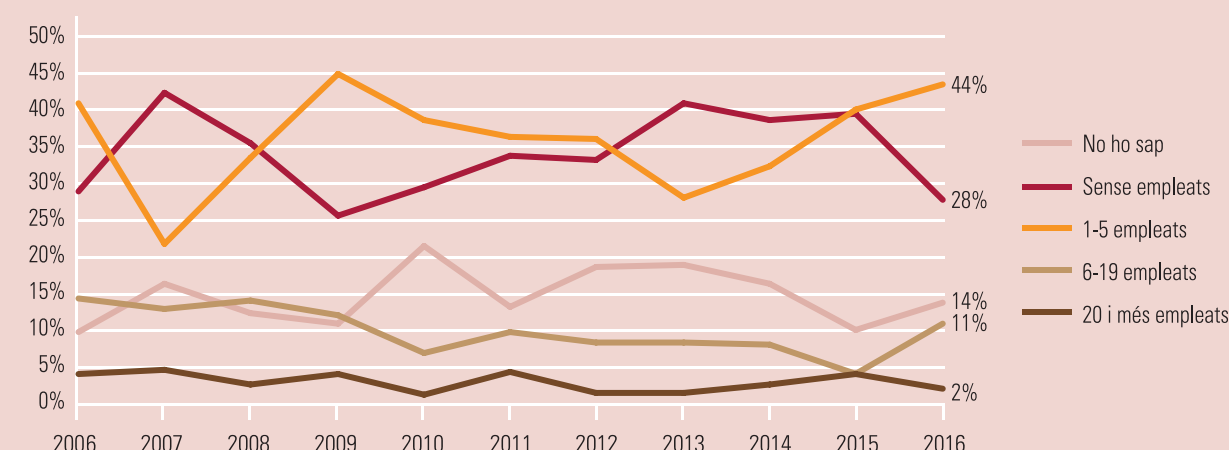
Els resultats relatius a la grandària esperada d'aquí a cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA) (gràfic 4.28) mostren més estabilitat en el temps que la que s'observa quan s'analitzen dades d'ocupació real. Respecte d'aquests, si bé aquestes estimacions continuen donant un nivell de grandària mitjana d'empresa relativament baixa, el pes de les empreses de 6 a 19 treballadors augmenta i també ho fa el d'1 a 5 treballadors, i disminueix el tram sense treballadors.

Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2016



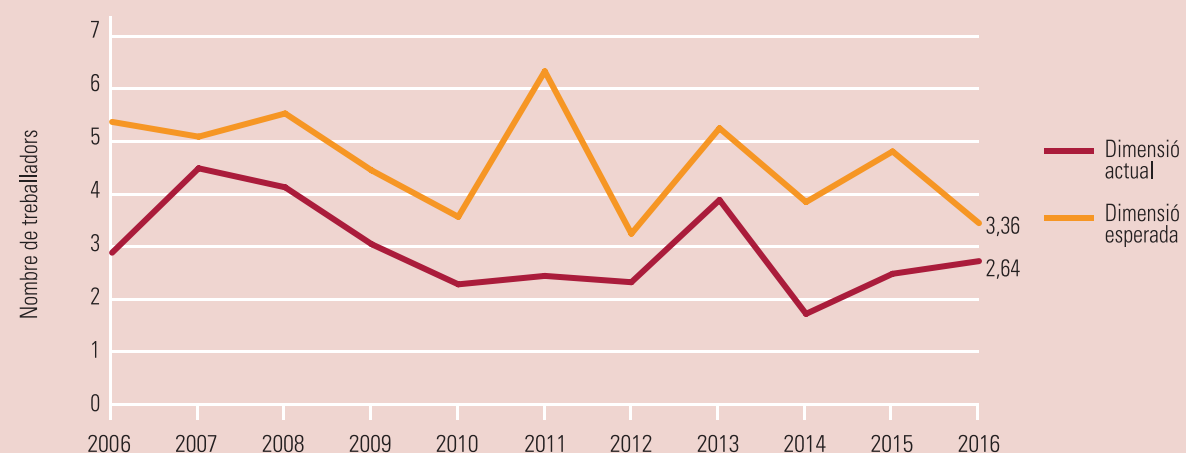
En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.29) les diferències entre l'ocupació actual i l'esperada són menors que en els emprenedors en fase inicial. Tanmateix, el 2016 s'observa un important augment de la grandària esperada de les empreses que caldrà seguir en el futur.

Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2016

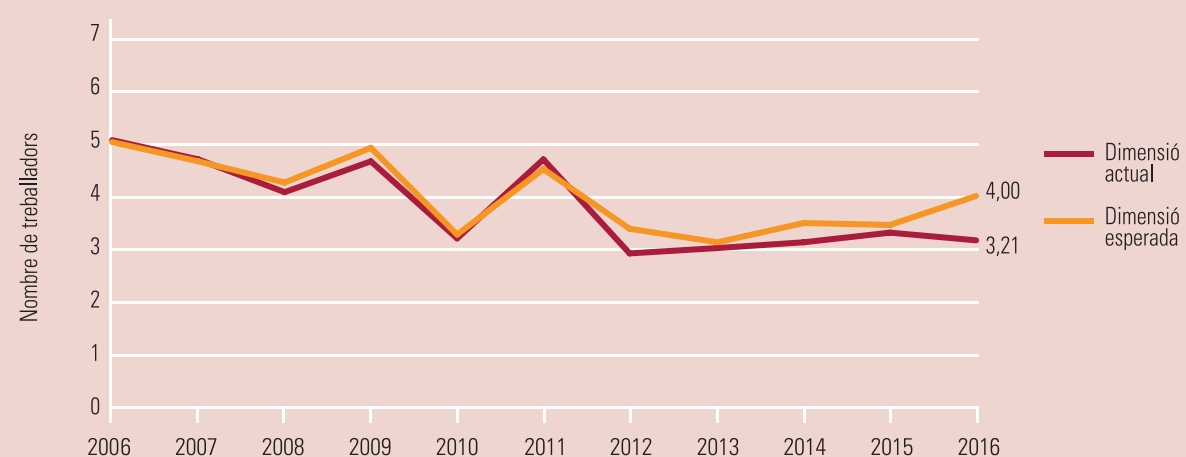


A partir d'aquestes dades hem fet, tant per a les empreses en fase inicial com per a les consolidades, una estimació de la grandària mitjana en treballadors a partir de les marques de classe (per a el tram de 20 o més empleats hem assignat el valor de 30) i en el cas de l'ocupació esperada hem distribuït els no contesta en proporció al pes de cadascuna de la resta de categories. Finalment, s'ha calculat la ràtio ocupació esperada sobre ocupació actual per tenir un indicador de creixement esperat. Els resultats d'aquestes estimacions figuren en els gràfics 4.30 i 4.31 per a les empreses creades recentment i les consolidades, respectivament.

Gràfic 4.30. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2016



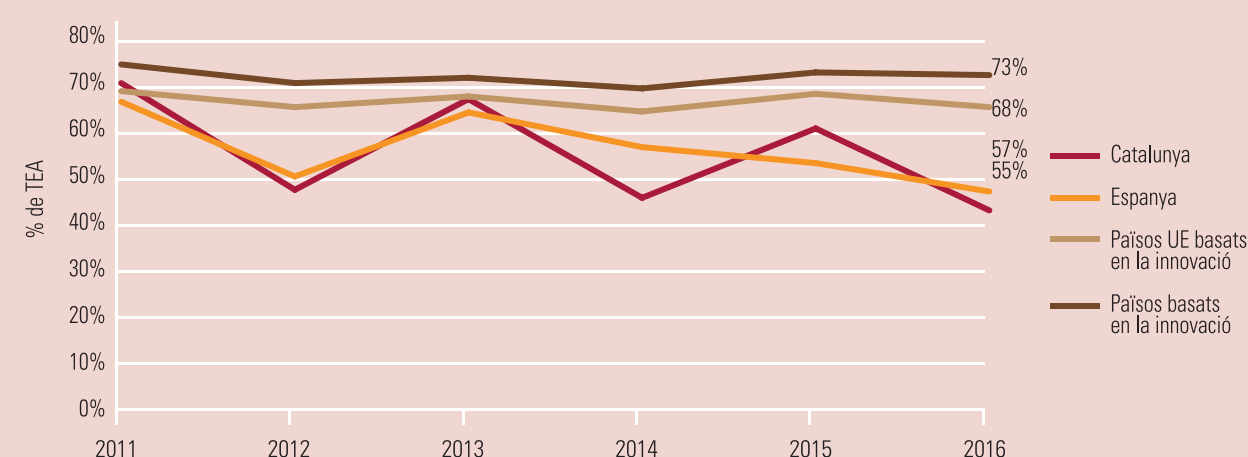
Gràfic 4.31. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2016



La grandària mitjana de les empreses creades recentment és, com és lògic, molt inferior a la de les consolidades. El 2016 van ser respectivament de 2,64 treballadors i 3,21 treballadors. En la mitjana dels onze anys, la diferència entre una i l'altra sèrie és d'un treballador (2,8 vs. 3,8). D'altra banda, i com és lògic també, el creixement esperat de les empreses creades recentment és molt superior al de les consolidades (+67% vs. +6% de mitjana de la sèrie), tot i que excepcionalment el 2016 no sigui així.

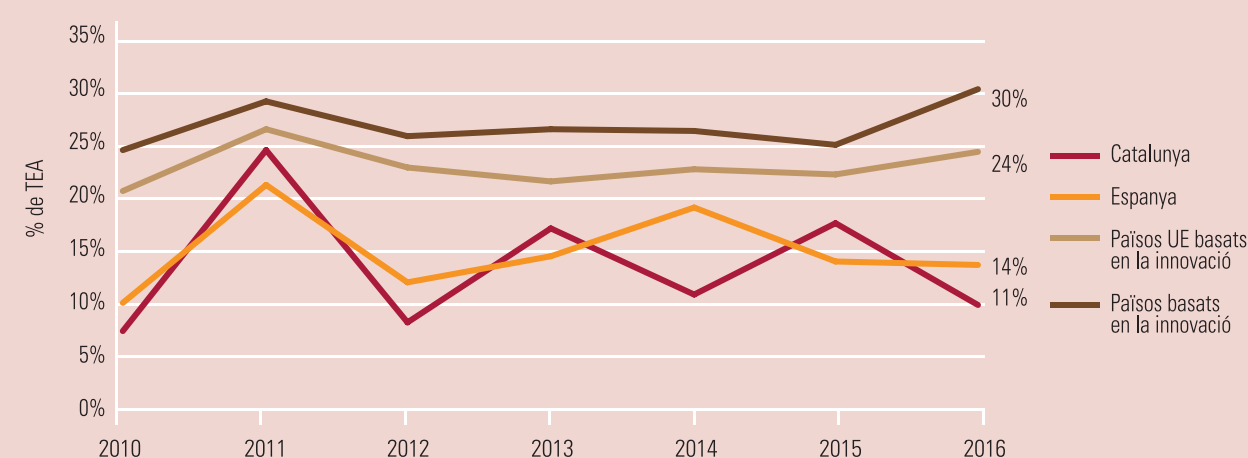
A continuació contextualitzem l'anàlisi d'aquesta variable comparant les dades de Catalunya amb les d'Espanya i la resta de països basats en la innovació per alguns indicadors clau dels quals es disposa d'informació. Efectuem en primer lloc la comparació en relació amb la variable proporció d'empreses creades recentment (TEA) que, ja sigui actualment o d'aquí a cinc anys, esperen tenir algun treballador (gràfic 4.32). El més rellevant és, sense dubte, el diferencial existent entre Catalunya i els països basats en la innovació, que en l'últim exercici assoleix els 15 punts percentuals. El 2016 la proporció d'empreses catalanes creades recentment que tenen o esperen tenir com a mínim un treballador a més de l'empresari, representen el 55% del total, mentre que als països de la UE basats en la innovació són del 68,5%, percentatge que per al conjunt de països basats en la innovació assoleix el 72,8%.

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir d'aquí a cinc algun treballador a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016



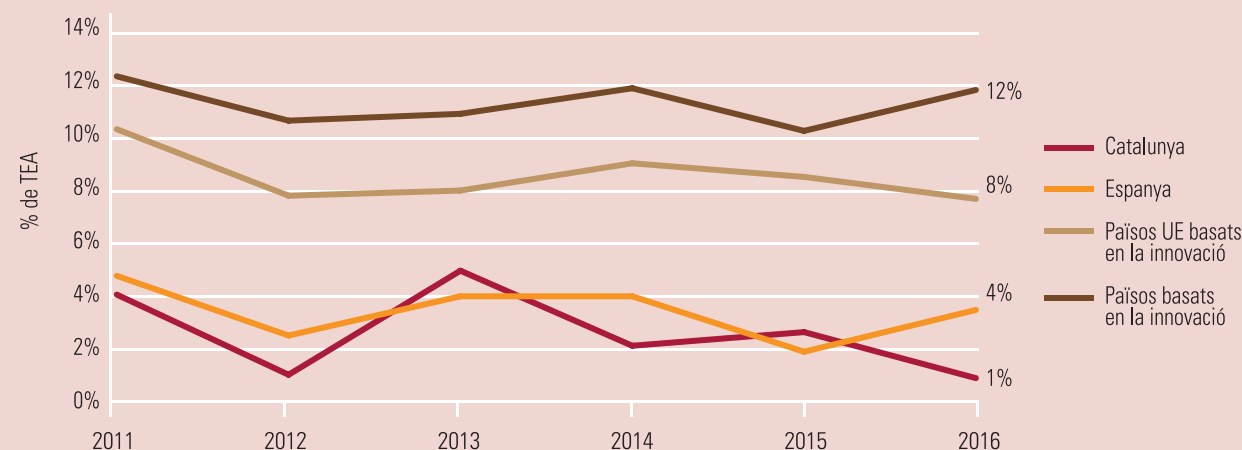
El segon indicador en què basem la comparació internacional es refereix a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que els pròxims cinc anys espera tenir més de cinc treballadors. La conclusió a què arribem és similar al cas anterior: de mitjana dels sis anys de què disposem d'informació el percentatge d'empreses catalanes creades recentment que preveuen tenir més de cinc treballadors és del 15,2%, i als països basats en la innovació del 23,4% (UE) i 27% (tots). Als Estats Units d'Amèrica aquesta mitjana és del 34%.

Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2010-2016



El tercer indicador utilitzat és el relatiu als emprenedors en fase inicial que esperen tenir els pròxims anys més de 19 treballadors. En aquest cas, les mitjanes dels sis anys són del 3,1% per a Catalunya, del 8,8% per als països de la UE basats en la innovació, 11,4 % per a tots els països basats en la innovació i 17% per als EUA.

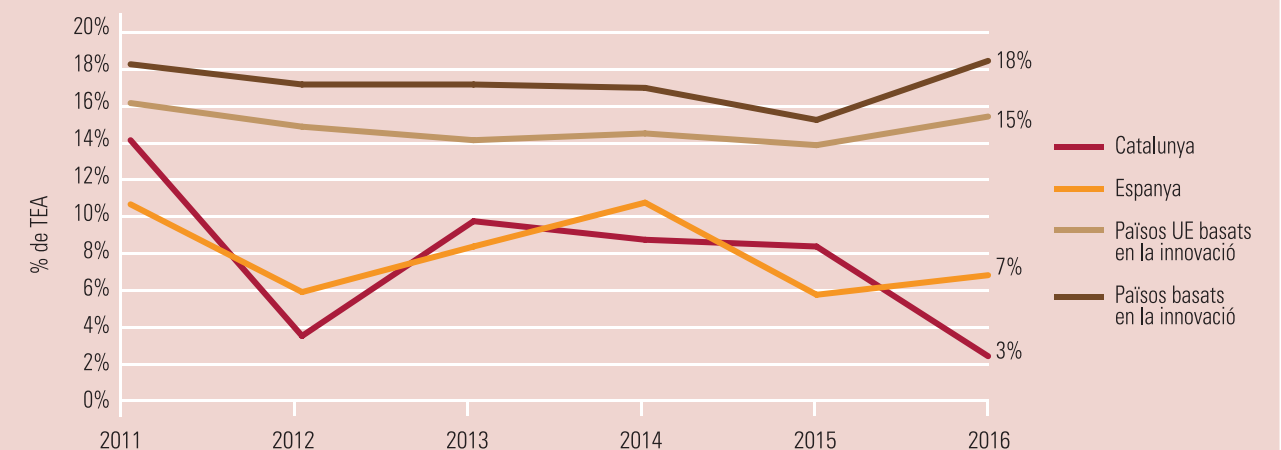
Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016



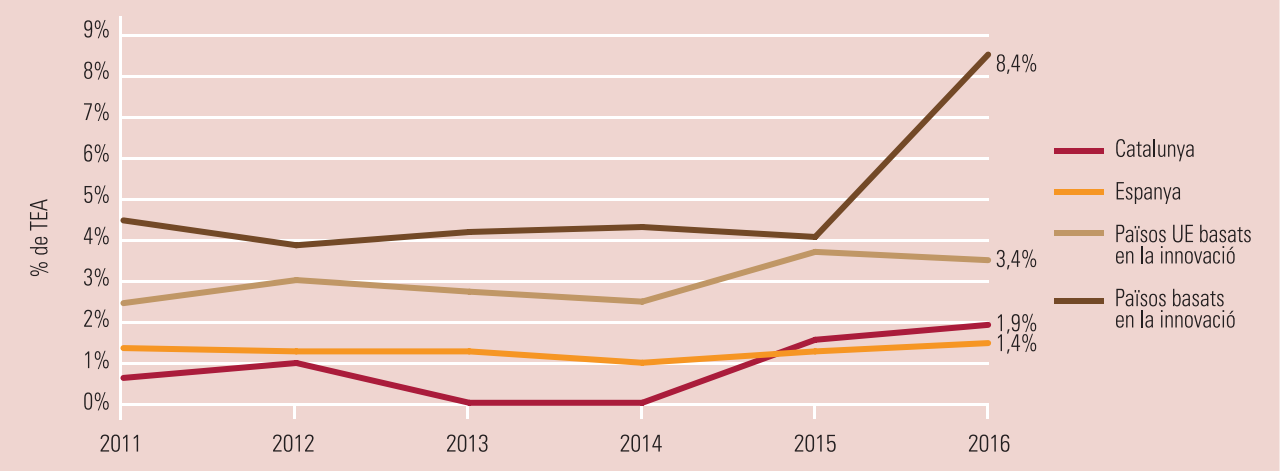
Els dos últims indicadors es refereixen al creixement esperat que, tal com hem dit al principi d'aquest apartat, constitueix una bona aproximació de les aspiracions de creixement, les quals són al seu torn un element clau de la qualitat de l'emprenedoria, tal com hem explicat abans.

Es tracta ara de veure quin és el percentatge dels emprenedors en fase inicial (gràfic 4.35) i dels consolidats (gràfic 4.36) que els pròxims 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, la mitjana dels percentatges són del 8,1% per a Catalunya i 17,1% per al conjunt de països basats en la innovació. Per als consolidats, aquests percentatges són del 0,8% i el 4,8%, 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 qüestió a part és dilucidar si la grandària és la variable independent, és a dir, la causa d'un nivell insuficient de qualitat emprenedora, o, al contrari, és merament un efecte de la també insuficient qualitat observable en altres variables com són les ja estudiades de la motivació per emprendre, el sector d'activitat o la intensitat de la innovació i la internacionalització que estudiarem a continuació o, pot ser també de condicionaments legals i institucionals, l'estudi dels quals excedeix l'àmbit de l'anàlisi que efectuem aquí.

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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016



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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016



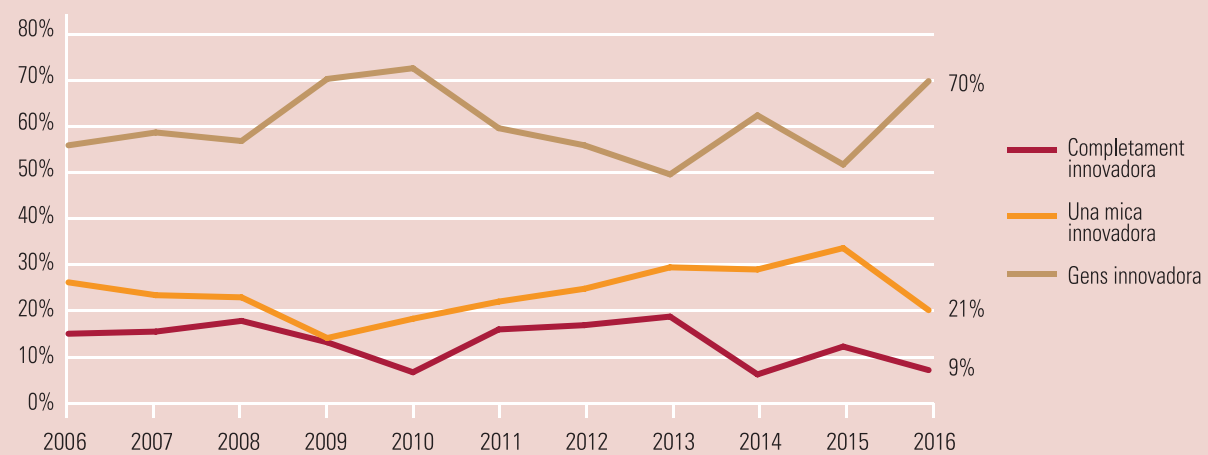
4.3.3. Orientació innovadora de productes

La capacitat d'innovar és una altra característica clau de l'emprenedoria de qualitat. Un nombre elevat de noves empreses innovadores en un context determinat pot facilitar la transformació i millora del teixit empresarial. La supervivència i el creixement dels nous negocis també depenen en part de la seva capacitat d'innovació. Per analitzar aquesta qüestió, en el projecte GEM es mesura el grau de novetat del producte ofert per la nova empresa, així com la novetat en el desenvolupament i/o aplicació de noves tecnologies.

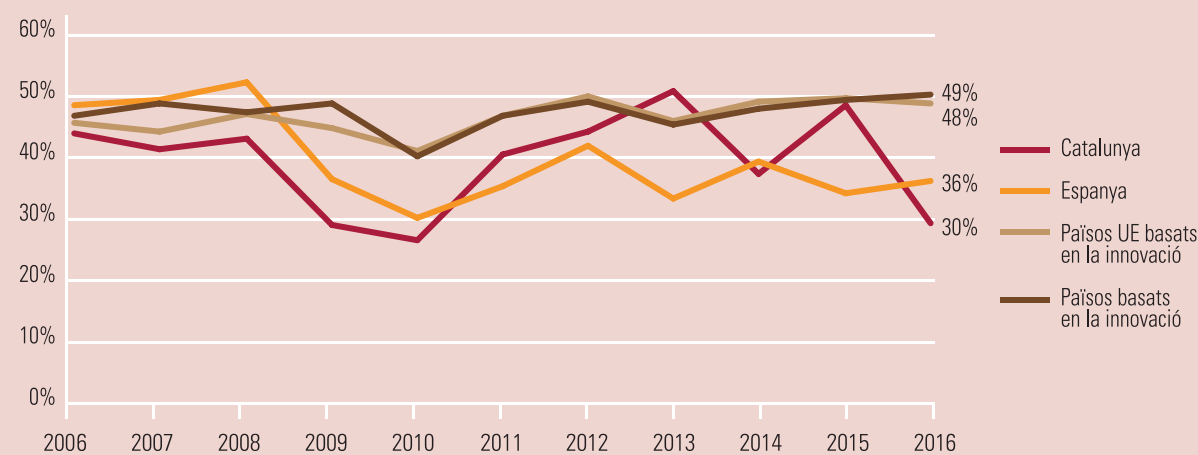
En el últim exercici s'observa una certa deterioració dels indicadors de novetat dels productes i serveis en les empreses acabades de crear. De fet, si estudiem la tendència de la sèrie al llarg dels darrers onze anys, s'observa una gradual disminució de la resposta "completament innovadora" i un augment de "no innovadora". Així, la mitjana dels que donen la primera resposta el tres primers anys és del 17,3%, durant els anys 2010/14 baixa al 14,1% i els dos últims anys al 10,9%.

En el gràfic 4.38 podem veure la comparació internacional per a la suma de les categories “completament innovadores” i “una mica innovadores”. En l’últim exercici la diferència entre Catalunya i els països basats en la innovació és de gairebé 20 punts, i baixa a 17 punts en la mitjana dels onze anys considerats. Els valors dels països basats en la innovació són més estables i no mostren la ja esmentada tendència a la disminució que s’observa al llarg de la sèrie a Catalunya. No obstant això, en els darrers exercicis Catalunya mostra, en general, una percepció més alta de novetat en els productes que Espanya.

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 2006-2016

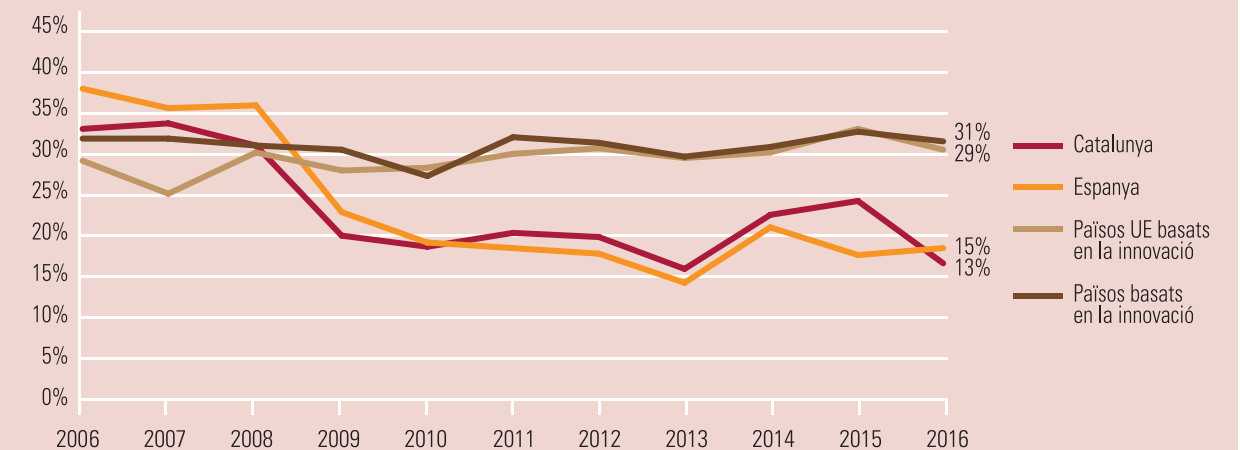


Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2016



Quan comparem emprenedors en fase inicial i consolidats, són els primers els que declaren més freqüentment llançar productes i serveis més nous que els ja existents al mercat. En aquest sentit, hi ha un 30% dels primers que el 2016 mostren certa o molta novetat en la seva oferta, davant del 13% dels consolidats (gràfic 4.39). Pel que fa als consolidats, les diferències de Catalunya respecte dels països basats en la innovació són menors (9 punts de mitjana en els onze exercicis considerats) que en el cas dels emprenedors en fase inicial i la tendència dels tres últims anys és, malgrat la disminució del 2016, de millora.

Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2016

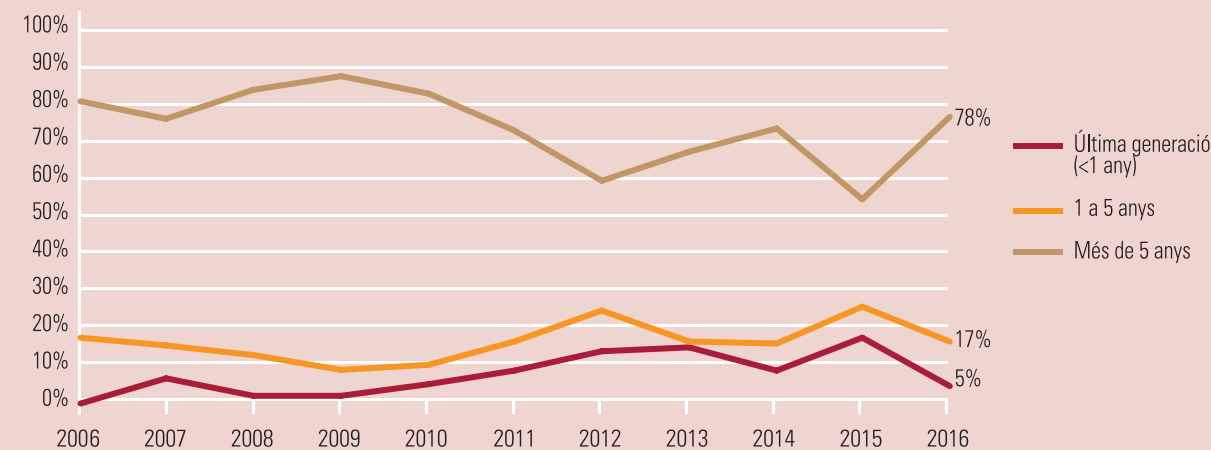


4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies

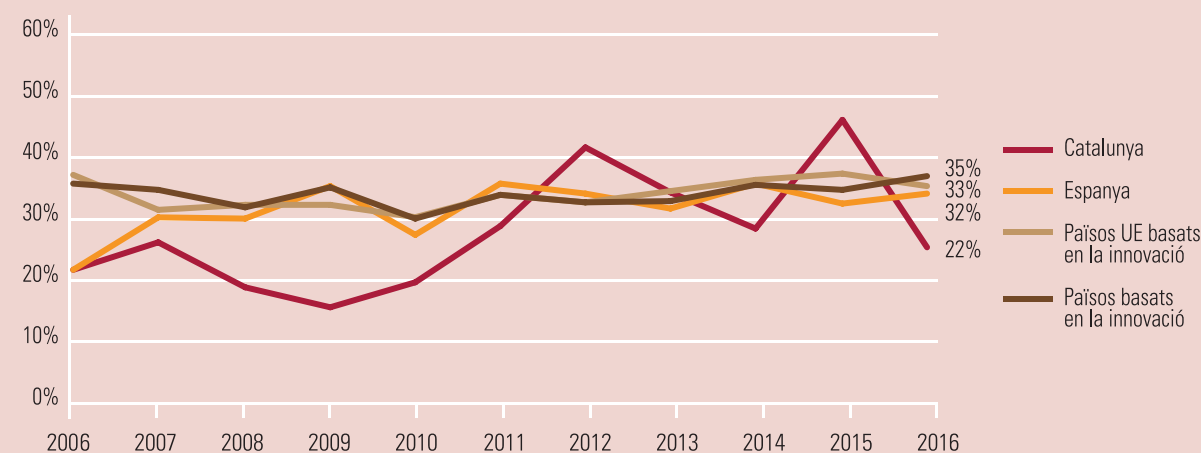
Un altre aspecte vinculat a la innovació és el relatiu a l’adopció de noves tecnologies. La majoria d’emprenedors fan servir tecnologies de més de 5 anys: 78% dels que estan en fase inicial i 87% dels consolidats (gràfics 4.40 i 4.42).

Respecte dels emprenedors en fase inicial (TEA) i malgrat la forta disminució que el 2016 s’ha produït amb relació a l’ús de les tecnologies més innovadores, la sèrie mostra en general una clara tendència a l’augment. Això explica que s’hagi passat d’un diferencial de 6,7 punts en la mitjana dels onze anys respecte dels països basats en la innovació en l’ús de les tecnologies més innovadores (cinc o menys anys d’antiguitat) a un diferencial pràcticament nul els dos últims exercicis (gràfic 4.41).

Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2016

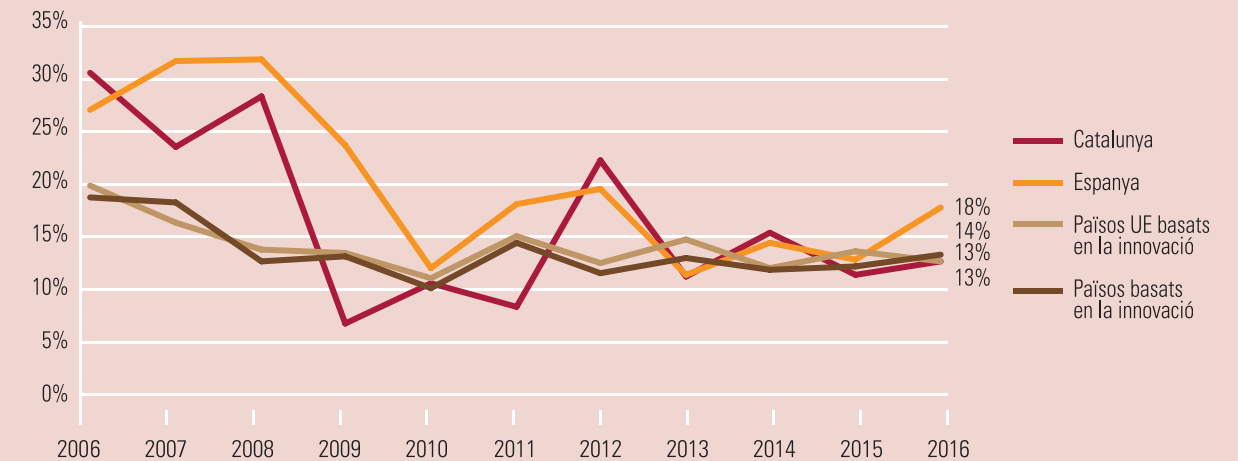


Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que consideren les seves tecnologies innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2016



En el cas dels emprenedors consolidats (gràfic 4.42), s'observa una certa tendència a la baixa (la mitjana dels dos últims anys a Catalunya és del 12,6% en l'ús de tecnologies innovadores, mentre que la mitjana 2010-14 és del 14,1%). No obstant això, en els dos últims exercicis el diferencial de Catalunya respecte dels països basats en la innovació és d'un punt percentual i en la mitjana dels onze exercicis considerats el diferencial a Catalunya és de 2,8 punts superior al dels països basats en la innovació.

Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que consideren les seves tecnologies innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2016

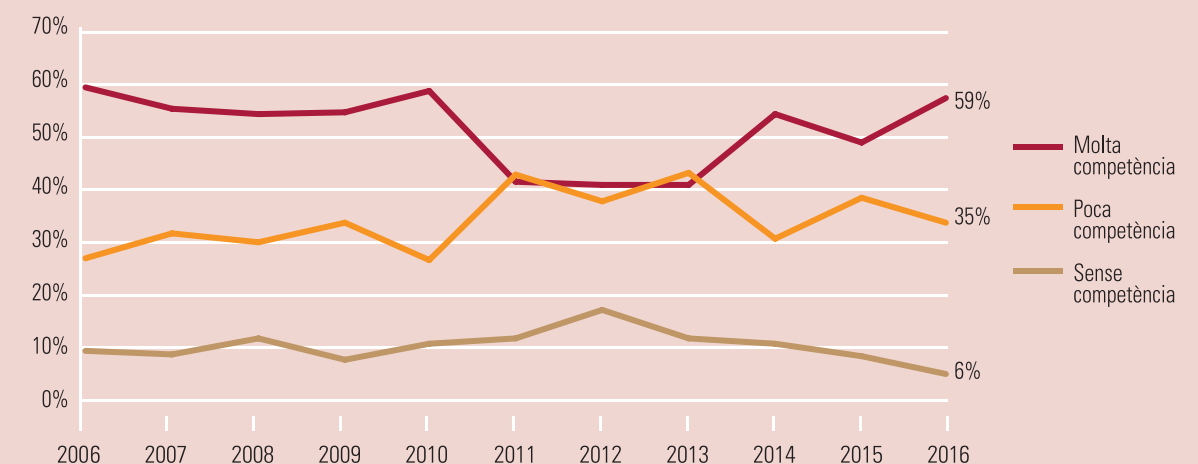


4.3.5. Competència percebuda

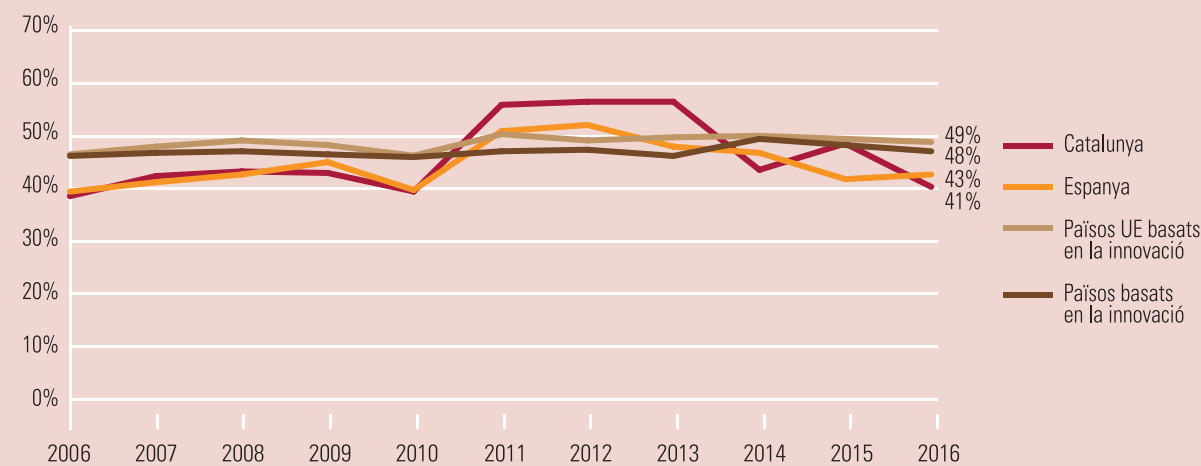
Un element adicional que té en compte el GEM és el nivell de competència que els emprenedors nous o consolidats perceben que tenen en el mercat. Aquest és un factor rellevant per explicar la supervivència i èxit dels nous negocis. En concret, es preveuen tres categories de competència percebuda: molta, poca o gens. Els resultats indiquen que en els últims exercicis repunta clarament la percepció de tenir molta competència que, durant els anys de la crisi i probablement degut a la atonia dels mercats, aconseguí els valors més baixos de la sèrie. 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, en general, la percepció de poca competència és, en els països basats en la innovació, lleugerament superior que a Catalunya i Espanya. Això és probablement perquè, tal com hem vist a l'apartat 4.3.3, es considera que disposen d'uns productes més innovadors. Pel mateix motiu observem que el valor de Catalunya és en els darrers anys més de dos punts superior al d'Espanya.

Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2016

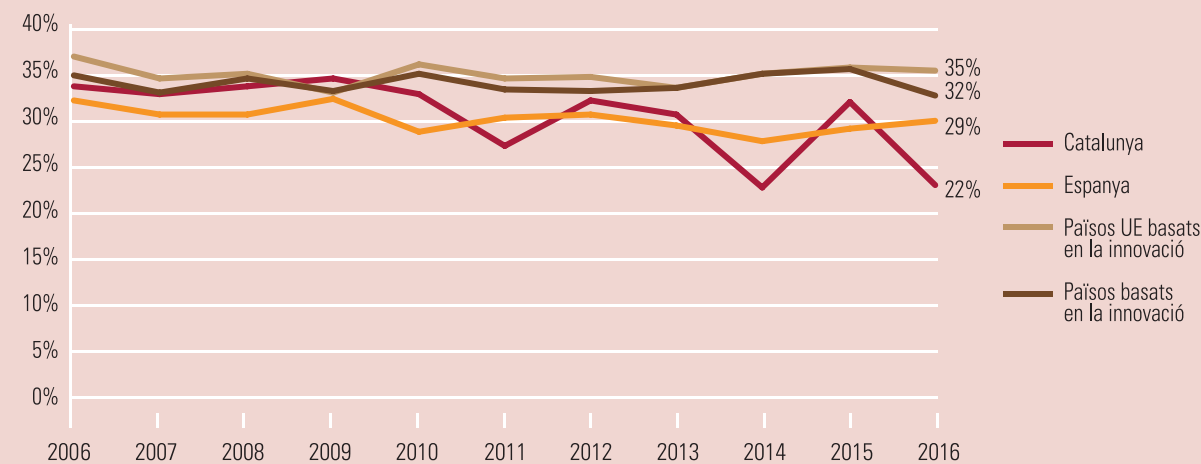


Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2016



Les percepcions sobre el nivell de competència en el cas dels consolidats són més estables durant els darrers anys (gràfic 4.45), si bé mostren un cicle similar al dels emprenedors en fase inicial. Aquí observem de mitjana una diferència de tres a quatre punts respecte dels països basats en la innovació, que repunta fins a set punts els darrers anys, tal com passava també quant a la percepció de novetat dels productes.

Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2016



4.3.6. Orientació internacional

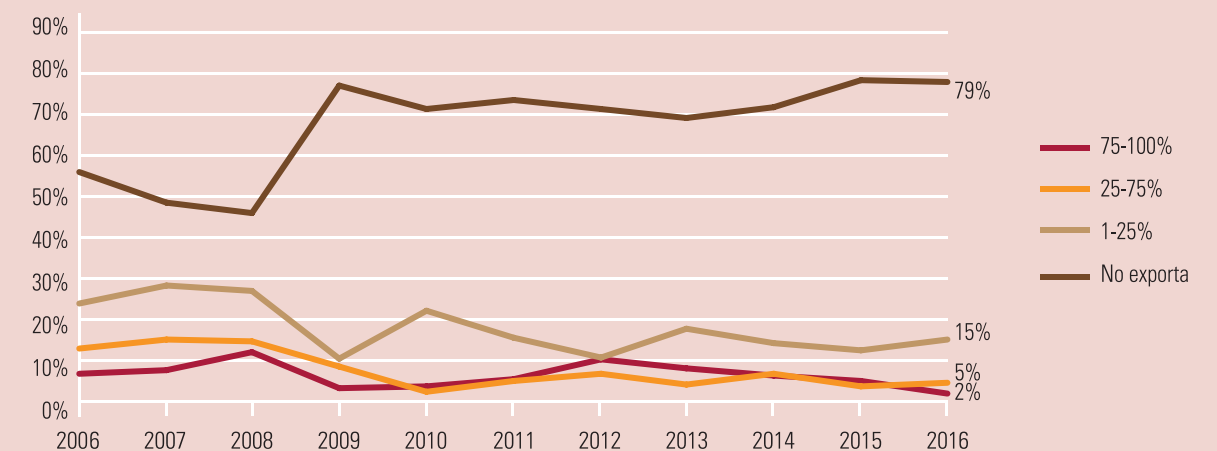
L'orientació internacional dels nous negocis també es considera una característica inherent a la qualitat de l'emprenedoria. En molts articles i recerques es constata que, amb freqüència creixent, alguns emprenedors conceben el seu negoci des d'una perspectiva internacional des de les fases més primerenques de la creació de l'empresa (*born global*). Aquestes empreses que neixen amb vocació global tendeixen a ser molt poques, però normalment assoleixen un creixement i acompliment considerables durant els primers anys de vida (Hisrich, 2013).

El projecte GEM analitza l'orientació internacional dels emprenedors a través del percentatge de vendes a clients estrangers. Els resultats són bastant similars als que s'observen des de fa uns quants anys. De fet, des de l'any 2009 fins a l'actualitat els emprenedors en fase inicial (TEA) que se centren en el mercat interior (és a dir, que no exporten) representen xifres superiors al 70% (gràfic 4.46), i arriben els darrers anys a gairebé el 80%.

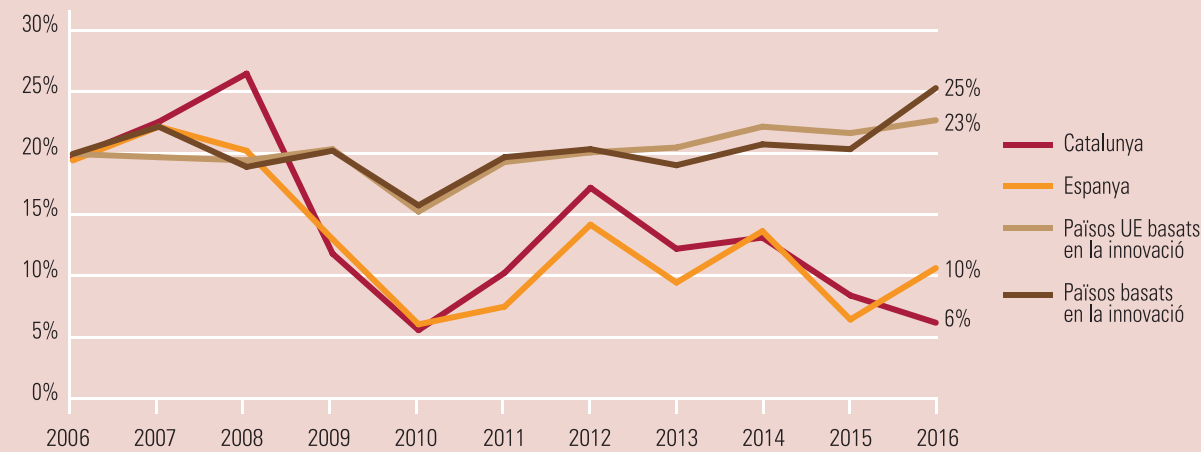
Els tres últims anys les noves empreses amb una elevada orientació internacional (entre el 75 i el 100% de les seves vendes són a clients estrangers) ha anat baixant lleugerament, i és d'un 1,5% el 2016. Els emprenedors en fase inicial amb una proporció de vendes a clients estrangers entre el 25 i el 75% són un 4,5%, i els que tenen vendes internacionals entre un 1% i un 25% representen un 15,1%.

A partir de les marques de classe de cada categoria considerada hem estimat la intensitat exportadora mitjana de Catalunya, Espanya i 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 Catalunya i Espanya. Així, la mitjana per a Catalunya de vendes a l'estranger dels primers anys de la sèrie és del 18% de les vendes totals, mentre que els dos últims anys és del 6,5%. Aquest mateix indicador és de gairebé el 20% als països basats en la innovació, que, a més, mostren una gran estabilitat en la sèrie.

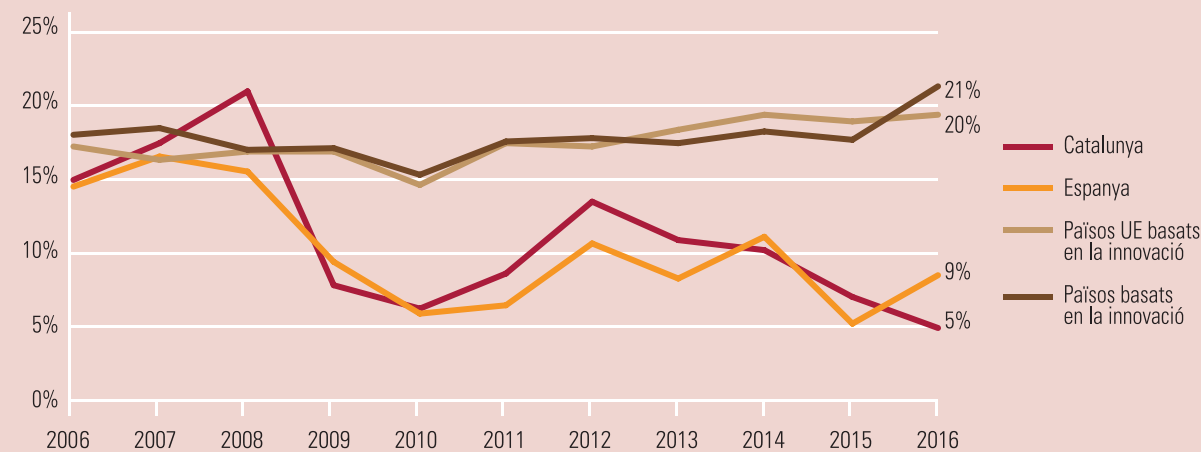
Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2016



Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació amb intensitat exportadora superior al 25%, període 2006-2016

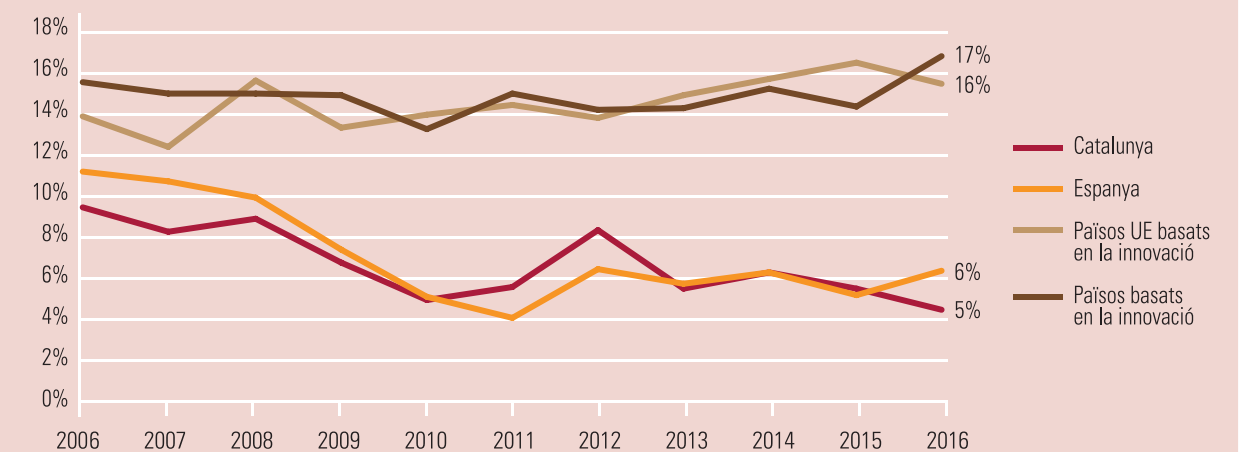


Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en el període 2006-2016



Una situació similar s'observa en els emprenedors consolidats, ja que el 79% no té clients estrangers. El percentatge amb una orientació marcadament internacional és només del 0,5%. El percentatge d'emprenedors consolidats amb vendes a clients estrangers entre l'1 i el 25% arriba al 16% i, per tant, és superior al percentatge observat en els que estan en fase inicial. En el gràfic 4.49 figura l'estimació de la intensitat exportadora calculada per als emprenedors consolidats seguint el mateix procediment que en el cas de la TEA. Aquí observem també una persistent tendència a la disminució de la intensitat exportadora a Catalunya, que passa del 9% de mitjana els tres primers anys de la sèrie al 5% de mitjana dels dos últims, la qual determina que en aquests anys el diferencial amb respecte als països basats en la innovació sigui de més de 10 punts.

Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en el període 2006-2016



4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent

Un aspecte d'importància reconeguda en la posada en funcionament de nous negocis és el que fa referència al finançament. És ben sabut que els estalvis personals, la família i els amics acostumen a ser les fonts de finançament més comunes. La majoria d'emprenedors tenen dificultats per accedir al finançament bancari, principalment per manca d'historial o de garanties. Així doncs, el desenvolupament de mercats alternatius de capital ocupa un paper important per facilitar la posada en funcionament dels nous negocis i la posterior consolidació en termes de creixement i internacionalització.

Des del punt de vista de la demanda de finançament de les noves empreses, el projecte GEM incorpora dades sobre les necessitats de finançament. L'any 2016 el capital llavor necessari per als projectes naixents va ser de 101.064 euros de mitjana a Catalunya (taula 4.1). Aquest valor mitjà és clarament superior al de l'any 2015, que era de 92.934 euros. Ara bé, existeix una gran dispersió en les necessitats de capital dels diferents projectes i, per això, el capital llavor oscil·la entre 1.000 euros com a mínim i 3.000.000 d'euros com a màxim, valors superiors als de l'exercici anterior. Amb relació a la mitjana d'aquesta variable, s'observa que el 50% dels projectes ha necessitat una inversió mínima de 20.000 euros, valor igual al de 2015. A la demarcació de Barcelona, tant la mitjana (139.388 euros) com la mediana (25.000 euros) del capital total necessari per posar en funcionament el negoci són superiors als de Catalunya.

D'altra banda, el 2015 gairebé el 70% del capital llavor per a projectes naixents va ser aportat pels mateixos emprenedors, exactament el 68,3% a Catalunya i el 69,3% a Barcelona. Tanmateix, almenys un de cada quatre emprenedors va aportar el 100% del capital llavor amb fons propis, tant a Catalunya com a Barcelona. Malauradament, el qüestionari de 2016 no recull aquesta qüestió, i per això no es poden comparar els resultats d'un exercici i un altre pel que fa a aquesta qüestió.

Des del punt de vista de l'oferta de finançament, s'observa que en l'últim exercici el percentatge de població que ha invertit en negocis de tercers persones en els darrers tres anys disminueix un punt percentual tant a Catalunya com a Barcelona (gràfic 4.50). S'haurà de seguir aquest indicador per comprovar si aquesta disminució és puntual o deguda al mostreig o indica un canvi de tendència. Si fos així, s'haurien d'estudiar causes per, eventualment, orientar mesures.

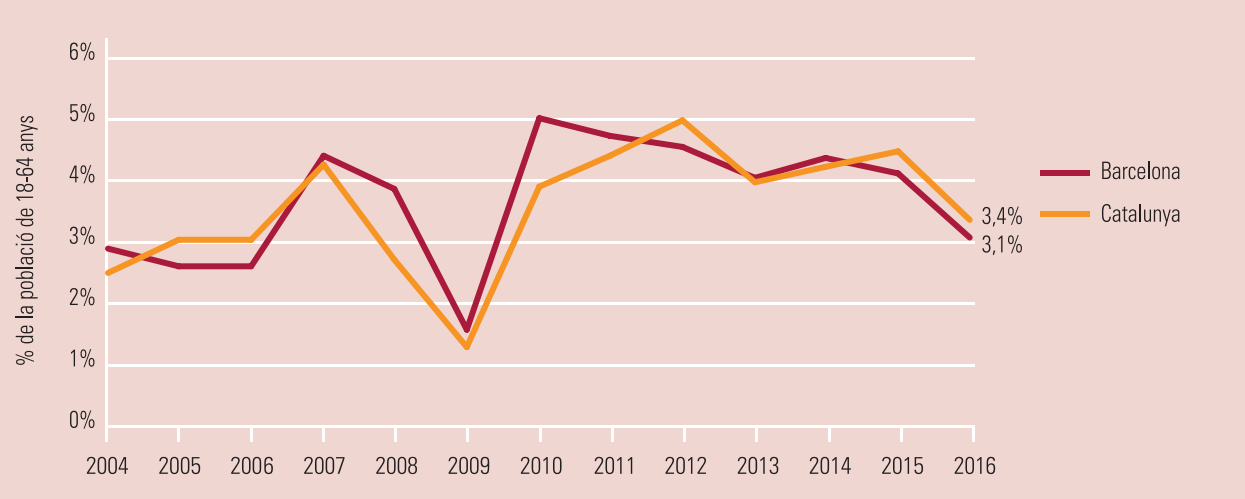
Taula 4.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya, 2015 i 2016

	2016 Capital total necessari per arrencar el negoci	2015 Capital total necessari per arrencar el negoci	2015 Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	2015 Percentatge del capital llavor aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	101.064,02	92.934,13	36.833,42	68,30
Desviació estàndard	447.853,88	187.338,49	85.298,56	34,36
Mínim	1.000	300	300	3,00
Percentil 05	2.000	3.000	1.000	11,25
Percentil 10	2.500	5.000	2.000	25,00
Percentil 25	3.500	8.000	5.000	33,33
Mediana	20.000	20.000	15.000	100,00
Percentil 75	40.000	70.000	27.500	100,00
Percentil 90	70.000	300.000	60.000	100,00
Percentil 95	150.000	500.000	100.000	100,00
Màxim	3.000.000	1.000.000	500.000	100,00

Taula 4.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Barcelona, 2015 i 2016

	2016 Capital total necessari per arrencar el negoci	2015 Capital total necessari per arrencar el negoci	2015 Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	2015 Percentatge del capital llavor aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	139.388,51	92.543,01	34.043,01	69,30
Desviació estàndard	536.262,29	205.441,25	87.525,63	33,92
Mínim	2.200	2.000	1.000	3,00
Percentil 05	2.500	3.000	1.500	10,00
Percentil 10	2.500	5.000	2.000	25,00
Percentil 25	10.000	6.000	5.000	40,00
Mediana	25.000	20.000	10.000	100,00
Percentil 75	50.000	60.000	25.000	100,00
Percentil 90	120.000	300.000	60.000	100,00
Percentil 95	300.000	700.000	100.000	100,00
Màxim	3.000.000	1.000.000	500.000	100,00

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 2004-2016



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

En aquest apartat es comparen 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 2016. Aquests resultats es mostren a la taula 4.3. Es pot observar que a Catalunya els emprenedors dedicats a serveis a empreses suposen una proporció més elevada del total d'emprenedors respecte de la mitjana de les economies basades en la innovació (34,6% per 26,8%, respectivament). Contràriament, el percentatge d'emprenedors nous en activitats transformadores és inferior al d'aquests països (9,8% per 21,8%). De manera, les expectatives de grandària en nombre d'empleats d'aquí a cinc anys són inferiors a les de les economies innovadores (el pes dels emprenedors que esperen tenir més de cinc treballadors d'aquí a cinc anys és del 29,8% als països innovadors, del 10,7% a Catalunya i del 14,2% a Espanya). Trobem una situació similar respecte del grau de novetat dels productes i serveis que ofereixen: el percentatge d'emprenedors en fase inicial que ofereixen un producte completament nou una mica nou és del 49,4% en les economies innovadores, 30,0% a Catalunya i 36,3% a Espanya). Respecte de l'orientació internacional dels nous negocis, la proporció d'emprenedors catalans que no exporten és clarament més elevada que la dels països més desenvolupats (78,9% per 37,7%).

D'altra banda, els gràfics 4.51 a 4.53 mostren, per a set de les principals característiques de les empreses creades recentment, el posicionament de Barcelona i Catalunya a escala internacional i autonòmica el 2016. Els resultats obtinguts confirmen que l'emprenedoria en fase inicial (TEA) a Catalunya està en una posició elevada en el rànquing si considerem el percentatge de nous negocis dedicats a serveis a empreses (6a en la comparació internacional i 3a a escala autonòmica). El percentatge d'emprenedors en fase inicial amb negocis que ofereixen un producte completament o parcialment nou és inferior als països innovadors. El mateix passa amb l'ús de tecnologies de menys de cinc anys. A més, respecte dels països basats en la innovació, Catalunya es troba en les darreres posicions quant a l'orientació internacional, calculada com la proporció d'emprenedors en fase inicial amb negocis que el 2016 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior, així com en les expectatives de grandària, interpretades com els emprenedors en fase inicial que esperen tenir més de cinc empleats d'aquí a cinc anys. Per tal d'interpretar adequadament aquests resultats convé tenir en compte que tots es refereixen a l'any 2016, i que tal com ja hem explicat més amunt, aquest any s'ha produït un biaix a la baixa en la majoria d'indicadors d'aquest capítol que atribuïm més a qüestions vinculades a l'errada mostral (veure taula 1.2) que no pas a un autèntic canvi de signe. Per això per minimitzar la seva incidència, als altres apartats hem basat l'anàlisi en l'estudi de tendències.

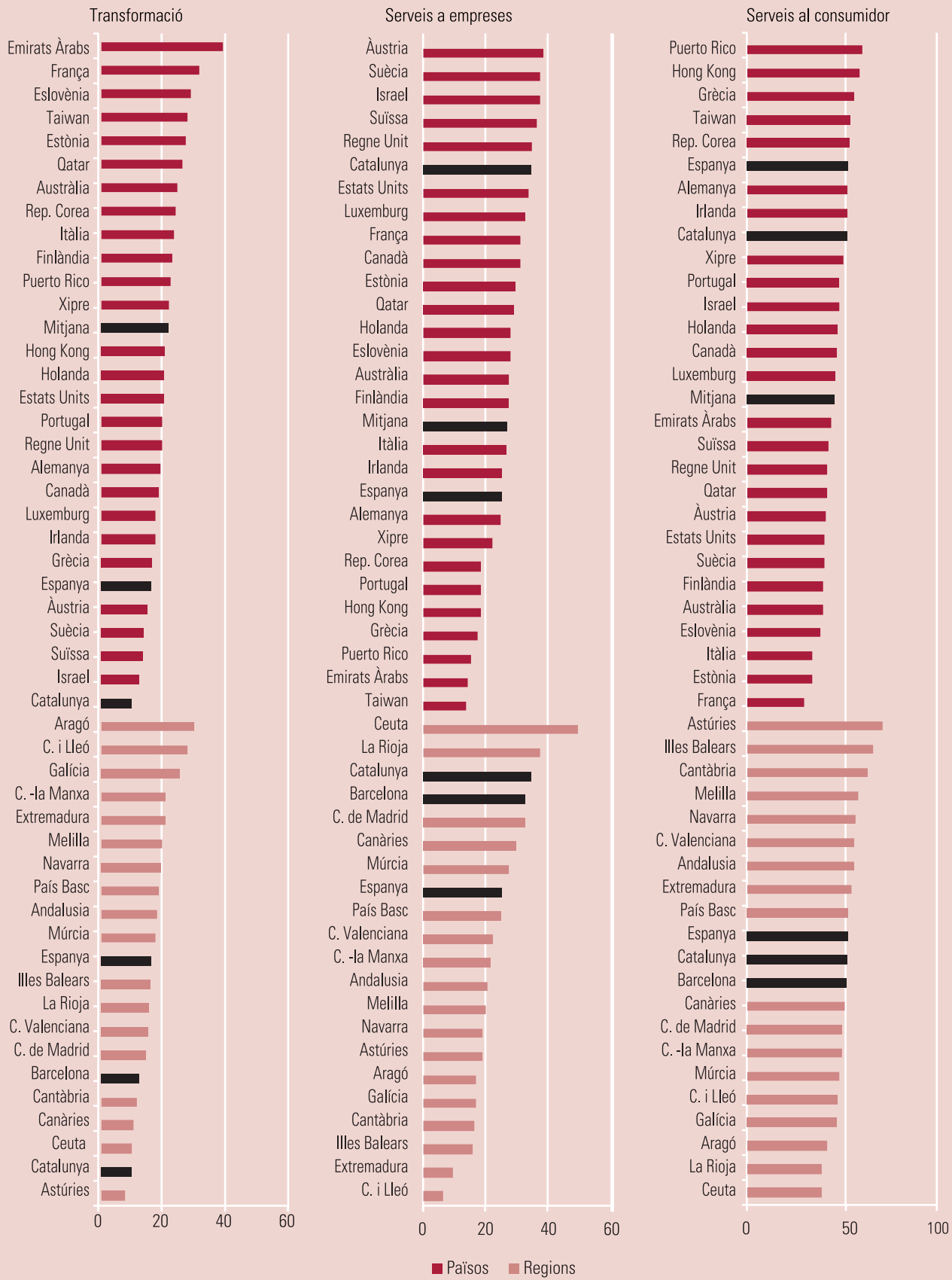
En relació amb aquestes mateixes variables, en el gràfic 4.54 es presenta agrupadament per a totes el posicionament de Catalunya en comparació amb Espanya, la UE i les economies basades en la innovació. Finalment, la comparació de Barcelona amb la resta de Catalunya que es mostra en el gràfic 4.55 indica que les expectatives de treball són superiors a Barcelona, mentre que s'obté una valoració superior de la novetat dels productes i del pes dels serveis a empreses a la resta de Catalunya.

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2016. Anàlisi per tipus d'economia

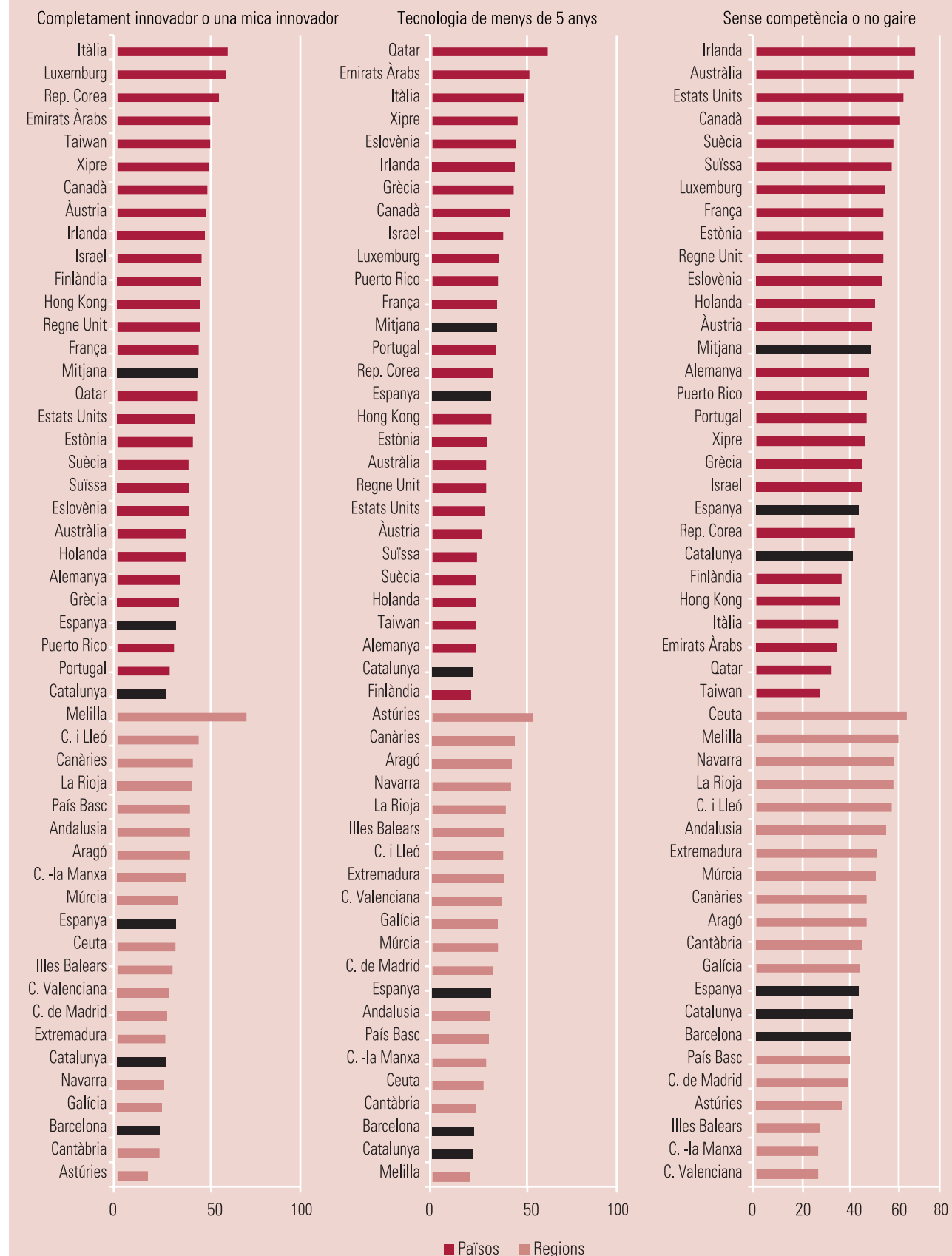
		Distribució sectorial				Dimensió esperada	Orientació innovadora			Orientació internacional			
		Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor		Completament	Alta	Cap	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economies basades en els factors de producció	Mitjana	11,7	27,4	8,8	52,1	23,5	12,2	22,1	65,6	75,4	20,1	3,3	1,2
	Burkina Faso	25,9	22,5	1,0	50,7	22,0	4,6	31,8	63,6	83,8	11,7	3,4	1,1
	Camerun	22,0	30,5	5,9	41,6	17,6	4,1	27,7	68,3	72,8	21,7	4,8	0,7
	Índia	1,4	14,9	7,0	76,7	9,0	43,4	19,2	37,4	47,0	43,3	5,5	4,3
	Iran	7,5	30,8	19,3	42,5	31,9	8,1	22,5	69,4	79,6	16,8	3,3	0,3
	Kazakhstan	7,8	28,2	11,4	52,6	35,9	4,1	23,3	72,5	71,6	25,2	2,3	0,9
	Rússia	5,7	37,3	8,5	48,4	24,7	9,3	8,2	82,5	97,3	2,0	0,7	0,0
Economies basades en l'eficiència	Mitjana	7,0	22,1	11,6	59,4	23,2	17,1	28,2	54,6	61,7	22,8	10,4	5,1
	Arabia Saudita	0,2	16,2	4,8	78,8	29,2	13,6	21,2	65,3	33,5	17,8	45,8	2,9
	Argentina	1,4	17,7	16,6	64,4	25,7	17,1	27,8	55,1	88,6	6,6	2,9	1,9
	Belice	2,8	15,0	16,5	65,8	26,3	17,0	44,1	38,8	12,6	42,3	22,8	22,3
	Brasil	2,1	24,0	5,0	69,0	4,9	8,1	12,2	79,7	98,2	1,5	0,0	0,3
	Bulgària	5,5	26,3	14,4	53,8	14,5	4,1	25,8	70,1	55,1	38,2	2,3	4,5
	Xile	3,5	23,2	19,9	53,4	38,2	43,3	44,1	12,6	52,5	34,3	10,6	2,6
	Xina	6,3	18,6	12,5	62,7	36,8	14,5	62,4	23,1	65,3	27,1	5,6	2,1
	Colòmbia	0,7	22,3	9,8	67,2	42,3	12,1	35,4	52,5	66,6	21,3	8,4	3,7
	Croàcia	16,3	28,5	20,9	34,3	33,8	10,9	17,2	71,9	16,5	44,9	24,2	14,3
	Equador	6,9	11,7	6,5	74,9	7,2	18,8	11,3	70,0	92,0	7,3	0,6	0,2
	Egipte	13,5	33,9	6,7	45,9	28,8	22,6	18,6	58,8	77,6	13,5	7,2	1,7
	El Salvador	1,9	13,8	5,5	78,8	21,0	13,0	22,6	64,4	73,0	23,3	3,7	0,0
	Eslovàquia	3,4	24,9	24,9	46,9	24,9	10,1	33,9	56,1	43,0	40,8	8,9	7,3
	Geòrgia	33,3	29,3	8,0	29,4	20,6	9,3	18,2	72,5	47,7	34,7	9,8	7,8
	Guatemala	1,8	13,3	3,4	81,4	9,0	39,6	36,4	24,0	100,0	0,0	0,0	0,0
	Hongria	8,6	31,7	27,1	32,6	40,1	8,0	24,3	67,7	32,8	44,4	14,9	7,9
	Indonèsia	1,1	3,2	9,1	86,5	4,4	21,6	22,9	55,5	97,9	1,2	0,1	0,8
	Jamaica	20,4	10,5	3,7	65,4	2,0	10,1	19,1	70,9	57,3	21,3	11,0	10,4
	Jordània	5,2	26,4	3,1	65,3	15,9	24,7	32,5	42,7	57,2	5,1	18,6	19,1
	Letònia	15,5	36,3	12,8	35,4	32,9	14,4	28,7	56,9	49,3	23,5	19,3	7,9
	Líban	3,0	11,3	6,5	79,2	11,2	17,2	57,6	25,2	20,0	38,6	35,7	5,7
	Macedònia	14,7	33,8	10,2	41,3	30,5	12,4	12,2	75,4	73,7	10,6	9,4	6,4
	Malàisia	9,9	14,4	6,1	69,7	19,1	3,9	5,9	90,2	58,2	41,8	0,0	0,0
	Marroc	2,1	34,7	3,4	59,8	20,0	27,3	28,4	44,3	66,9	30,4	1,7	1,0
	Mèxic	0,5	15,1	7,4	76,9	14,3	10,7	27,0	62,3	76,0	14,0	8,1	1,8
	Panamà	5,3	28,1	7,0	59,6	8,6	24,1	20,7	55,3	64,4	16,9	14,4	4,2
	Perú	4,9	23,3	8,8	63,0	25,7	15,9	23,9	60,2	84,8	10,0	3,7	1,4
	Polònia	2,4	28,6	33,3	35,7	29,5	15,6	42,2	42,2	43,8	42,5	6,3	7,5
	Sud-àfrica	2,9	25,3	14,6	57,2	34,5	23,8	24,1	52,1	46,9	27,7	17,4	8,0
	Tailàndia	10,2	13,0	9,1	67,7	12,0	9,8	26,2	64,0	91,2	6,9	0,9	1,0
	Turquia	15,1	26,0	11,2	47,7	55,8	37,5	48,1	14,4	55,0	30,6	9,5	4,9
	Uruguai	1,8	26,2	20,9	51,2	24,4	17,7	28,0	54,2	77,4	9,9	10,2	2,5
Economies basades en la innovació	Mitjana	4,1	21,8	26,8	47,4	29,8	16,9	32,5	50,6	37,7	37,0	14,3	11,0
	Alemanya	1,2	19,1	25,0	54,6	25,5	11,6	26,8	61,6	31,9	46,6	14,7	6,8
	Austràlia	6,9	24,8	27,4	40,9	27,7	17,6	25,2	57,2	35,2	49,9	6,4	8,5
	Àustria	3,8	15,1	38,4	42,7	18,0	11,0	43,9	45,1	25,3	42,2	18,0	14,5
	Canadà	2,0	18,7	30,9	48,4	20,2	14,6	41,6	43,9	22,4	42,3	20,1	15,2
	Catalunya	1,5	9,8	34,6	54,1	10,7	8,6	21,4	70,0	78,9	15,1	4,5	1,5
	Catar	1,0	26,5	29,0	43,5	62,5	20,2	29,0	50,9	51,3	20,6	18,7	9,4
	Chipre	3,5	22,0	22,0	52,5	27,0	24,4	32,4	43,2	44,3	28,6	17,2	10,0
	Corea	1,6	24,3	18,7	55,3	27,6	17,1	45,6	37,3	70,7	12,6	14,3	2,4
	Emirats Àrabs	0,9	39,6	14,2	45,3	56,6	38,8	19,1	42,1	0,8	27,5	26,9	44,8
	Eslovènia	3,1	29,3	27,8	39,7	32,7	18,0	26,0	56,0	42,1	28,8	13,9	15,2
	Espanya	4,1	16,2	25,1	54,6	14,2	12,5	23,8	63,7	72,2	17,4	6,4	4,1
	Estats Units	3,8	20,4	33,6	42,1	36,4	15,4	32,2	52,4	14,9	74,9	7,9	2,3
	Estònia	7,8	27,7	29,5	35,0	31,7	11,3	35,8	53,0	39,4	44,2	9,7	6,7
	Finlàndia	8,1	23,4	27,4	41,1	20,6	17,9	33,7	48,4	59,9	26,7	5,5	7,9
	França	5,6	32,0	31,4	31,0	24,7	18,0	32,7	49,2	37,8	42,0	16,6	3,6
	Grècia	7,7	16,6	17,6	58,1	13,1	15,6	22,7	61,7	30,6	38,3	11,5	19,6
	Hong Kong	0,0	20,6	18,4	61,0	45,5	8,3	42,8	48,8	31,5	30,2	16,3	22,0
	Irlanda	2,7	17,8	25,2	54,3	41,9	16,4	37,6	46,0	22,1	52,5	16,4	9,0
	Israel	0,5	12,4	37,4	49,7	25,0	14,1	38,3	47,6	47,6	24,8	11,6	16,0
	Itàlia	14,0	23,7	26,6	35,6	24,8	30,6	37,6	31,8	46,3	24,5	21,2	8,0
	Luxemburg	1,4	17,9	32,8	47,9	27,9	14,1	53,6	32,3	26,6	43,2	17,3	12,9
	Països Baixos	2,9	20,4	27,9	48,8	18,2	12,3	29,8	57,9	57,4	31,4	5,3	5,9
	Portugal	11,3	20,2	18,7	49,9	28,2	5,7	26,5	67,8	26,0	43,6	16,8	13,6
	Puerto Rico	0,0	22,5	15,4	62,0	23,3	13,9	21,2	65,0	44,0	35,7	10,4	9,9
	Regne Unit	1,5	20,1	34,7	43,7	30,3	17,1	33,9	49,0	33,1	47,9	14,1	4,9
	Suècia	6,6	13,9	37,7	41,8	13,4	5,9	38,7	55,4	39,7	40,5	11,9	7,9
	Suïssa	5,9	13,6	36,4	44,1	30,0	13,9	30,3	55,7	15,6	51,2	24,3	8,9
	Taiwan	1,8	28,4	13,9	55,9	57,8	39,7	17,5	42,8	48,6	31,5	12,2	7,8

Font: GEM España, APS 2016.

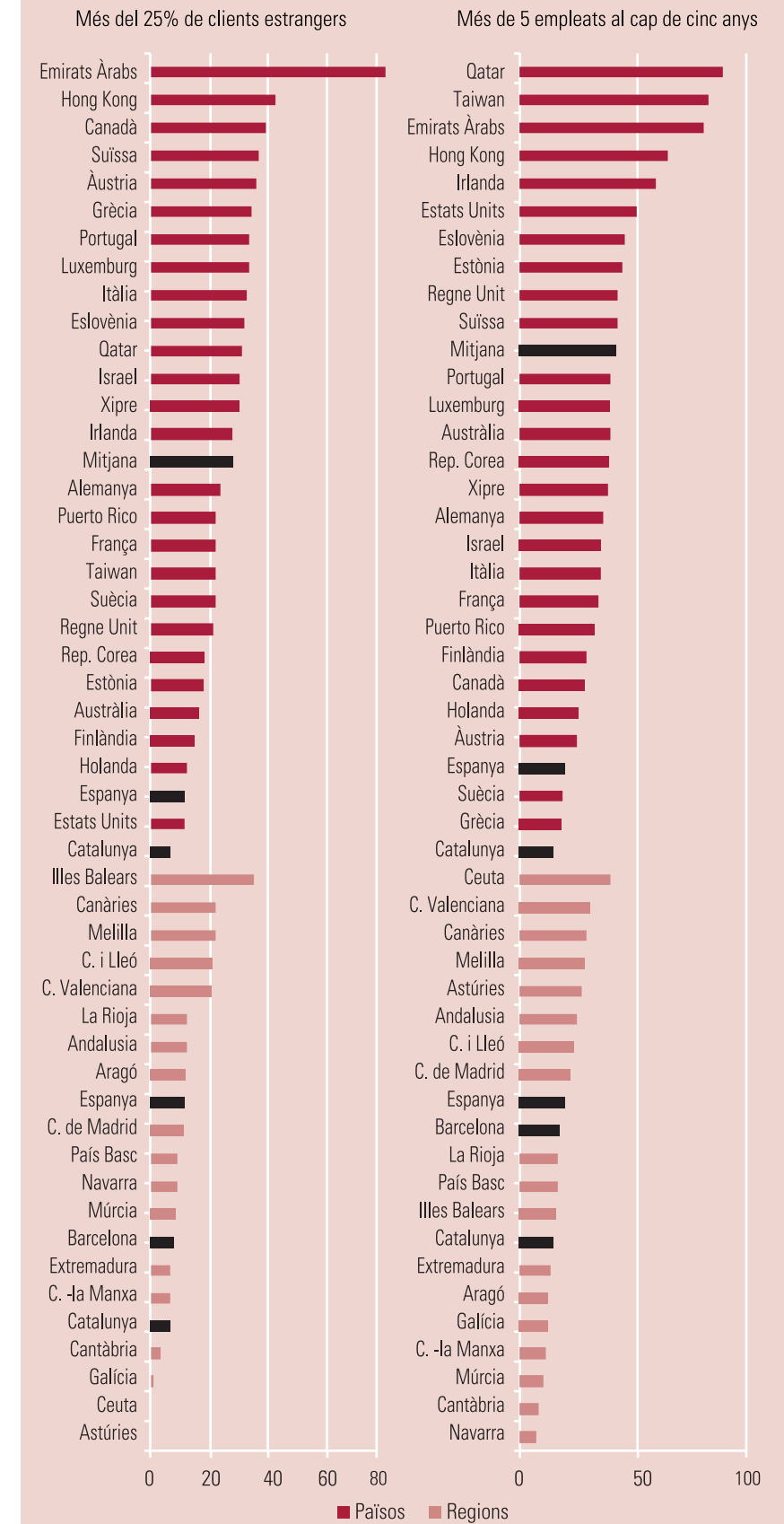
Gràfic 4.51. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis als sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum, 2016



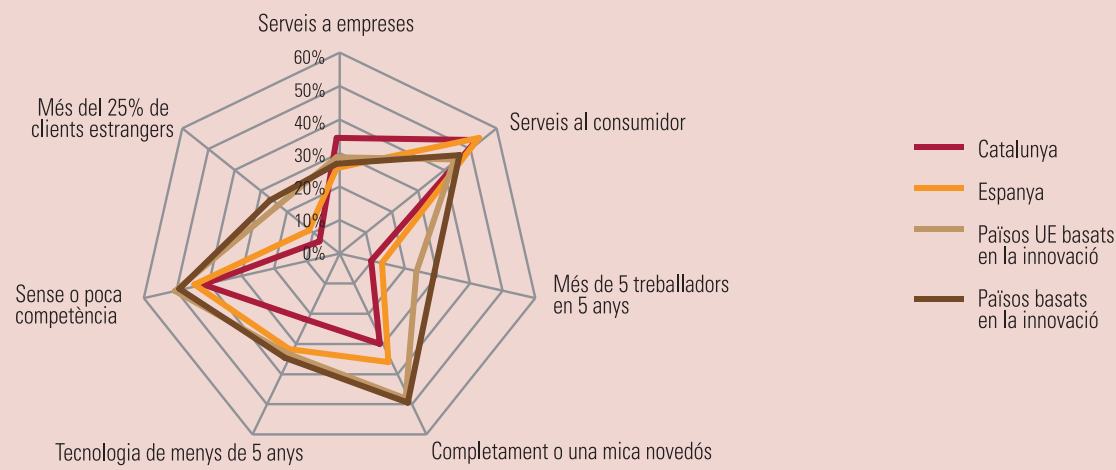
Gràfic 4.52. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2016 oferien un producte completament innovador o una mica innovador, que feien servir tecnologies de menys de cinc anys d'antiguitat i que no tenien gens de competència, o molt poca



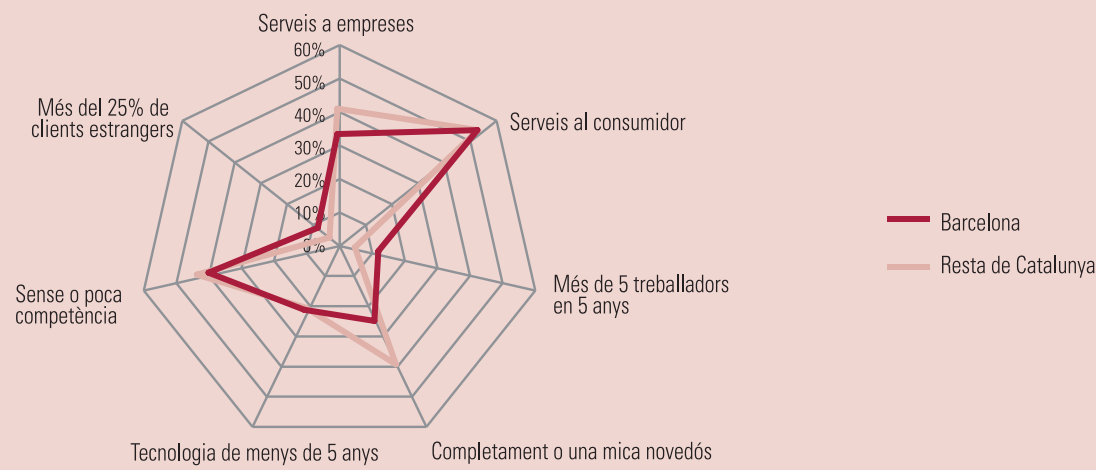
Gràfic 4.53. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2016 tenien més del 25% de clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 treballadors en cinc anys



Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2016



Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya el 2016 respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2016



5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

A l'hora d'estudiar el procés emprenedor és important analitzar el perfil de les persones involucrades en les diferents etapes d'aquest. En aquest apartat s'analitzen les principals variables que defineixen aquest perfil: edat, gènere, nivell de renda i situació laboral. Convé esmentar que el nivell d'educació s'ha examinat a l'apartat 4.2 del capítol anterior. A continuació es presenten els resultats detallats per a cadascuna.

5.1. Distribució per edat

En primer lloc, hem d'assenyalar que la mitjana d'edat dels emprenedors catalans el 2016 és similar a l'any anterior. La mitjana d'edat dels potencials i naixents és de 39 anys, i la dels nous és de 40 anys. Les diferències més grans, igual que en anteriors casos, s'aprecien quan es comparen aquestes dades amb la mitjana dels consolidats, que el 2016 és de 47 anys (taula 5.1). 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 Barcelona, la mitjana d'edat dels emprenedors és molt similar a la de Catalunya en conjunt, si bé és un any superior en els naixents, però un any inferior en els abandonaments (taula 5.2).

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2016

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	39	39	40	40	47	48
Desviació estàndard	12	11	10	10	9	11
Mínim	18	21	19	19	22	25
Percentil 05	20	24	25	24	32	33
Percentil 10	22	27	29	29	36	35
Percentil 25	29	30	32	31	42	38
Mediana	41	35	40	38	47	47
Percentil 75	50	48	46	46	53	57
Percentil 90	54	57	54	55	59	64
Percentil 95	56	61	59	59	61	64
Màxim	63	64	64	64	64	64

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2016

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	39	40	40	40	47	47
Desviació estàndard	12	12	10	10	8	10
Mínim	18	21	19	19	22	25
Percentil 05	20	24	25	25	32	33
Percentil 10	22	29	29	29	36	35
Percentil 25	30	31	32	32	42	40
Mediana	41	37	40	38	47	46
Percentil 75	49	51	44	47	53	56
Percentil 90	54	57	53	54	57	63
Percentil 95	56	61	59	59	63	64
Màxim	63	64	64	64	64	64

L'anàlisi de la distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2016 indica que l'edat de les dones és més elevada que la dels homes en els grups d'emprenedors potencials, naixents i nous (taula 5.3). En canvi, en les fases avançades del procés, els homes de mitjana tenen una mitjana d'edat superior que les dones. Més concretament, les dones tenen 40 anys de mitjana en potencials i naixents, mentre que els homes tenen mitjanes de 38 i 37 anys, respectivament. Un canvi respecte de l'any 2015 és l'augment de la mitjana d'edat de les emprenedores noves, ja que passa de 38 a 41 anys i supera la mitjana dels homes, que és de 39 anys. En canvi, tant en la fase de consolidació com en la d'abandonament les mitjanes són de 46 anys les dones i 48 els homes. A Barcelona els resultats són semblants, si bé la mitjana d'edat de les dones emprenedores és un any superior en les potencials, naixents i abandonaments i un any inferior en les consolidades (taula 5.4).

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya, 2016

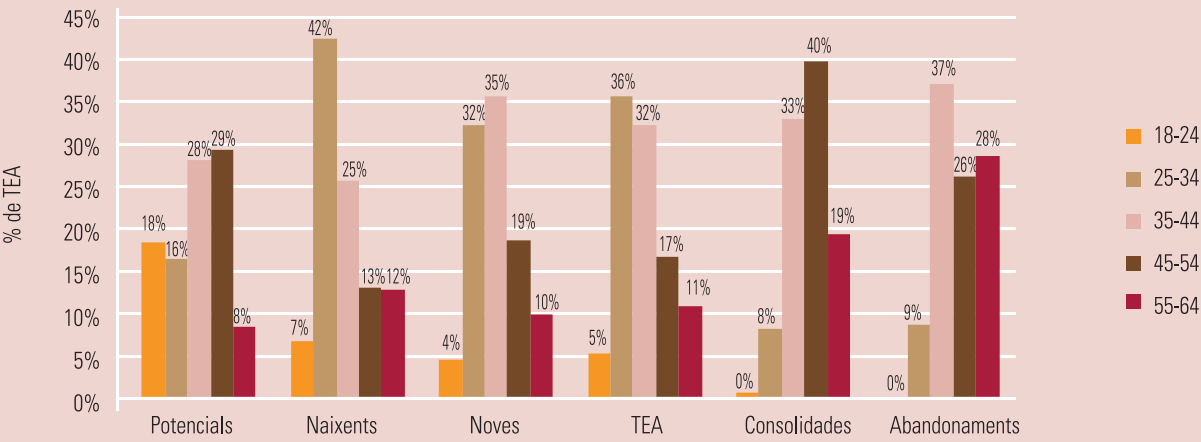
		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	40	40	41	41	46	46
	Desviació estàndard	12	13	9	11	8	10
Homes	Mitjana	38	37	39	39	48	48
	Desviació estàndard	12	10	11	10	9	11

Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona, 2016

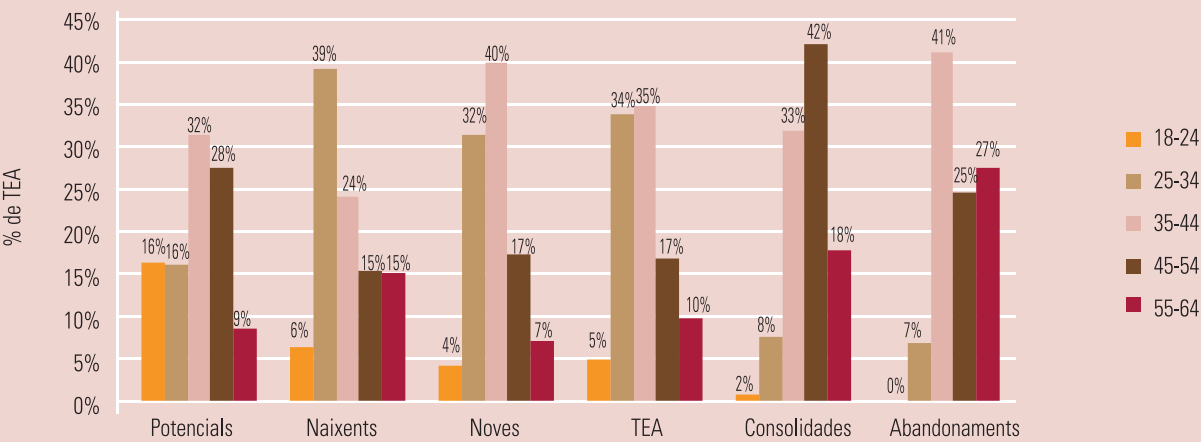
		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	41	41	41	41	45	47
	Desviació estàndard	12	14	9	11	8	10
Homes	Mitjana	39	38	39	39	49	47
	Desviació estàndard	12	8	10	10	8	10

Segons la distribució per edats dels emprenedors catalans el 2016 (gràfic 5.1), s'observa que en la franja de 18-24 anys predominen els potencials, en la de 25-34 destaquen els naixents, en la de 35-44 hi ha una distribució força similar entre els diferents grups d'emprenedors, en la de 45-54 destaquen els consolidats i, finalment, en la de 55-64 predomina el percentatge d'abandonaments. Pel que fa a l'any 2015 remarcuem l'augment de la proporció d'emprenedors naixents en el tram de 25-34 anys. També remarcuem que, lògicament, la gran majoria dels consolidats (un 92%) tenen 35 anys o més. A Barcelona s'aprecien uns patrons semblants (gràfic 5.2). Fem notar que en el grup d'emprenedors potencials, el grup d'edat més nombrós és el 35 a 44 anys.

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2016



Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2016

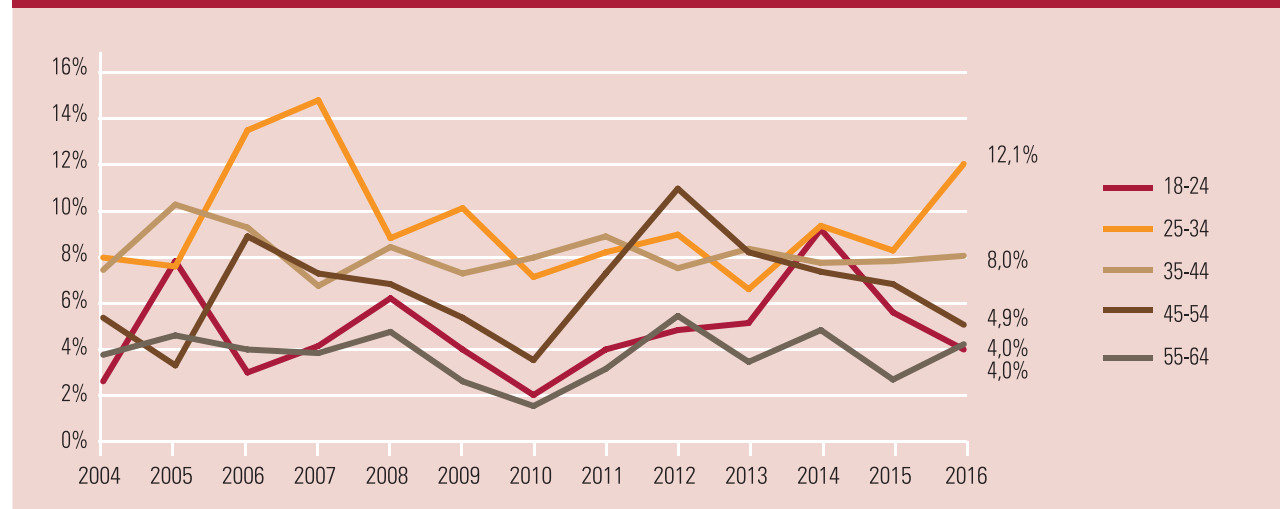


El gràfic 5.3 mostra l'índex TEA calculat per a diferents grups de població d'acord amb el tram d'edat, cosa que permet distingir en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre. Tal com podem observar:

- El tram de 25-34 anys és el que té una TEA superior (12,1%). A continuació, se situa el de 35-44 (8,0%). Amb una TEA clarament inferior hi ha els grups de 45-54 (4,9%), 55-64 (4,0%) i 18-24 (4,0%).
- Respecte de l'any 2015, el 2016 es produeix un gran augment de quatre punts percentuals en el tram de 25-34, un increment considerable de dos punts en el grup de 55-64 i un lleuger augment (menys d'un punt) en el de 35-44. La TEA cau dos punts en el grup de 45-54 i baixa un punt en el de 18-24.
- L'increment de la TEA en el tram de 25-34 anys el situa en uns valors similars als que hi havia abans de la crisi.
- En els últims anys, la TEA més estable ha estat la de les persones de 35-44 anys, amb valors al voltant del 8%.

- La franja de 45-54 anys, amb una TEA que ha crescut considerablement des del 2010 (3,4%) fins al 2012 (11%), i que s'interpreta com una autoocupació per les dificultats derivades de l'edat per trobar feina per compte d'altri, ha tornat a disminuir i se situa en valors similars als anys anterior a la crisi (4,9%).

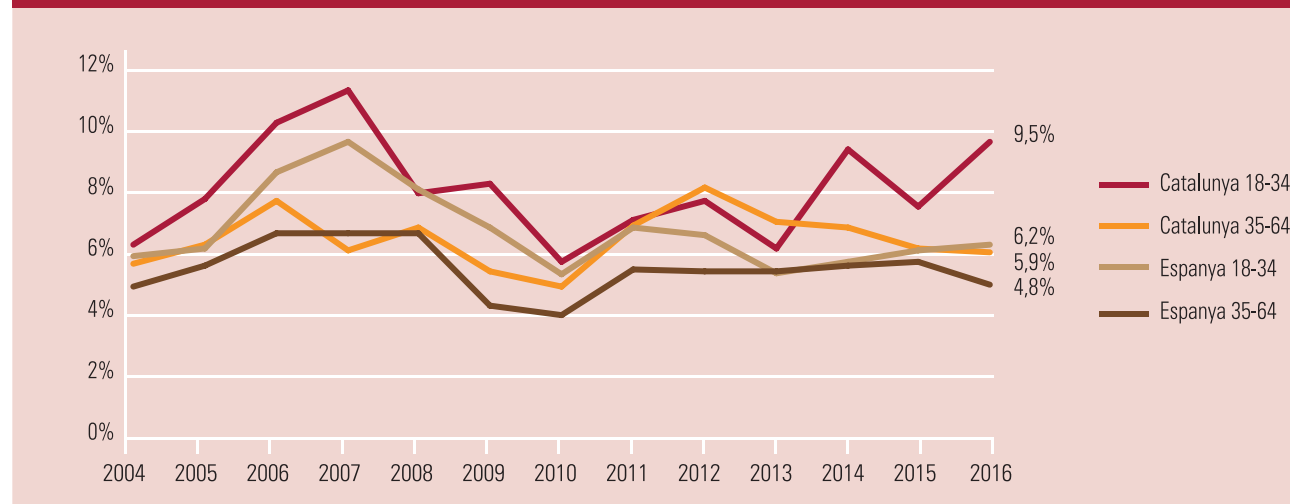
Gràfic 5.3. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2016



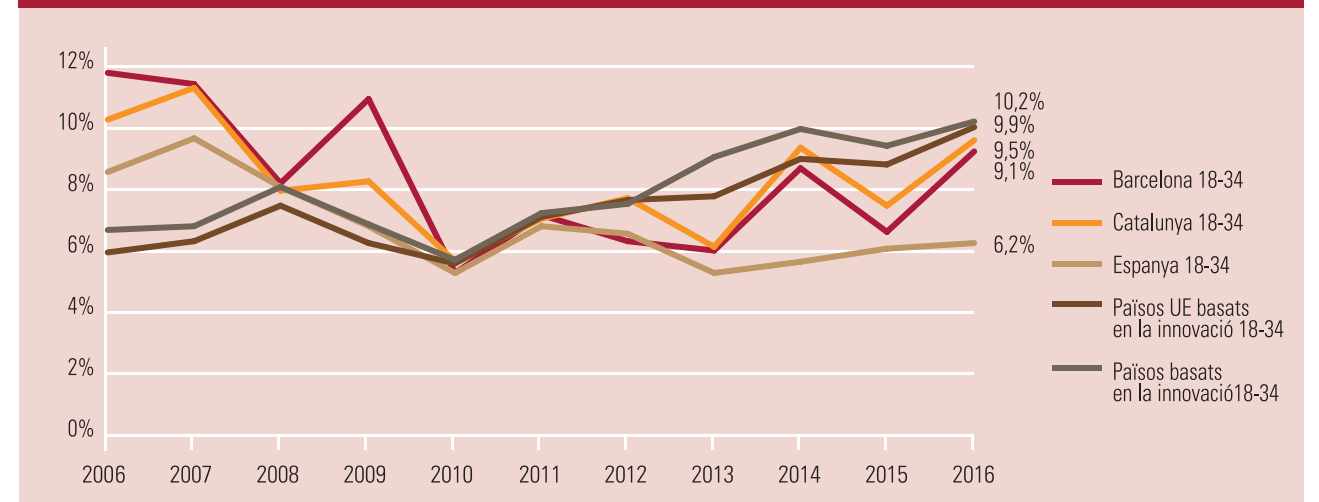
En aquesta mateixa línia, si classifiquem els emprenedors en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys) es pot veure que la TEA dels emprenedors joves ha recuperat el 2016 un valor que s'acosta al de fa deu anys (9,5%), després del descens durant la crisi i una certa recuperació en els últims anys. A més, hem de remarcar que la TEA dels joves a Espanya es troba més de tres punts per sota de la dels catalans (6,2% contra l'esmentat 9,5%). La TEA dels emprenedors madurs a Catalunya es manté estable el 2016 i està un punt per sobre de la d'Espanya (gràfic 5.4).

En comparació amb la UE i altres països innovadors, convé subratllar que l'augment de la TEA a Catalunya i a Barcelona dels que tenen entre 18 i 34 anys les situa molt a prop del nivell del 2016 als països de la UE basats en la innovació i del conjunt de països del món amb economies basades en la innovació (prop del 10%) (gràfic 5.5).

Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2016



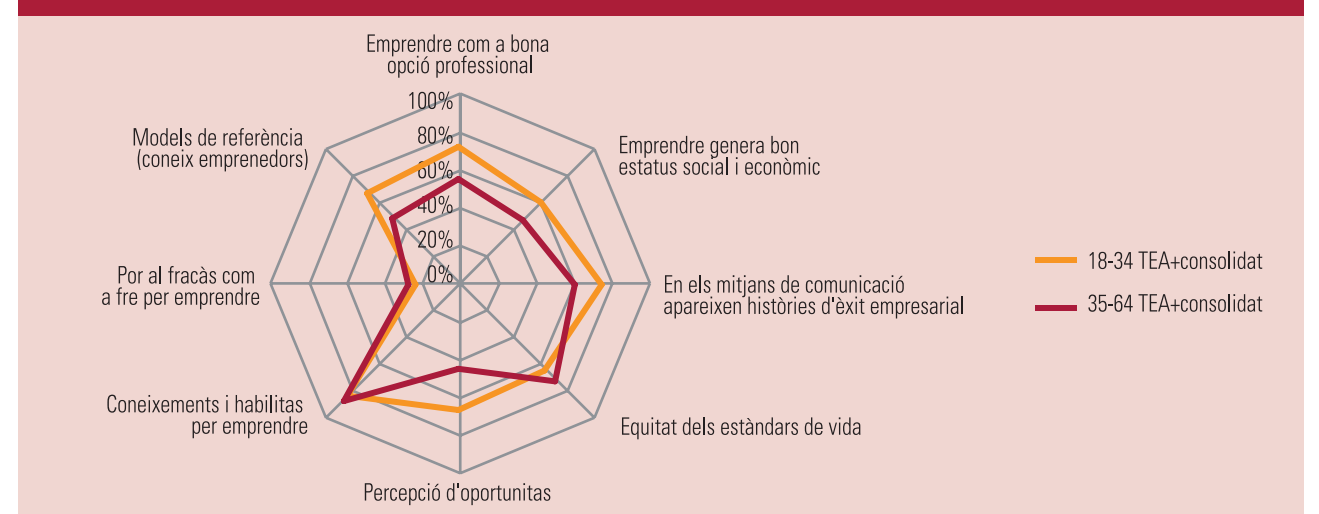
Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016



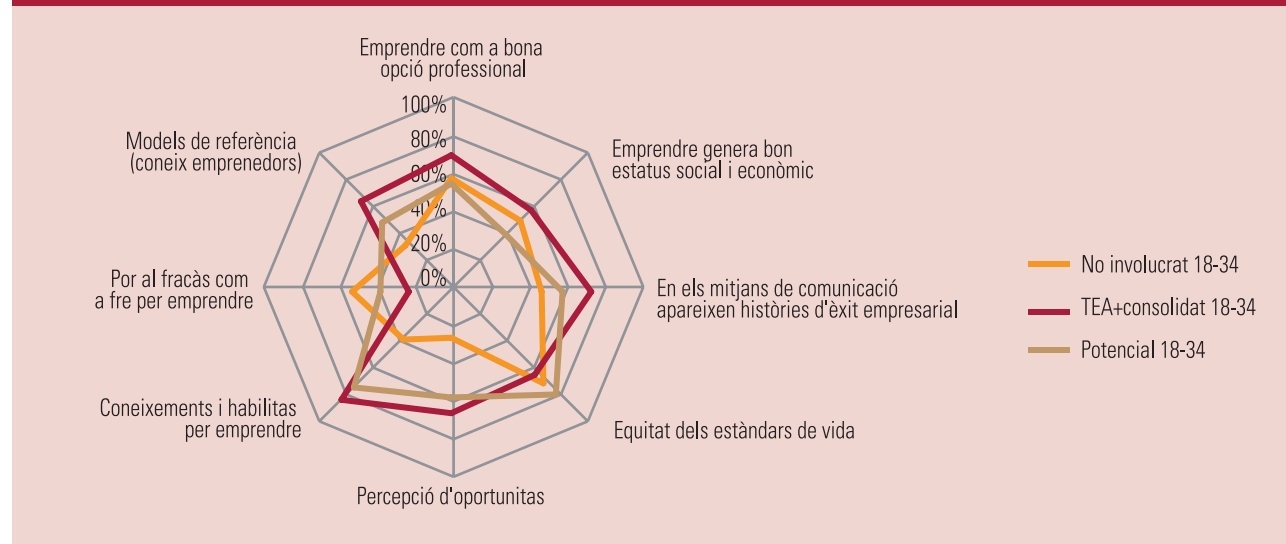
Si es comparen les percepcions, els valors i les aptituds del conjunt d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons l'edat (18-34 anys contra 35-64 anys), es corroboren els resultats anteriors en el sentit que els joves tenen una percepció més positiva de l'entorn i de l'emprenedoria. Així, el percentatge de joves emprenedors que declaren que perceben oportunitats, que consideren que emprendre és una bona opció professional i que genera bon estatus social i econòmic, que coneixen altres emprenedors i que observen històries d'èxit empresarial als mitjans de comunicació és clarament superior al dels més grans (gràfic 5.6).

També es detecten diferències si comparem per franges d'edat els involucrats en el procés emprenedor amb els que no ho estan. Aquestes diferències són més acusades en els joves emprenedors involucrats (en fase inicial i consolidats) davant dels joves no involucrats (gràfic 5.7): coneixements i habilitats per emprendre (un 83% davant d'un 37%), models de referència (un 68% davant d'un 35%), percepció d'oportunitats (un 66% davant d'un 25%) i la por de fracassar (un 23% davant d'un 53%). En el grup dels emprenedors d'entre 35 i 64 anys d'edat només destaquen les diferències entre involucrats i no involucrats en les percepcions sobre coneixements i habilitats per emprendre, així com sobre les oportunitats en el mercat (gràfic 5.8).

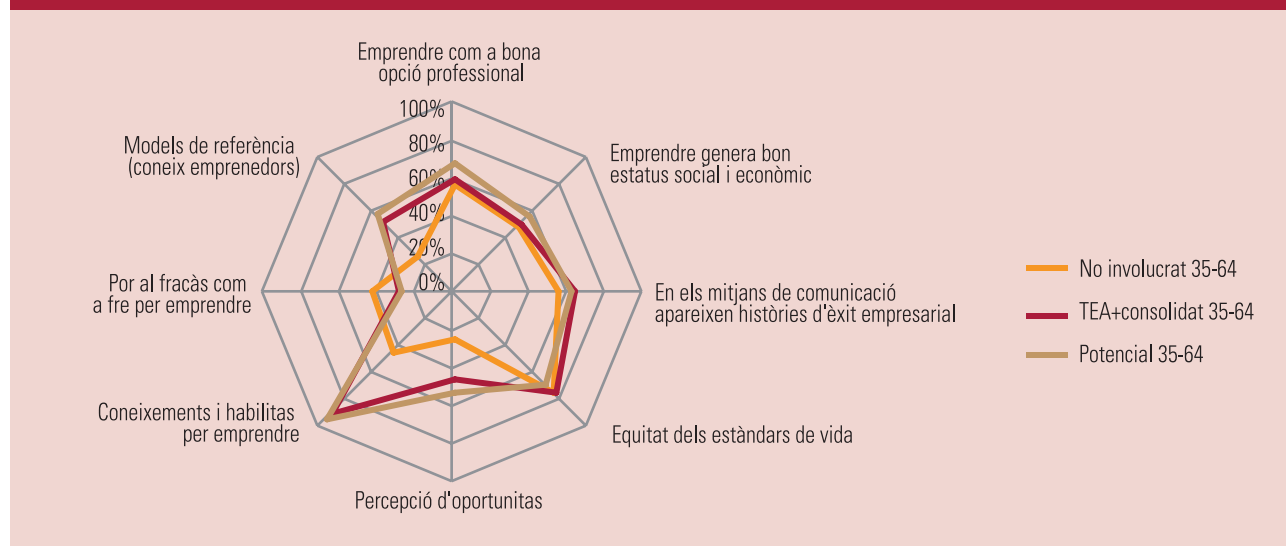
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons els trams d'edat, 2016



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, 2016



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, 2016



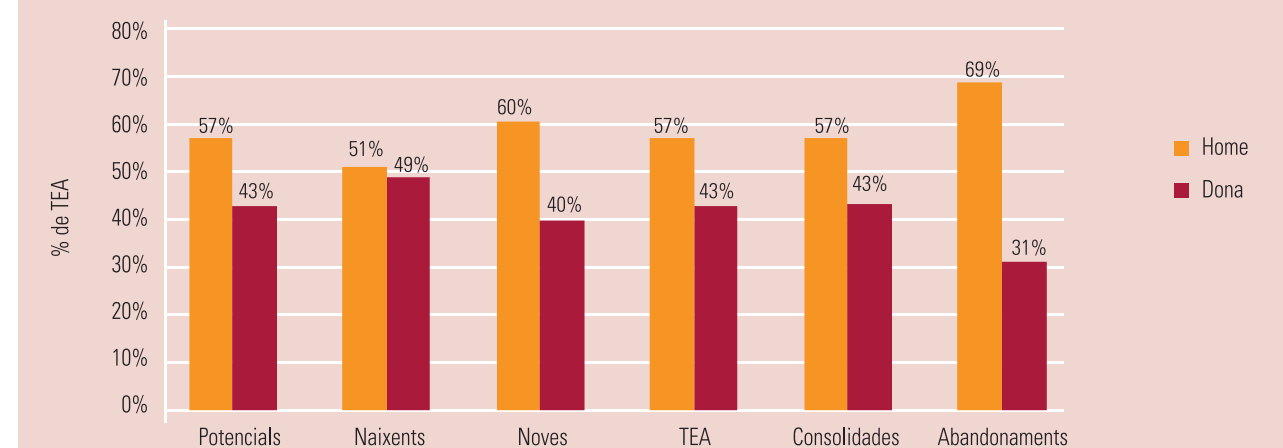
5.2. Distribució per gènere

La distribució de la població emprenedora per gènere l'any 2016 mostra que el percentatge d'homes emprenedors és superior al de les dones emprenedores en totes les fases del procés (gràfic 5.9). Aquest resultat contrasta amb la dada obtinguda el 2015 segons la qual hi havia més dones que homes entre els potencials naixents.

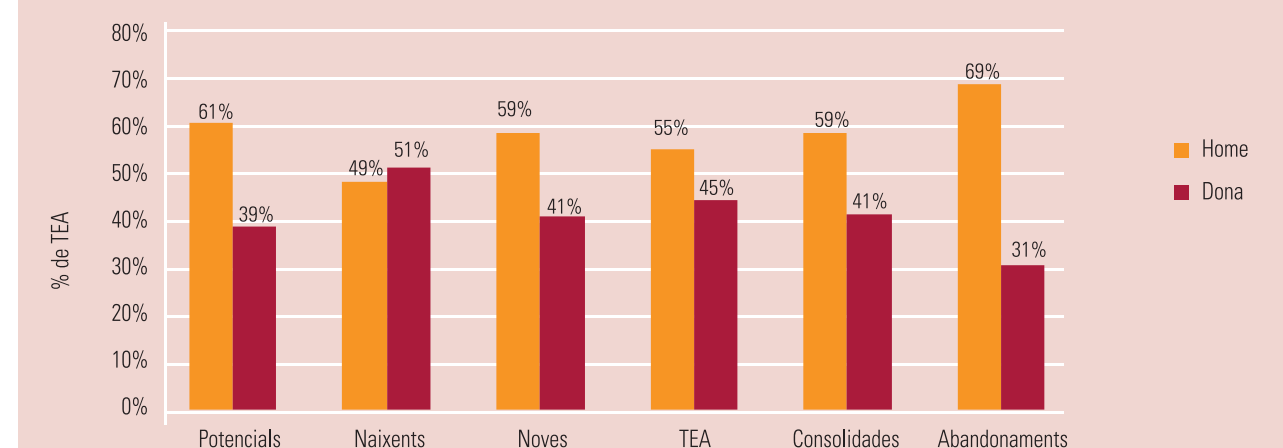
Ara bé, s'observen algunes diferències en la distribució per gènere en funció de la fase del procés emprenedor. D'aquesta manera, la participació és pràcticament igual en el cas dels naixents (51% d'homes i 49% de dones), mentre que hi ha un 69% d'homes emprenedors en els abandonaments i un 31% de dones. La proporció de dones se situa entre el 40 i el 43% en potencials, noves, en fase inicial (TEA) i consolidades.

A Barcelona els resultats mostren que l'any 2016 hi ha un percentatge lleugerament superior de dones en el grup de naixents (51%) i que els homes predominen especialment en abandonaments (gràfic 5.10).

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2016



Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2016



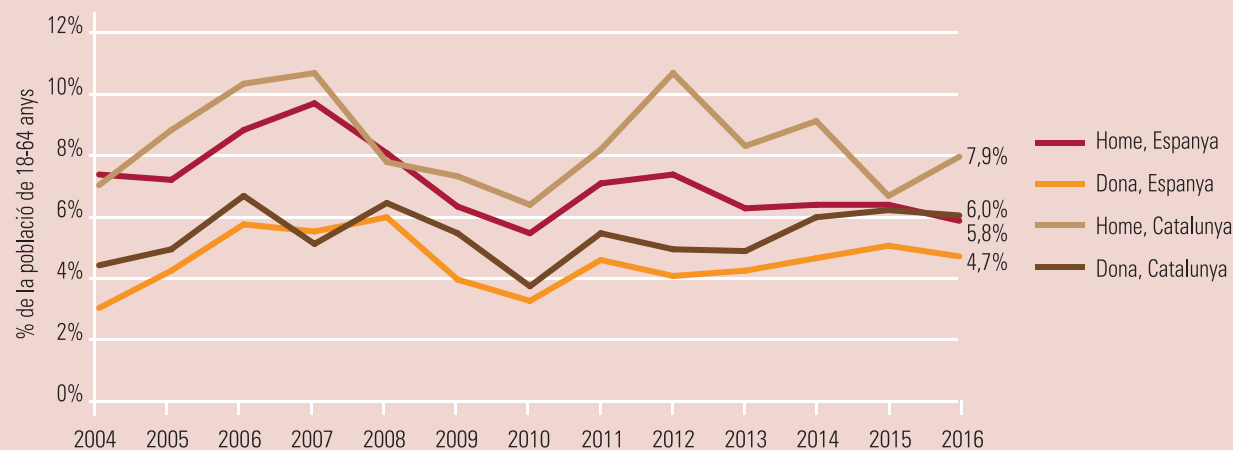
D'altra banda, l'índex TEA per gènere constata aquest predomini de la participació dels homes emprenedors a Catalunya l'any 2016. En aquest sentit, la TEA dels homes és del 7,9% i la de les dones se situa al 6,0% (gràfic 5.11). Aquest diferencial era més reduït el 2015 a causa de la caiguda de la TEA masculina el 2015, que sembla que s'ha recuperat el 2016. La TEA femenina està un nivell més estable en els dos últims anys. A Espanya la TEA dels homes continua essent superior a la de les dones (5,8% i 4,7%).

La ràtio TEA femenina/TEA masculina de l'últim exercici és del 76% a Catalunya, després del valor màxim a què va arribar el 2015, i se situa una mica per sota de la ràtio a Espanya (80%) (gràfic 5.12). Això significa que el 2016 per cada home emprenedor en fase inicial a Catalunya hi ha 0,76 dones emprenedores.

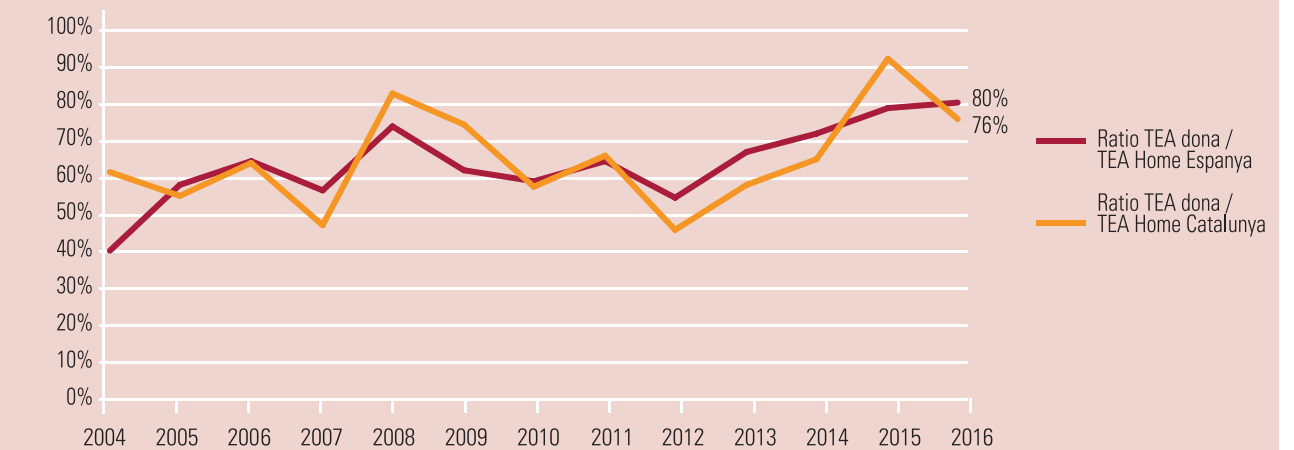
La TEA femenina catalana (6,0%) és al mateix nivell que la dels països de la UE basats en la innovació (6,0%), encara que se situa per sota de la TEA femenina del conjunt de països basats en la innovació (6,8%) (gràfic 5.13). A la província de Barcelona aquest índex és una mica més elevat que el de la mitjana catalana (6,2%). En canvi, la TEA femenina a Espanya està clarament a un nivell més baix (4,7%).

Convé destacar el creixement el 2016 de les emprenedores de 18-34 anys, després de tres anys de descens continuat, i que han arribat a una TEA del 8,2%, i així mateix la disminució de les emprenedores de 35-64 anys, que aquest any tenen una TEA del 5,1% (gràfic 5.14).

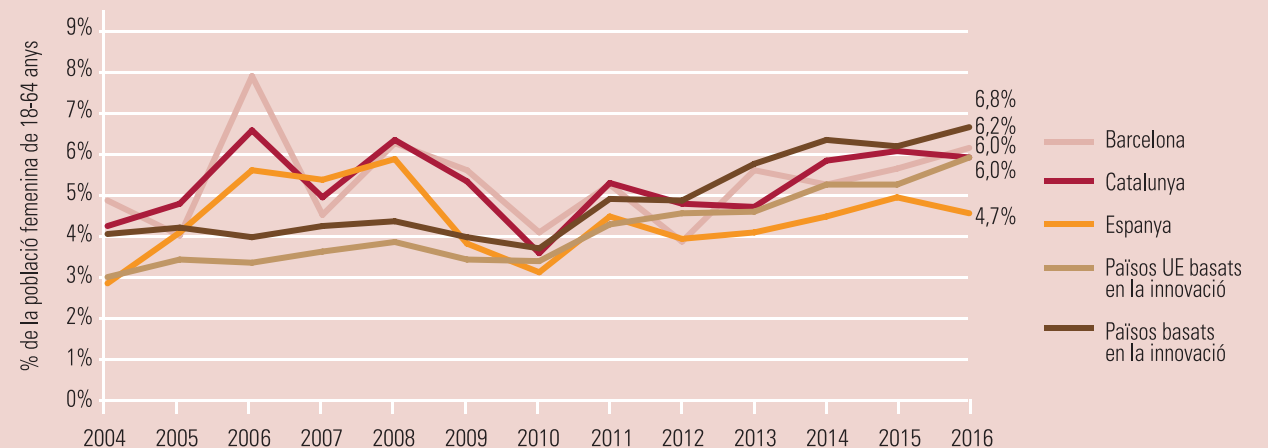
Gràfic 5.11. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2016



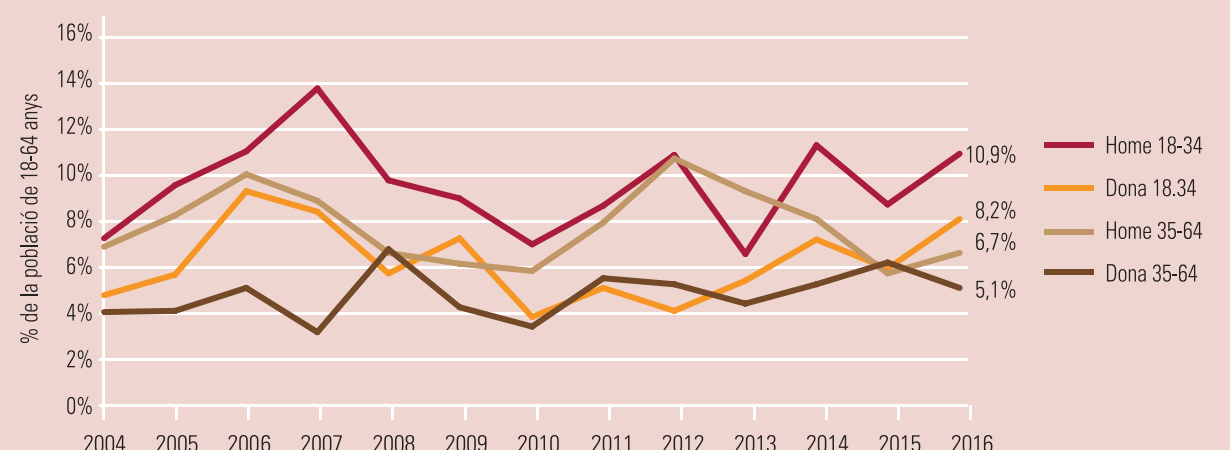
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2016



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 2004-2016



Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2016

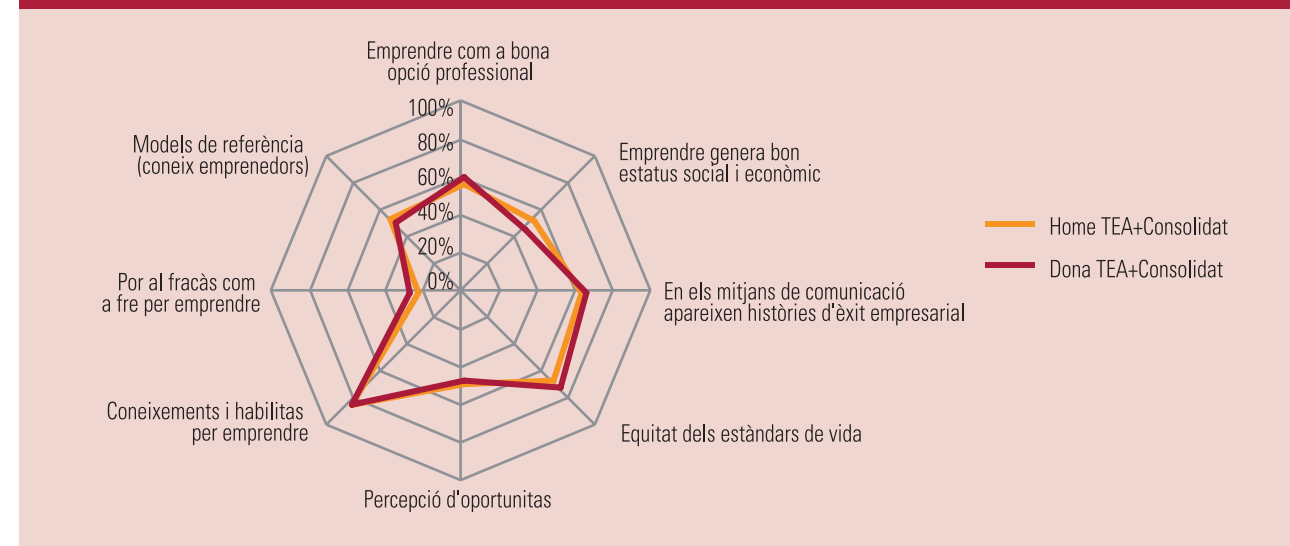


Si distingim per gènere les percepcions, els valors i les actituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, no observem grans diferències entre dones i homes. En canvi sí que els emprenedors consideren en una proporció una mica més elevada que les emprenedores que el fet d'emprendre genera un bon estatus social i econòmic (54% i 47%). No hi ha grans diferències en la resta de variables (gràfic 5.15).

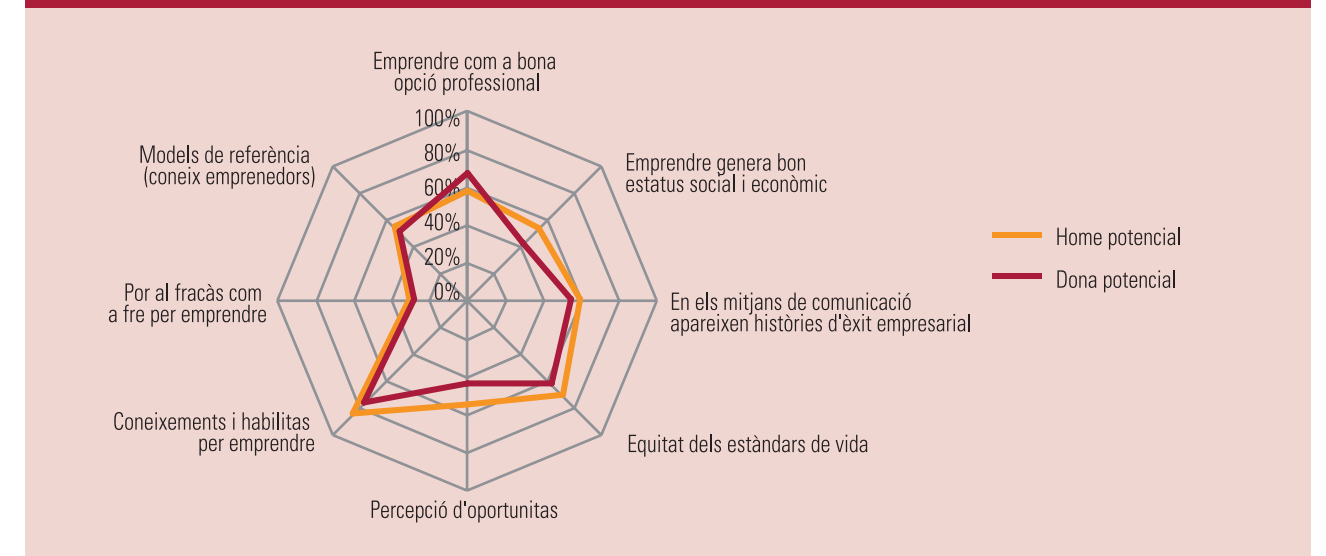
Les diferències segons el gènere entre els emprenedors que es troben a la fase potencial són una mica més accentuades. En aquesta fase, els homes consideren en més mesura que les dones que el fet d'emprendre genera un bon estatus social i econòmic (55% i 43%), però s'ha de subratllar que les emprenedores potencials sí que consideren més que els homes que emprendre és una bona opció professional (68% i 58%). D'altra banda, els emprenedors potencials manifesten que perceben més oportunitats (57% i 46%) i disposen dels coneixements i de les habilitats per emprendre (88% i 80%) (gràfic 5.16).

Si comparem els no involucrats en el procés emprenedor amb els potencials i els que es troben en fase inicial (TEA) o consolidada, s'observa que la proporció dels que opinen que tenen coneixements i habilitats per emprendre és molt més elevada en els emprenedors que es troben en fase inicial o consolidada, tant en dones (91%) com en homes (88%) (gràfics 5.17 i 5.18%). La variable sobre models de referència (conèixer altres emprenedors) també presenta diferències remarcables segons les dones o els homes, tant si estan involucrades en el procés emprenedor com si no ho estan (52% i 26%, i 56% i 32%, respectivament).

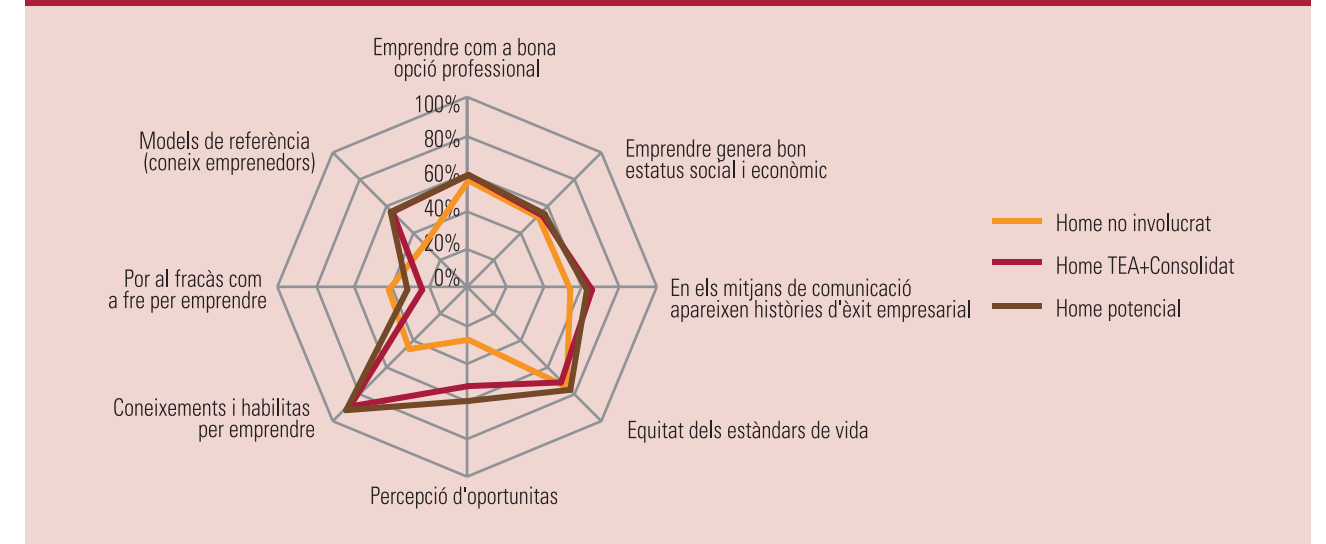
Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya, 2016



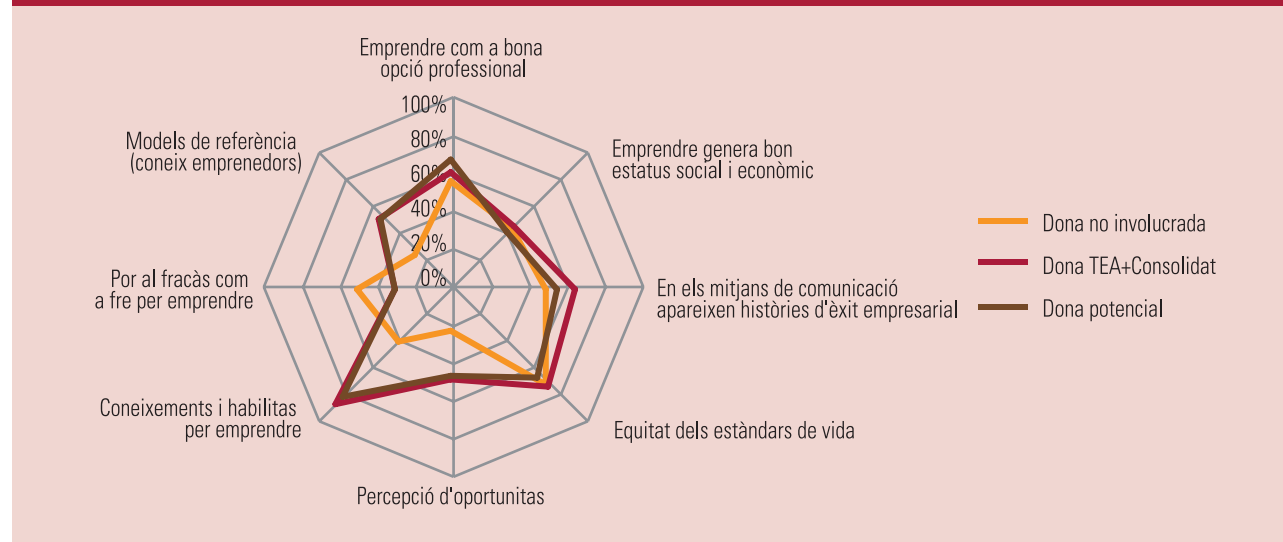
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya, 2016



Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2016



Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2016

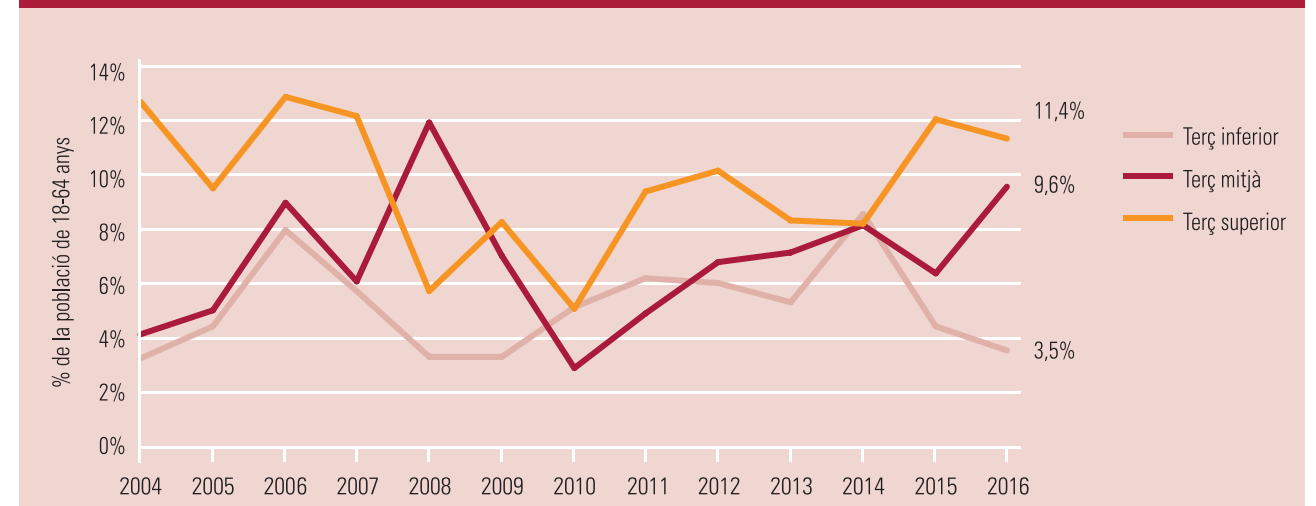


5.3. Distribució per nivell renda

Per posar en funcionament i desenvolupar un nou projecte empresarial cal invertir-hi recursos i, la majoria de vegades, són els mateixos emprenedors els que els aporten. En aquest sentit, el nivell de renda de l'emprenedor pot ser un aspecte rellevant 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).

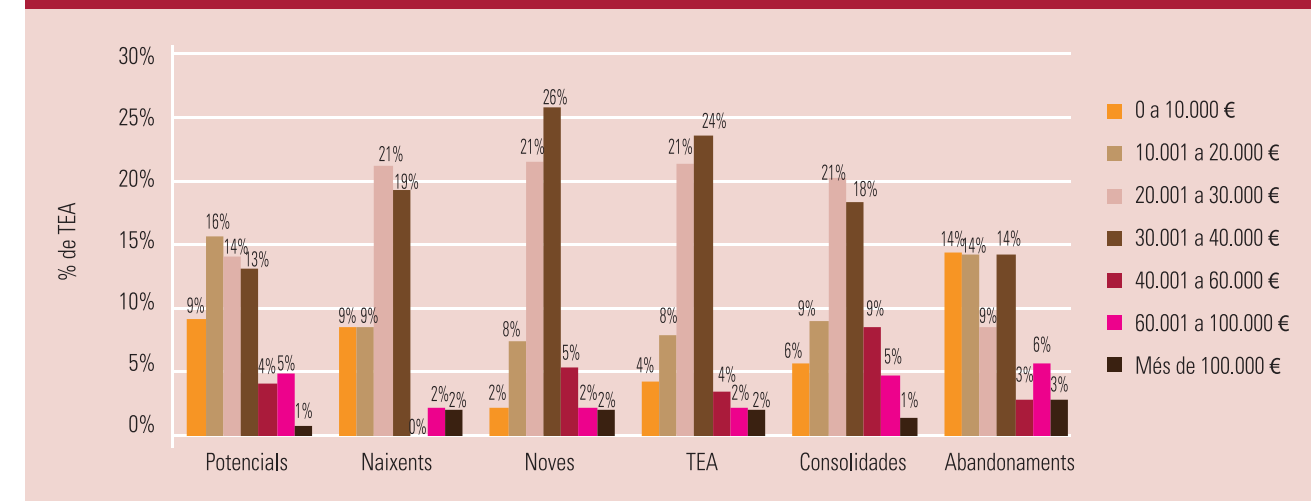
El gràfic 5.23 il·lustra l'evolució de la TEA per a la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda de Catalunya en el període 2004-2016. Cal assenyalar que el 2013 es va canviar la definició dels trams, amb un increment de 10.000€ per a cadascun, i van quedar de 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 en aquest any i fins i tot el 2014. De fet, en l'any anterior s'havia arribat a valors molt semblants de l'índex TEA en els tres trams. Ara bé, els resultats del GEM el 2015 van palesar un canvi significatiu: gran augment de la TEA del terç superior de renda, i alhora una caiguda de la TEA dels altres dos trams. Els resultats de l'any 2016 mostren un fre en l'augment de renda del terç superior (perd 0,6 punts), si bé la TEA en aquest grup encara és elevada (11,4%). Alhora, s'observa un gran creixement del terç mitjà i es passa del 6,3% al 9,6% amb una baixada del 4,4% al 3,5% del terç inferior (gràfic 5.23).

Gràfic 5.19. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2016

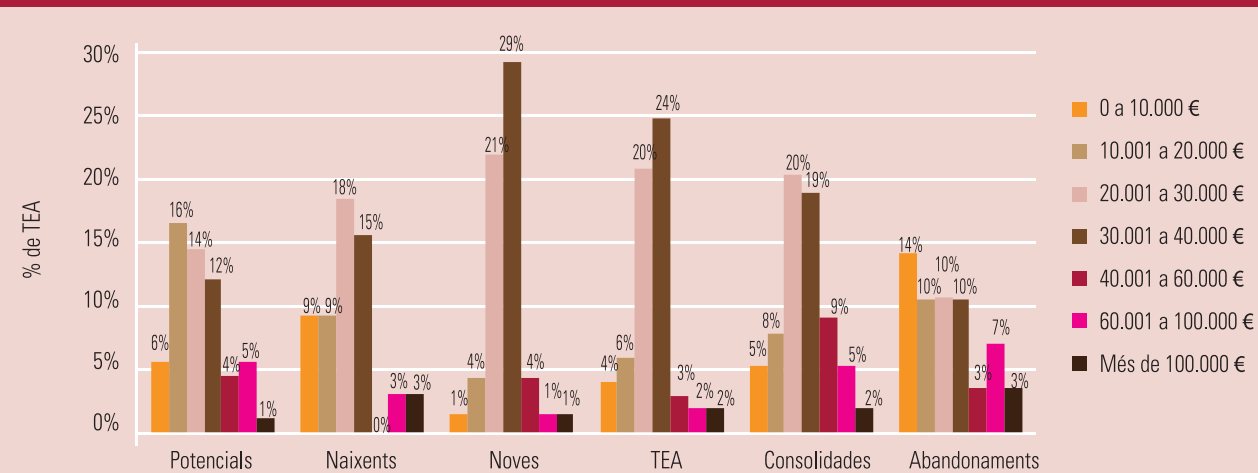


La distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2016 per nivell de renda mostra que el tram predominant en els emprenedors potencials i naixents és el que va de 10.001 a 20.000€, en els naixents i consolidats pesa una mica més el tram de 20.001 a 30.000€, mentre que en els nous el tram amb més proporció d'individus és el de 30.001 a 40.000€ (gràfic 5.24). Els resultats a Barcelona són similars als de Catalunya (gràfic 5.25). En els abandonaments, el percentatge de persones al tram de 0 a 10.000€ és idèntic en ambdós casos (14%) però a Barcelona aquest percentatge és superior al de la resta de trams.

Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya per nivell de renda, 2016



Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per nivell de renda, 2016

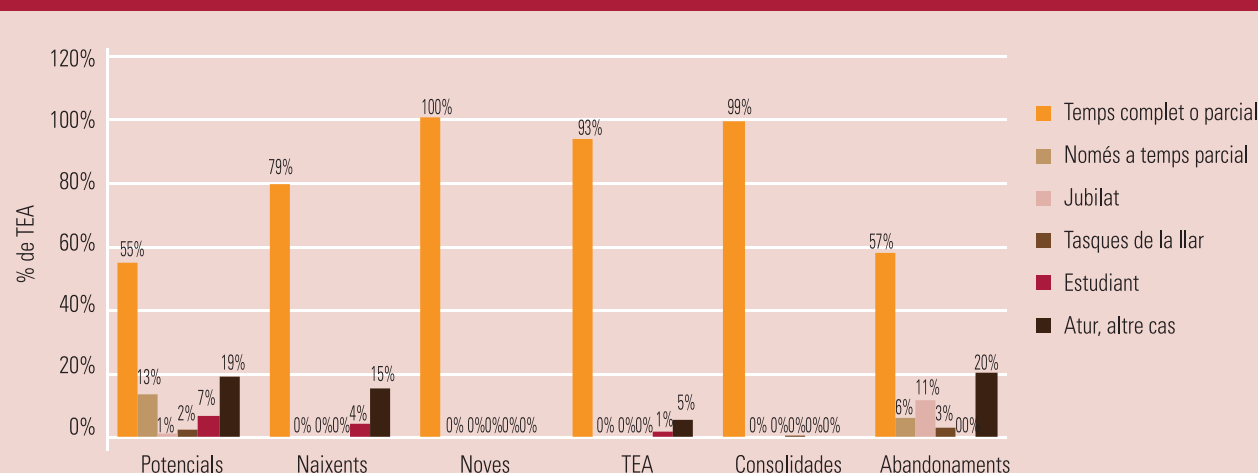


5.4. Distribució per situació laboral

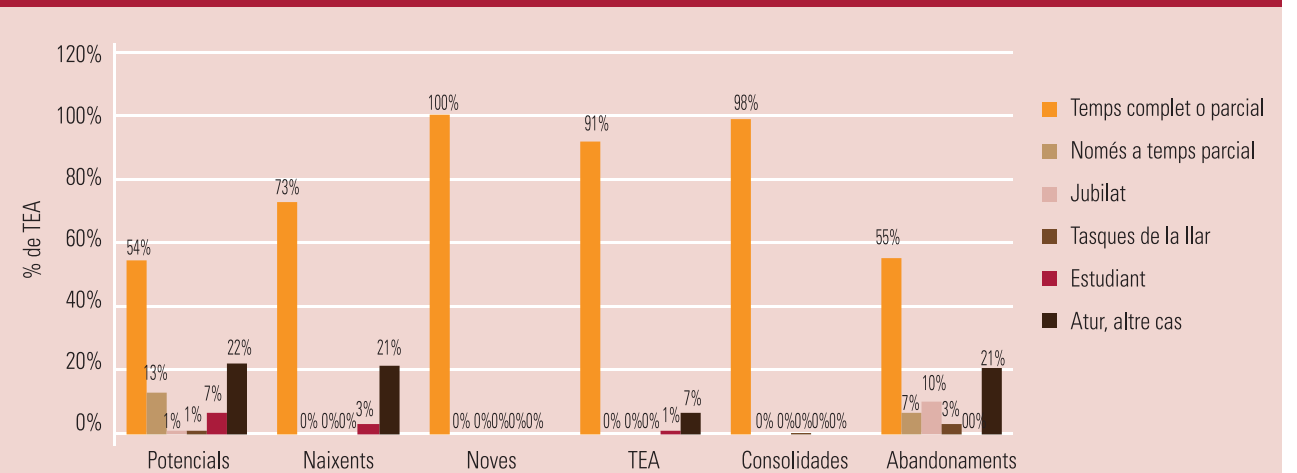
La situació laboral prèvia a la involucració en activitats emprenedores també és rellevant per identificar el perfil dels emprenedors. Els resultats de l'any 2016 indiquen, igual que en anys anteriors, que la majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial (gràfic 5.26). En el grup d'emprenedors potencials és on s'aprecia un percentatge superior, respecte dels altres col·lectius, d'una ocupació prèvia a temps parcial (13%) i d'una situació prèvia d'estudiant (7%). Així mateix, destaquem que el 19% d'aquests emprenedors potencials estava prèviament en situació d'atur. En els naixents aquest percentatge se situa al 15%. En el cas dels abandonaments arriba a un 20% del total.

El pes dels prèviament desocupats és una mica més alt a la demarcació de Barcelona, on arriba a un 22% en potencials i a un 21% en naixents i abandonaments (gràfic 5.27). Com és lògic, tant a Catalunya com a Barcelona s'aprecia que una mica més del 10% dels que abandonen declaren que es jubilen (11,4% i 10,3%, respectivament).

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el per situació laboral, 2016

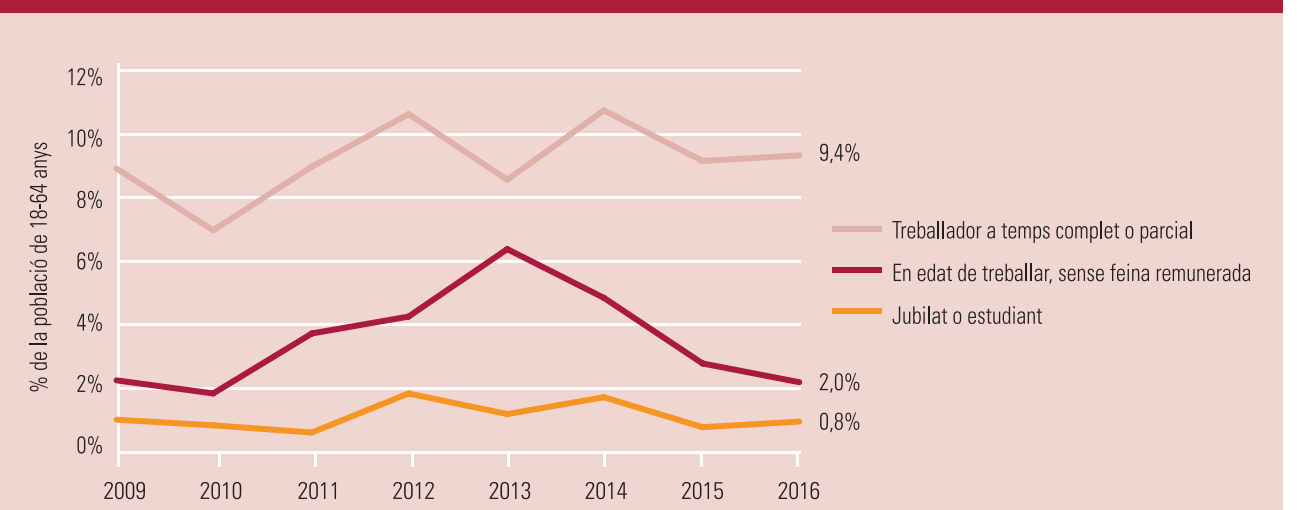


Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per situació laboral, 2016



Si analitzem l'evolució en els últims anys de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya, s'observa que el pes dels prèviament desocupats, que havia augmentat del 2,1% el 2009 al 6,3% el 2013, en els dos últims anys ha disminuït i el 2016 ja baixa fins al 2,0% (gràfic 5.28). D'altra banda, la TEA dels que anteriorment eren treballadors a temps complet o parcial se situa el 2016 al 9,4%, amb un lleuger augment respecte de l'any anterior.

Gràfic 5.24. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2016



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 el seu impacte en el desenvolupament econòmic d'un territori. 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).

El context en què es desenvolupa l'activitat objecte d'estudi està millorant. Per tercer any consecutiu l'economia espanyola ha crescut, i ha superat el 3% els dos últims anys (3,2% el 2015 i 3,3% el 2016); per la confluència d'uns factors de suport temporal, tant externs (baixos preus el petroli i política ultraexpansiva del BCE) com interns (política fiscal expansiva, com la rebaixa de l'IRPF), que s'han sumat a la recuperació cíclica de l'economia i han incrementat l'efecte confiança, amb unes previsions de creixement al voltant del 2,6% per al 2017. L'economia a Catalunya va créixer 0,2 dècimes més que l'espanyola, exactament un 3,5% el 2016, i gairebé ha duplicat la que Eurostat va calcular per a tota la zona euro (1,9%), gràcies al dinamisme de la indústria, que va registrar un creixement del 5,2%.

Aquestes xifres de creixement són molt positives i rellevants, però encara es pateixen els desequilibris que es van generar durant l'etapa de creixement prèvia a la crisi i els efectes que aquesta última ha tingut. Per exemple, no s'ha de perdre de vista la productivitat, ja que en sol dependre la capacitat d'un país per poder millorar les seves condicions de vida, el seu benestar. Jimeno (2016) explica la importància d'aquesta variable, que és mitjancera entre el creixement i l'ocupació. La magnitud del problema a Espanya s'evidencia en tant que el PIB per càpita és un 40% inferior al dels Estats Units o que des de mitjan anys noranta la productivitat total dels factors (PTF, aproximació al progrés tecnològic calculada descomptant les aportacions al PIB del treball i el capital) s'ha anat reduint (una caiguda anual mitjana del 0,7% en el període 2000-2014). En la PTF hi té un paper rellevant la qualitat de les polítiques i de les institucions amb què les empreses interactuen, la tecnologia, la demografia o el grau de competència en els mercats, però també les circumstàncies que presideixen la creació d'empreses, els incentius o obstacles que existeixen per tal que bons talents decideixin emprendre, els formats de creixement de les empreses o les probabilitats de supervivència que tenen (Ontiveros, 2017). Els treballs de Vicente Salas i Emilio Huerta apunten que les empreses espanyoles tenen menys productivitat en part perquè són més petites,¹ i que hi influeixen tres factors, els dos primers basats en l'entorn institucional, la regulació dels mercats i l'estructura fiscal i en la manca de reconeixement social de la figura de l'empresari. El tercer factor fa referència als mecanismes d'accés a la funció empresarial, la figura tradicional d'empresari fet a si mateix té un nivell de formació relativament baix, una limitada qualitat del recurs empresarial, que destorba les seves accions en un determinat moment en què es necessita un elevat desenvolupament empresarial.

Pel que fa als aspectes metodològics, en el projecte GEM Catalunya 2016 hi han participat 36 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; 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 resul-

¹ Segons el DIRCE de l'INE, dels 3.236.582 d'empreses que hi havia a Espanya l'1 de gener de 2016, 1.781.909 eren sense assalariats, 895.574 amb 1 o 2 i 292.403 amb 3-5, és a dir, el 92% de les empreses espanyoles ocupaven menys de 6 treballadors. I no arriba al 2%, 64.381, les que tenen més de 20 treballadors.

tats 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

Encara que han millorat respecte del 2015 (gràfic 6.1), els experts catalans entrevistats encara consideren que les condicions de l'entorn per emprendre són poc favorables, tal com es desprèn del fet que la majoria de les variables (9 de 12, igual que el 2015) encara han obtingut valoracions inferiors a 5. Amb tot, més de la meitat han millorat respecte de l'any anterior.

Les que han rebut una puntuació més baixa s'assemblen a les dels últims anys:

- L'educació i la formació emprenedora a l'etapa escolar (3,28).
- Les polítiques públiques: emprenedoria com a prioritat i suport a l'emprenedoria (3,79).
- El finançament per a emprenedors (3,89).
- Les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,93).

El fet que l'educació emprenedora en l'etapa escolar es mantingui any rere any com una de les assignatures pendents, palesa la necessitat de desenvolupar i potenciar accions que fomentin la cultura innovadora i emprenedora en l'educació primària i secundària. A l'informe de l'any passat ja esmentàvem positivament projectes com "Cultura emprenedora a l'escola" de la Diputació de Barcelona, que té per objectiu fomentar la cultura emprenedora i les competències bàsiques en el cicle superior de l'educació primària. En paraules d'un dels experts,² cal: "Impulsar la cultura empresarial com a creació de valor per a la societat des de l'escola primària i secundària", així com "fomentar una cultura del projecte i desenvolupament professional més que una feina per tota la vida estable i segura, perquè no existeix". O en les d'un altre: "desenvolupar en la formació obligatòria i la següent les competències que condueixen a l'èxit del projecte". Precisament s'emfatitza en la gestió de projectes, tant perquè el projecte és al capdavant el subjecte actiu de la innovació com d'una nova iniciativa emprenedora.

Les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia, que el 2015 havien obtingut la puntuació més baixa (en línia amb els resultats de l'informe *Catalonia in World Competitiveness 2014* de l'IMD), són les que han millorat més en la valoració segurament a causa, entre altres raons, de la política fiscal expansiva.

D'altra banda, les tres que obtenen puntuacions més bones són les mateixes que els últims dos anys:

- Existència i accés a infraestructura física i de serveis, com carreteres, aeroports i altres sistemes de comunicació; cost i accés als serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, Internet, etc.) (6,19).
- 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 (5,52).

² Entre cometes les frases textuais dels experts.

- Programes públics, com ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment a la creació i al creixement de les noves empreses (5,19).

Tot i la bona valoració que es fa de la infraestructura física i de serveis, alguns experts destaquen dos aspectes que cal millorar: la qualitat dels polígons i l'adequació a la nova realitat d'indústria urbana o serviindústria (hi ha un excés d'oferta inadequada de polígons industrials, que no s'adapta a la demanda real), i la disponibilitat d'habitatges de lloguer per atraure i retenir talent.

Les normes socials i culturals (4,77) i l'educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (4,73), com l'any passat, han rebut una valoració que s'acosta al cinc. Respecte de la primera, força experts han fet referència a la necessitat de "visualitzar en la societat els casos d'èxit i d'aprenentatge (que no fracàs) d'iniciatives emprenedores en moltes àrees d'activitat i de diferents nivells", així com "emfatitzar la cultura de l'esforç". Les administracions públiques són les primeres responsables de promoure-ho, però no pas les úniques. Aquesta responsabilitat recau en tots els agents socials i organitzacions públiques i privades i, especialment, en els mitjans de comunicació. Per canviar d'actituds i valors no només compta el que es fa, sinó, sobretot, el coneixement que la població adquireix sobre això, que va millorant. Recordem que al capítol 2 assenyalàvem que la població detecta la difusió als mitjans de comunicació de les iniciatives emprenedores (gràfic 2.3) ara (54%) vint punts més que el 2010 (34%), encara que no ha influït positivament a millorar l'opinió que emprendre atorga estatus social i econòmic, que ha disminuït 16 punts aquests últims cinc anys (gràfic 2.1).

De la mateixa manera que cal millorar la imatge social de l'empresari, diversos experts han esmentat que s'hauria de fer el mateix amb la indústria, que és prioritari i urgent d'introduir als discursos, en el relat, el valor de la indústria i del teixit empresarial en el marc d'una economia moderna, en la qual indústria i serveis són complementaris. El fet que el Parlament de Catalunya hagi aprovat el juliol passat el Pacte nacional per la indústria és un pas en la línia adequada.

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, Espanya, Europa, països GEM amb economies basades en la innovació.

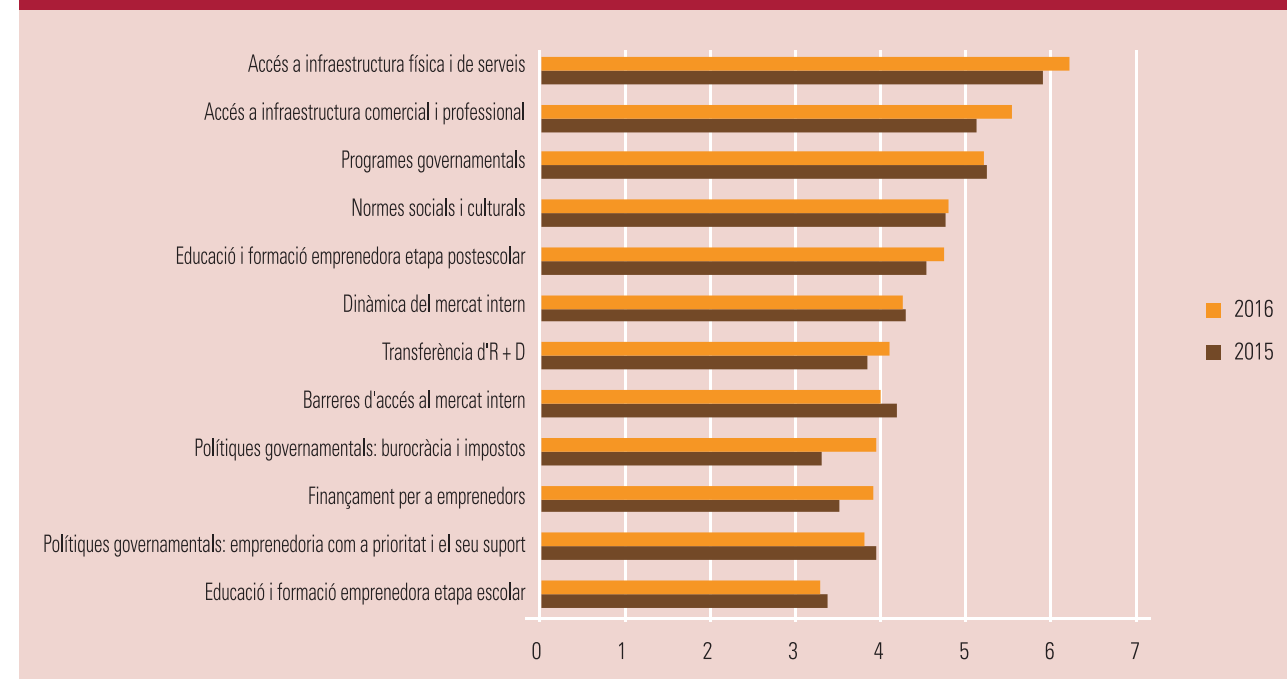
Les condicions de l'entorn per emprendre de Catalunya respecte d'Espanya són superiors en dos terços dels factors: educació i formació emprenedora a l'etapa postescolar (+1,23 punts); polítiques públiques: emprenedoria com a prioritat i suport a l'emprenedoria (+0,78); polítiques públiques: burocràcia i impostos (+0,71); educació i formació emprenedora a l'etapa escolar (+0,55); accés a infraestructura física i de serveis (+0,49); normes socials i culturals (+2,28), i programes públics (+0,06).

Respecte d'Europa es tenen oportunitats de millora en la majoria de factors, llevat de tres on s'obtenen valors superiors: normes socials i culturals (+0,30), programes públics (+0,29) i accés a infraestructura comercial i professional (+0,22).

Convé fer notar, igual que va passar el 2015, que en l'única condició que s'obté una puntuació superior a la resta, fins i tot als països GEM basats en la innovació (+0,39) i els EUA (+0,71), és en la valoració positiva que fan dels programes públics, la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic. En accés a infraestructura comercial i professional també s'obté una puntuació superior a Europa (+0,22) i països GEM basats en la innovació (+0,28) i igual que els Estats Units.

Tot i que al gràfic 6.2 no s'ha inclòs individualment els Estats Units, s'ha de destacar la distància negativa de Catalunya en tres factors: normes socials i culturals (-2,09), finançament per a emprenedors (-1,24) i dinàmica del mercat intern (-0,91).

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2016) (escala Likert d'1 a 9)



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, 2016 (escala 1-9)

	EUROPA																	COMUNITATS AUTÒNOMES									
	PAÏSOS EUROPEUS INNOVACIÓ	ESPAÑA	ANDALUSIA		ARAGÓ	CANÀRIES	CANTÀBRIA	CASTELLA LLEÓ	CASTELLA-LA MANXA	CATALUNYA	COMUNITAT VALENCIANA	EXTREMADURA	GALÍCIA	CA DE MADRID	MÚRCIA	NAVARRA	PAÍS BASC										
Núm. experts entrevistats	608	36	36	38	36	36	36	61	36	36	36	36	38	36	36	36	36										
Finançament per a emprenedors	4,5	4,0	3,5	3,7	3,4	3,1	3,8	3,7	3,9	3,7	3,7	3,4	3,7	3,5	3,8	4,1											
Polítiques governamentals: prioritat i suport	4,4	3,0	4,0	3,9	4,4	3,7	3,3	3,8	3,8	3,7	4,4	4,0	3,9	4,8	4,2	4,6											
Polítiques governamentals: burocràcia/impostos	4,2	3,2	2,9	3,4	3,8	3,2	3,6	3,5	3,9	3,7	3,2	3,1	3,7	4,5	3,4	4,5											
Programes governamentals	4,8	5,1	4,2	5,4	5,0	4,2	4,6	4,5	5,2	5,0	5,2	4,6	5,1	5,5	5,8	5,4											
Educació i formació empenedora (escolar)	3,4	2,7	2,3	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	3,3	3,0	2,6	2,5	2,3	3,1	3,1	2,7											
Educació i formació empenedora (postescolar)	4,7	3,5	4,6	4,3	4,6	4,1	4,2	4,7	4,7	4,8	4,2	4,2	4,4	4,6	4,3	4,4											
Transferència d'R+D	4,4	4,4	3,8	4,1	3,8	3,4	3,8	3,7	4,1	4,2	4,0	4,1	3,6	4,0	4,0	3,9											
Accés a infraestructura comercial i professional	5,2	5,4	4,3	5,5	5,3	4,8	4,6	4,8	5,5	5,3	4,9	4,5	4,9	5,7	5,2	5,2											
Dinàmica del mercat intern	4,9	4,5	3,6	3,6	3,8	4,3	4,4	4,1	4,2	4,0	4,0	3,9	4,0	4,1	3,4	4,1											
Barreres d'accés al mercat intern	4,6	4,6	3,8	4,1	3,8	3,9	3,7	3,6	4,0	4,6	3,8	3,8	3,7	4,2	3,9	3,9											
Accés a infraestructura física i de serveis	6,7	5,7	6,5	6,2	7,1	6,0	6,1	6,3	6,2	6,9	6,0	6,0	6,7	7,1	6,1	6,5											
Normes socials i culturals	4,9	4,5	3,9	3,9	4,4	3,8	4,2	4,3	4,8	4,8	3,8	3,9	3,8	4,6	4,4	4,6											

6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat empenedora 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 empenedora, suports a l'activitat empenedora i, per últim, les recomanacions per a la millora del context per emprendre a Catalunya.

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2016 (gràfic 6.3) coincideixen amb els del 2014 i 2015: accés al finançament 71% (77% el 2015), polítiques públiques 53% (57% el 2015) i capacitat empenedora 26% (43% el 2015). I estan en línia amb els enumerats al *Global Competitiveness Report 2015-2016* per Schwab i Sala (2015) per a Espanya: falta d'accés al crèdit, mercat laboral rígid, dificultat per a l'atracció i retenció del talent i capacitat d'innovar insuficient, resultat de la baixa inversió en R+D i la dèbil col·laboració universitat-empenesa.

El tema del finançament és recurrent durant els últims anys, i sempre ocupa de manera destacada el primer lloc entre els obstacles a l'activitat empenedora. Malgrat tot, a Catalunya la seva incidència ha anat disminuint, del 89% el 2014 al 71% el 2016, per bé que encara és 26 punts superior al d'Europa (45%). Molts dels experts coincideixen en la manca de finançament públic per endegar companyies (*pre-seed* i *seed*) i de privat per a les fases inicials i de creixement. Igual que l'any passat, es torna a incidir en la necessitat d'intensificar els préstecs participatius, de promoure fons de *seed capital* (desgravacions i llei de mecenatge), de *business angels* i de capital risc en la franja inicial d'1 a 5 milions d'euros. També es remarca la "manca de suport financer sense avals per a projectes de *start-ups* ben dissenyats i prèviament validats".

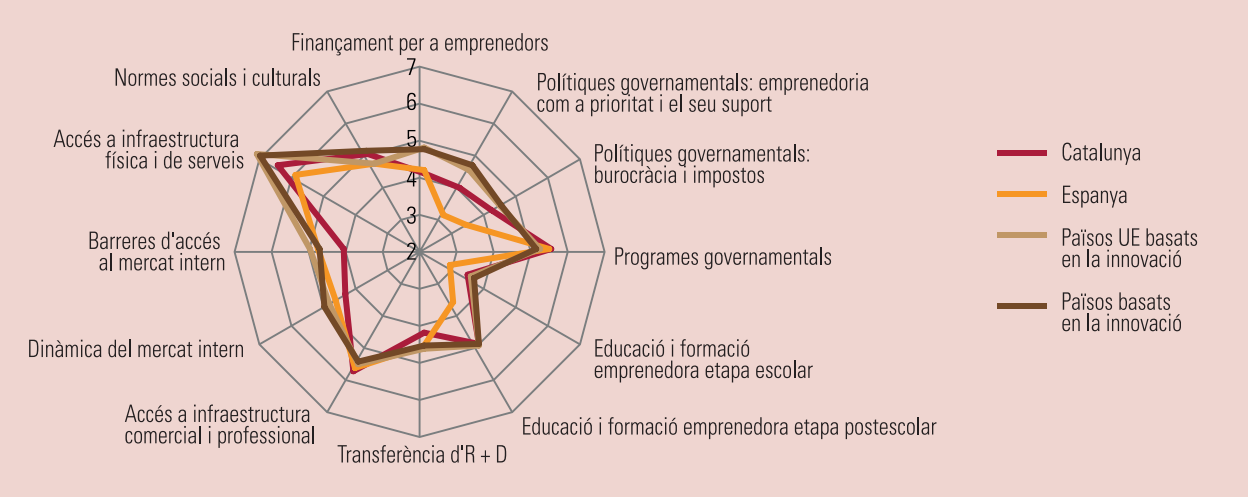
Respecte a la capacitat empenedora, a més d'assenyalar que l'empenedor sol tenir un desconeixement en general de les àrees clau de l'empenesa, s'ha emfatitzat que sovint li "falta orientació de màrqueting i que no té habilitats comercials". Relacionat amb el paràgraf anterior, un dels experts indicava que els empenedors, freqüentment, "més que finançament el que necessiten són clients".

Tal com s'observa al gràfic 6.4, els principals suports han estat aquests: els programes públics (37%); suport financer (29%); transferència d'R+D (29%); la situació del mercat laboral (26%) i l'obertura del mercat (23%). Es pot destacar, també, que la incidència de la crisi econòmica com un factor que empeny l'empenedoria ha decaigut més de la meitat, del 33% el 2014 al 14% el 2016.

Les quatre principals recomanacions per a la millora de les condicions de l'entorn de l'activitat empenedora són les mateixes que els últims anys (gràfic 6.5): polítiques públiques (59%), suport financer (47%), programes d'institucions públiques (38%) i educació i formació (35%) (gràfic 6.5). I coincideixen, encara que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (53%), educació i formació (44%), suport financer (32%) i programes públics (23%). D'altra banda, el suport financer ha perdut incidència, 23 punts en quatre anys; ha passat del 70% el 2012 al 47% actual.

Respecte de les polítiques públiques s'assenyalen fonamentalment qüestions relacionades amb impostos i seguretat social: "reduir la pressió fiscal els tres primers anys"; "reglamentació fiscal que incentivi la inversió en noves empeneses"; "desgravació fons de *seed capital*"; "lleis de mecenatge"; "afavorir mitjançant bonificacions la contractació de treballadors en les empeneses de nova creació"; "reduir quota d'autònoms"; "potenciar les polítiques actives d'ocupació davant de les passives"; "revisar el sistema de protecció social, la prestació d'atur i augmentar el control del frau"; "lleis de segona oportunitat".

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2016



D'altra banda s'assenyala la rellevància de mantenir una política industrial a llarg termini i "que els resultats del Pacte nacional per la indústria tinguin una dotació pressupostària rellevant, que situïn la indústria i la innovació al centre del model de creixement". "Necessitat de vincular coneixement, investigació i empresa"; "més efectivitat en els processos de transferència de la investigació"; "polítiques de promoció industrial i entorns productius sinèrgics".

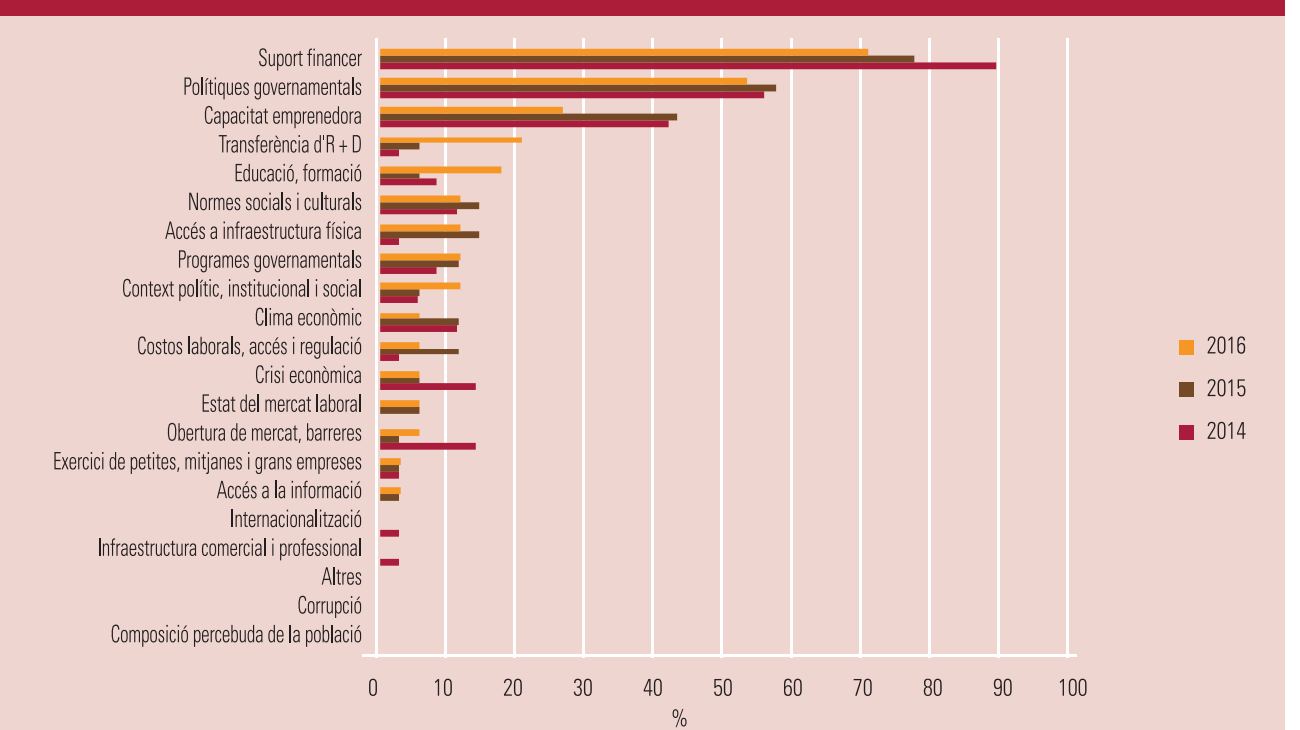
"Posicionar Barcelona com un hub emprenedor per atreure talent". Es destaquen iniciatives com el clúster Barcelona Tech City i l'edifici Pier 01 de Palau de Mar. Es va inaugurar oficialment el juliol passat i ja està en plena ocupació, amb unes mil persones que treballen en un espai d'uns 10.000 m². El Pier 01 i el previst Pier 02, juntament amb les instal·lacions del 22@ i l'edifici MediaTIC, que allotja la seu del Mobile World Capital de Barcelona, entre altres, tenen per objectiu que Barcelona sigui un punt de trobada per a emprenedors digitals a nivell mundial. La propera instal·lació d'un centre d'innovació de Seat al Pier 01 posa de manifest la nova serviindústria que s'està formant a les ciutats.

Pel que fa a infraestructures, s'ha esmentat la necessitat de facilitar espais de *co-working* equipats, així com de millorar la qualitat dels polígons i adequar-los a la nova realitat industrial i de serveis.

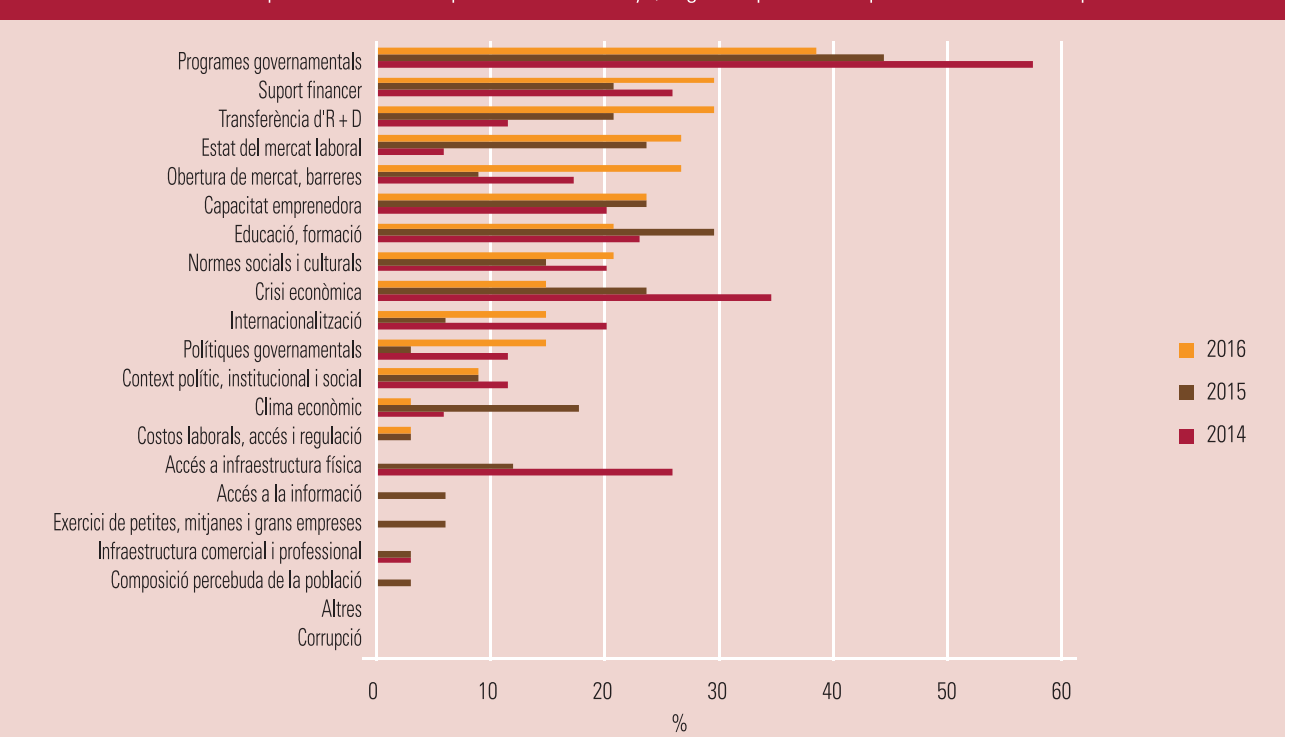
S'han de continuar fomentant els valors i les competències emprenedores en totes les etapes formatives ("encara que no necessàriament orientades a crear una empresa"); la cultura de l'esforç, així com les vocacions tècniques perquè les enginyeries i altres carreres tècniques tinguin més demanda. També cal intensificar la formació en gestió empresarial per a emprenedors, especialment la comercial. Tot això sense descuidar els programes de sensibilització sobre el valor de la innovació i de la iniciativa emprenedora, que vagin modificant les normes culturals. I, en paral·lel, també de la cooperació i de les aliances, sovint necessàries per créixer.

Igual que en anys anteriors, s'incideix en la necessitat de més qualitat de les iniciatives emprenedores i de volum més gran de les empreses, clau per al canvi i regeneració del teixit productiu 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 dels programes públics hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors industrials d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a altres sectors. En aquesta línia, com que l'intraprenedor sol ser el motor del creixement orgànic d'una empresa, també caldria mantenir els programes que el reforcen.

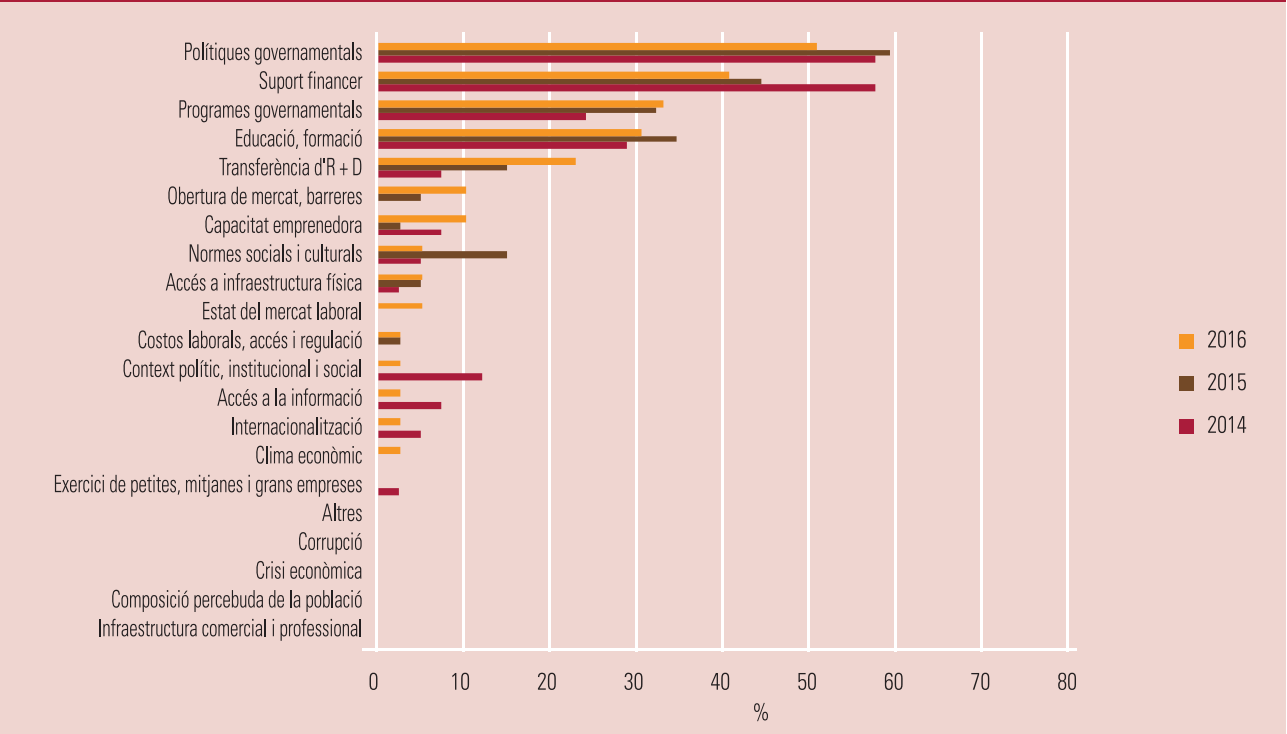
Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016



Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016



Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016



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.

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 *Informe GEM España 2014*.

CAPELLERAS, J.L. i GENESCÀ, E. (2004): "Análisis comparativo de las características de las microempresas en España", *Universia Business Review*, 2: 73-93.

CAPELLERAS, J.L., GENESCÀ, E. i VAILLANT, Y. (2005): "El dinamismo empresarial", en Genescà, E.; Goula, J.; Oliver, J.; Salas, V.; Surís, J.M. (eds.): *La industria en España: Claves para competir en un mundo global*, Ed. Ariel, Barcelona, 41-80.

CAPELLERAS, J.L., CONTIN, I., LARRAZA, M. i MARTÍN, V. (2013): "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship", *Investigaciones Regionales*, 26: 96-113.

CAPELLERAS, J.L., CONTÍN-PILART, I, LARRAZA-KINTANA, M. i MARTIN-SANCHEZ, V. (2016): "Unemployment and aspirations: the moderating role of education", *Strategic Change*, 25: 169-183.

COLOMBO, M. i GRILLI, L. (2005): "Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view". *Research Policy*, 34: 795-816.

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.

GENESCÀ E., GOULA, J., OLIVER, J., SALAS, V.i SURÍS, J.M. (eds.) (2005): *La industria en España. Claves para competir en un mundo global*. Barcelona: Ariel.

GNYAWALI, D.R. i FOGEL, D.S. (1994): "Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications". *Entrepreneurship Theory and Practice*, junio, 43-62.

GUTIÉRREZ, O. i ORTÍN, P. (2016): 'Entrepreneurship and the legal form of the Business: The role of differences in Beliefs'. *Review of Law and Economics*, 12 (1): 119-151

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*. Global Entrepreneurship Research Association.

HISRIC, R.D. (2013): *International Entrepreneurship*. Thousand Oaks: Sage.

HUERTA, E. i SALAS, V. (2012): «La calidad del recurso empresarial en España: Indicios e implicaciones para la competitividad»; *Papeles de Economía Española*, 132: 19-36.

IMD (2014): *Catalonia in World Competitiveness 2014*. IMD World Competitiveness Center, Lausanne.

JIMENO, J.F. (2016): *Crecimiento y empleo. Una relación turbulenta e incomprendida*. RBA Economía.

KELLEY, D., SINGER, S. i HERRINGTON, M. (2016): *GEM 2015 / 2016 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.

KOELLINGER, P. (2008): "Why are some entrepreneurs more innovative than others?". *Small Business Economics*, Springer, 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.

MASSON, J.L. i ORTIN, P. (2017): Regional Entrepreneurship and Firms' Total Factor Productivity Revisited. *Small Business Economics*. Published online.

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*, DOI: 10.1177/2399654417691514.

ONTIVEROS, E. (2017): "Productividad y función empresarial". *El País* 26/3/17.

ORTÍN, P. i VENDRELL, F. (2014): 'University spin-offs vs. Other NTBFs: Total Factor Productivity differences at the Outset and Evolution. *Technovation*, 34 (2): 101-112.

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 & Practice*, Vol. 29 (1): 91-112.

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.

SCHWAB, K. i SALA, X. (2015): *Global Competitiveness Report 2015-2016*. World Economic Forum. Geneva.

SIEGER, P., FUEGLISTALLER, U. i ZELLWEGER, T. (2014): *Student Entrepreneurship Across the Globe: A Look at Intentions and Activities*. St.Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St.Gallen (KMU-HSG).

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 2016 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, 2016

Taula 1.5. Quadre de comandament integral GEM Espanya, 2016

Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona, 2016

Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2016. 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 2016 classificats per tipus d'economia

Taula 4.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya, 2015 i 2016

Taula 4.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Barcelona, 2015 i 2016

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2016. Anàlisi per tipus d'economia

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius empenedors a Catalunya, 2016

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius empenedors a Barcelona, 2016

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius empenedors femenins i masculins a Catalunya, 2016

Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius empenedors femenins i masculins a Barcelona, 2016

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, 2016 (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 empenedor i característiques de l'empenedor 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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'empenedoria als mitjans de comunicació a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'empenedoria a Catalunya, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat ens els estàndards de vida a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

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 empenedora, durant el període 2004-2016

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 empenedora, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'empenedoria en mitjans de comunicació segons el grau d'involucració en l'activitat empenedora, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por de fracassar com un obstacle per emprendre a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

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 empenedora, durant el període 2004-2016

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 empenedora, durant el període 2004-2016

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 empenedora, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016

Gràfic 2.17. Percepcions, valors i actituds dels catalans respecte d'Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2016

Gràfic 2.18. Percepcions, valors i actituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2016

Gràfic 2.19. Percepcions, valors i actituds dels catalans segons si estan involucrats o no ho estan en qualssevol fases del procés empenedor, 2016

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, 2016

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, 2016

- Gràfic 3.1.** El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada, 2016
- Gràfic 3.2.** Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya, 2016
- Gràfic 3.3.** El procés emprenedor a Catalunya, 2016
- Gràfic 3.4.** El procés emprenedor a Barcelona, 2016
- Gràfic 3.5.** El procés emprenedor a Espanya, 2016
- Gràfic 3.6.** El procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació, 2016
- Gràfic 3.7.** El procés emprenedor als països GEM basats en la innovació, 2016
- Gràfic 3.8.** Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2016
- Gràfic 3.9.** Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2016
- Gràfic 3.10.** Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals, 2016
- Gràfic 3.11.** Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2016
- Gràfic 3.12.** Quadre resum del procés emprenedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals
- 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 2004-2016
- 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 2004-2016
- Gràfic 3.15.** Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016
- 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, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2016
- 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 2007-2016, 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, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016
- 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, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016
- 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 2007-2016
- 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, Espanya i països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2015 i 2016
- Gràfic 3.22.** Relació entre l'indicador EEA (2016) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2015)
- Gràfic 3.23.** Relació entre l'indicador EEA (2016) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2015)
- Gràfic 3.24.** Relació entre l'indicador TEA (2016) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2015)

- 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, 2016
- 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, 2016
- Gràfic 4.1.** El procés emprenedor a Catalunya el 2016 segons el motiu per emprendre
- Gràfic 4.2.** El procés emprenedor a Barcelona el 2016 segons el motiu per emprendre
- Gràfic 4.3.** Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2016
- Gràfic 4.4.** Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2016
- Gràfic 4.5.** Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016, quan el motiu per emprendre és per oportunitat
- Gràfic 4.6.** Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016, quan el motiu per emprendre és per necessitat
- Gràfic 4.7.** Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2016, quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)
- Gràfic 4.8.** Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu de tenir més independència personal
- Gràfic 4.9.** Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu d'obtenir més ingressos
- Gràfic 4.10.** Evolució del % que té sobre la TEA, a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2007-2016, el motiu d'emprendre per necessitat
- Gràfic 4.11.** Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicador de la qualitat emprenedora a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2007-2016
- Gràfic 4.12.** Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2016 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 Catalunya en el període 2007-2016 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, 2016
- Gràfic 4.15.** Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2016
- Gràfic 4.16.** Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016
- Gràfic 4.17.** Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya, durant el període 2006-2016

Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

Gràfic 4.19. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2016 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 2006-2016

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2016

Gràfic 4.23. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

Gràfic 4.24. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

Gràfic 4.25. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

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 2006-2016

Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2006-2016

Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2016

Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum d'ocupació esperat d'aquí a cinc anys, 2006-2016

Gràfic 4.30. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2016

Gràfic 4.31. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada d'aquí a cinc anys dels seus projectes empresarials, període 2006-2016

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir d'aquí a cinc anys algun treballador a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016

Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2010-2016

Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí a cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016

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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016

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, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2011-2016

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 2006-2016

Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2016

Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o una mica innovadors), període 2006-2016

Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2016

Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que consideren les seves tecnologies innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2016

Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que consideren les seves tecnologies innovadores (cinc anys o menys), període 2006-2016

Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2016

Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2016

Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació que perceben que tenen poca competència o gens al mercat, període 2006-2016

Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2016

Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació amb intensitat exportadora superior al 25%, període 2006-2016

Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en el període 2006-2016

Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en el període 2006-2016

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 2004-2016

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, 2016

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 2016 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 2016 tenien més del 25% de clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 treballadors en cinc anys

Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2016

Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya el 2016 respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA), 2016

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2016

Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2016

Gràfic 5.3. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2016

Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2016

Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2016

Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons els trams d'edat, 2016

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, 2016

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, 2016

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2016

Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2016

Gràfic 5.11. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2016

Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2016

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 2004-2016

Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2016

Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya, 2016

Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya, 2016

Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2016

Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2016

Gràfic 5.19. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2016

Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya per nivell de renda, 2016

Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per nivell de renda, 2016

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el per situació laboral, 2016

Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona per situació laboral, 2016

Gràfic 5.24. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2016

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2016) (escala Likert d'1 a 9)

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2016

Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016

Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2016

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2016

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 Andalucía Emprende, Fundación Pública Andalusá. Consejería de Economía y Conocimiento. Junta d'Andalusia
Aragó	Universidad 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 Càtedra Emprendre Universitat de Saragossa Departament d'Economía, Indústria i Treball del Govern d'Aragó Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Canàries	Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàriess) 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	Conselleria d'Economia, Indústria, Comerç i Coneixement
Cantàbria	Universitat de Cantàbria Càtedra Pyme de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantàbria) 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 Guallarte (Director GEM-Catalunya) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Castella-la Manxa	Universitat de Castella-la Manxa	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castella-la Manxa) Àngela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra	Universitat de Castella-la Manxa Junta de Comunitats de Castilla-la Mancha Fundació Globalcaja HXXII
Castella i Lleó	Grup d'Investigació en direcció d'Empreses (GIDE), Universidad 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	Universidad 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 Universidad de Granada Centre Internacional Santander Emprenedoria (CISE)
Comunidad Autònoma de Madrid	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid Deusto Business School (Madrid)	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)
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 Mª José Alarcón García Mª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera Mª Isabel Borreguero Guerra	Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE) Centres Europeus d'Empreses Innovadores de la Comunitat Valenciana Diputació Provincial Alacant Air Nostrum Catral Export Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Goldcar Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escola d'Empresaris (EDEM) Universitat Miguel Hernández d'Elx

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Extremadura	Fundació Xavier de Salas –Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director executiu GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Tècnic)	Universitat de Extremadura Junta d'Extremadura Avante Extremadura Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Fundació Academia Europea de Yuste Philip Morris Spain, S.L. Imedexsa Grupo Ros Multimedia Diputació de Badajoz Fundació Universidad Sociedad Iberdoex Tambo Caja Rural de Extremadura Tany Nature
Galícia	Universitat de Santiago de Compostela (USC)	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 Mª Milagros Vivel Búa Guillermo Andrés Zapata Huamani	Universitat de Santiago de Compostela (USC) Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE) Federació Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Secretaría Xeral de Universidades
	Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE)	Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández	
	Federació Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)	Carmen José López Rodríguez	
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	Agència de Desenvolupament Econòmic de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Societat de Garantia Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid ciutat	Centre d'Iniciatives Emprenedores (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 Emprendedoría (CISE)

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Múrcia	Universitat de Múrcia	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'Emprenedors Universitat de Múrcia
Navarra	Universitat Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martin Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano	Universitat Pública de Navarra Govern de Navarra
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 Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Basc) José L. González-Pernía (Director Tècnic GEM-País Basc) Nerea González Maribel Guerrero Jon Hoyos Iñaki Peña David Urbano	Innobasque Diputació Foral de Biscaia Diputación Foral de Guipúscoa Fundació Emilio Soldevilla
Traball de camp GEM Espanya	Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (director gerent) Joaquín Vallés (dirección i coordinació tècnica)	Associació RED GEM Espanya



