

Global Entrepreneurship Monitor

Informe executiu Catalunya 2018-2019



Amb la col·laboració de:



Autors i equip de recerca:

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

ISBN: 978-84-92940-37-0

Dipòsil Legal: B 14474-2019

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

Global
Entrepreneurship
Monitor

**Informe executiu
Catalunya
2018-2019**

CONTINGUT

1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2018-2019	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	5
1.1.3. Esquema conceptual del projecte GEM. Relació entre les principals variables	6
1.2. Resum executiu	10
1.3. Quadre de comandament integral	19
2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana	22
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	29
2.3. La intenció d'emprendre	34
2.4. <i>Benchmarking</i> internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre	35
3. Activitat i dinàmica emprenedora	41
3.1. Indicadors del procés emprenedor	41
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	49
3.3. Activitat intraprenedora	53
3.4. <i>Benchmarking</i> 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	67
4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria	71
4.3.1. Sector d'activitat	71
4.3.2. Dimensió actual i esperada dins d'aquí a cinc anys	73
4.3.3. Orientació innovadora de productes	79
4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies	80
4.3.5. Competència percebuda	82
4.3.6. Orientació internacional	83
4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	85
4.5. <i>Benchmarking</i> internacional i per comunitats autònomes de les característiques de l'activitat emprenedora	87
5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor	94
5.1. Distribució per edat	94
5.2. Distribució per gènere	98
5.3. Distribució per nivell renda	104
5.4. Distribució per situació laboral	106
6. L'entorn emprenedor	109
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	109
6.2. <i>Benchmarking</i> internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	111
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya	113
Bibliografia	120
Llistat de taules, figures i gràfics	122
Llistat de taules	122
Llistat de figures	122
Llistat de gràfics	127
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2018	128

1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2018-2019

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

El 1997 un grup d'investigadors de la London Business School (Bill Bygrave i Michel Hay) es van plantejar l'objectiu de crear un índex de competitivitat empresarial similar al "Global Competitiveness Index" publicat anualment pel World Economic Forum. Per fer-ho es van posar en contacte amb Paul Reynolds, del Babson College, expert a mesurar l'activitat empresarial per mitjà d'enquestes a la població adulta. El 1998 es va fer un estudi pilot en el qual van participar el Canadà, Finlàndia, Alemanya, el Regne Unit i els EUA, el primer informe a nivell global que es va publicar va ser el de 1999, amb la participació de deu països: els que van participar en l'estudi pilot i, a més, França, Itàlia, el Japó, Dinamarca i Israel. L'objectiu de l'Informe anual és analitzar el fenomen emprenedor, tot proporcionant dades de les àrees fonamentals que nodreixen la recerca relacionada amb la creació d'empreses. A partir d'aquest primer informe, cada any s'han emès informes a nivell mundial i de cada país participant en què s'analitzen les fases del procés emprenedor; les característiques, motivacions i ambicions dels emprenedors; les actituds de la societat envers aquesta funció i, finalment, la qualitat dels entorns als quals s'enfronten en cada país els qui es proposen endegar una nova activitat empresarial. L'últim informe publicat a nivell global és el *Global Entrepreneurship Monitor 2018/19*, els autors del qual són Niels Bosma, de la Utrecht University, i Donna Kelley, del Babson College, i en el qual han participat 49 països. Bona prova de l'èxit d'aquest projecte és que al llarg d'aquests més de vint anys hi han participat centenars d'investigadors de més de cent països, que han publicat centenars d'articles a partir de la informació recollida que han tingut una gran influència tant a nivell polític com empresarial.

Els economistes, tret d'excepcions, han tendit a infravalorar la funció de l'empresari, considerant 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 o tecnologia o la dimensió del mercat. Per contra, sociòlegs i psicòlegs, juntament amb alguns economistes (Schumpeter, Cole, Cochran...) han considerat l'empresari com un dels motors bàsics de l'economia d'un país. La creació d'empreses és la saba del sistema d'economia de mercat i un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país (Audretsch i Fritsch, 2002; Acs, Armington i Zhang, 2007), per la seva influència tant sobre el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storey i Greene, 2010) i, consegüentment (Lundström *et al*, 2014), com a claus per aconseguir una economia competitiva i sostenible. El procés d'assignació i reassignació de recursos, així com la vitalitat del sistema econòmic, depenen, en bona mesura, del fet 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, és a dir, un fort dinamisme empresarial.

1.1.1 Àmbit geogràfic

El projecte GEM és l'estudi de referència internacional en el camp de l'activitat emprenedora. Tal com hem dit, en l'última edició (GEM 2018-2019) hi han participat 49 països, el detall dels quals és el que s'indica en la Taula 1.1. Des dels seus inicis, el projecte GEM ha entrevistat 2,9 milions de persones de 112 països. Per això, un dels principals punts forts d'aquest projecte és el fet que permet comparar l'activitat emprenedora de diferents països. Tanmateix, a causa de la diversitat de característiques dels entorns estudiats, és recomanable classificar els països participants en diversos grups. Per aquest motiu, els 49 països que aquest any integren el projecte GEM a nivell global, s'han classificat en tres categories seguint la tipologia del *World Economic Forum* (WEF): Països de baixos ingressos (que engloben les categories "low" i "lower-middle" del WEF); Països d'ingressos mitjans (categoria "upper-middle" del WEF) i, finalment, Països amb economies d'alts ingressos (la mateixa categoria del WEF).

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2018 -2019 agrupats per nivell d'ingressos

Països d'ingressos baixos	Països d'ingressos mitjans	Països d'ingressos alts
Angola Egipte Índia Indonèsia Madagascar Marroc Sudan	Brasil Bulgària Colòmbia Guatemala Iran Líban Perú Rússia Tailàndia Turquia Xina	Alemanya Aràbia Saudita Argentina Àustria Canadà Corea Croàcia Emirats Àrabs Units Eslovènia Eslovàquia Espanya Estats Units França Grècia Irlanda Israel Itàlia Japó Luxemburg Països Baixos Panamà Polònia Puerto Rico Qatar Regne Unit Suècia Suïssa Taiwan Uruguai Xile Xipre

Font: Niels Bosma, Donna Kelley and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report*.

Aquesta classificació comporta un canvi respecte dels anys anteriors, en els quals els països es classificaven en les categories de "factor-driven", "efficiency-driven" i "innovation-driven". Això ha exigut, per tal de possibilitar la comparació interanual, reconstruir els valors dels anys precedents basant-se en la nova tipologia de països.

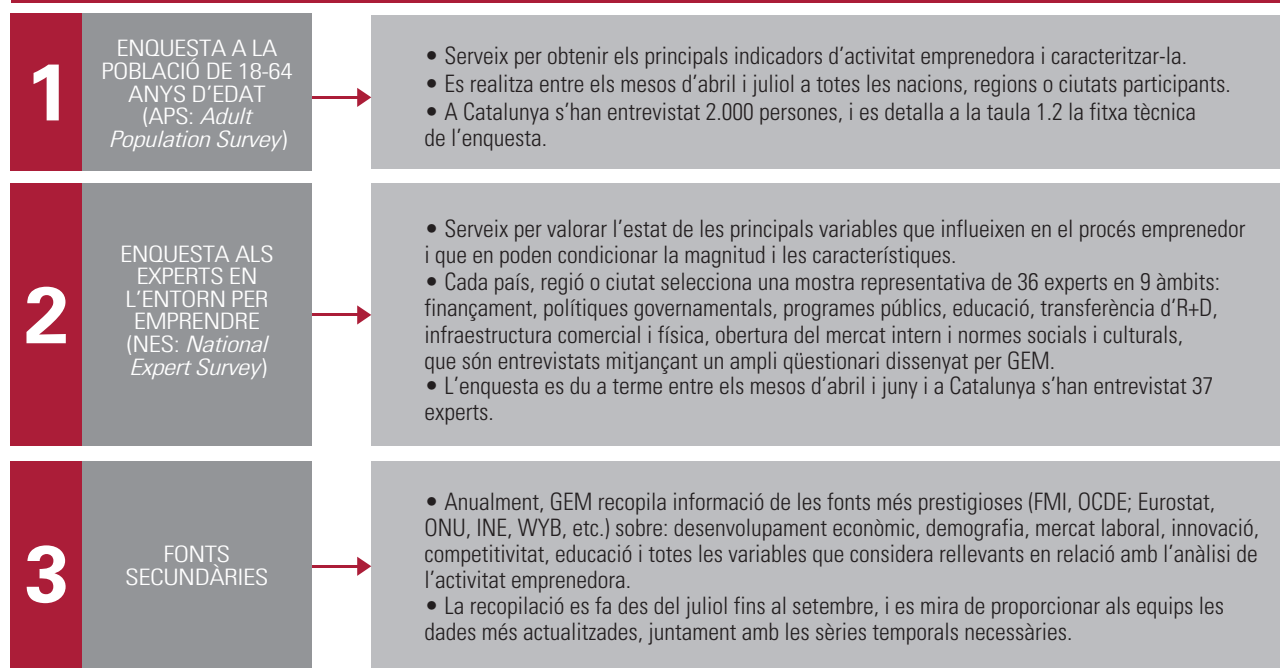
En la Taula 1.1 figuren els països que participen en el projecte GEM d'aquest any classificats en les tres noves categories. Espanya es va incorporar al projecte el 2000 i Catalunya el 2003. En l'actualitat, en el cicle 2018-19, hi han participat totes les comunitats autònomes d'Espanya. L'Associació RED GEM Espanya, amb més de 130 investigadors, 19 universitats i més de 90 institucions, constitueix un potent recurs per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i recerca sobre l'activitat emprenedora, la seva intensitat, característiques i factors condicionants.

1.1.2 Bases de dades i fonts d'informació

Tots els països (i comunitats autònomes d'Espanya) 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 àmbits geogràfics i nivells de renda.

Els informes derivats del projecte GEM es nodreixen de tres fonts d'informació que es detallen en 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



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

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

Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.756.706 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 2018
Treball de camp, gravació i creació de bases de dades:	Institut Opinòmetre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Home: 1.005 i Dona: 995
Àmbit:	Urbà: 1.799 i Rural: 201
Edat:	18-24: 201; 25-34: 371; 35-44: 537; 45-54: 480; 55-64: 411
Província:	Barcelona: 1.476; Girona: 200; Lleida: 113; Tarragona: 211

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

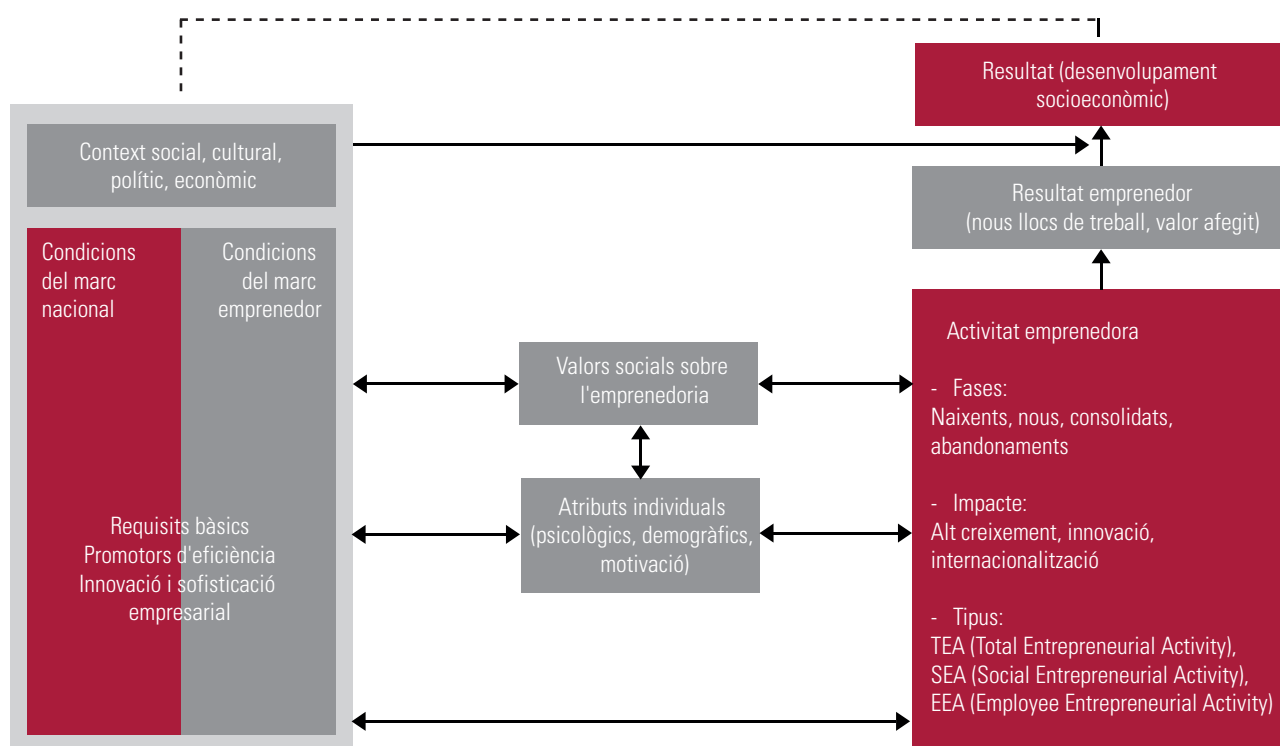
Una de les premisses essencials del projecte GEM és que l'activitat emprenedora no és un acte aïllat d'un individu independent del context social, sinó que hi està íntimament entroncada. En aquest sentit, es considera

que la intensitat i les característiques de l'emprenedoria són 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 aquesta es desenvolupa, de l'altra. Òbviament, el resultat d'aquesta activitat empresarial serà, al seu torn, un important condicionant del grau de desenvolupament socioeconòmic. El model conceptual en què es basa el projecte GEM es pot veure en la figura 1.2.

En aquest esquema conceptual i d'interrelacions, el context social, cultural, polític i econòmic del país ocupa un lloc central. La informació relativa a cada país per a cadascun d'aquests elements prové de les dues fonts d'informació que s'han descrit en l'apartat anterior: fonts secundàries i enquesta als experts (NES). Per estudiar el context de l'emprenedoria, aquesta enquesta se centra en dotze ítems: polítiques públiques: empenedoria com a prioritat i suport; polítiques públiques: burocràcia i impostos; programes públics; existència i accés a infraestructura física i de serveis; existència i accés a infraestructura comercial i professional; finançament per a emprenedors; dinàmica del mercat intern; barreres d'accés al mercat intern; transferència d'R+D; educació i formació empenhedora en l'etapa escolar; educació i formació empenhedora en l'etapa postescolar; i normes socials i culturals.

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

Figura 1.2. Model conceptual GEM



Font: Niels Bosma, Donna Kelley and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019*. Global Report.

Tal com es pot veure en la figura 1.2, es produeix també un efecte de retroalimentació en relació amb cadascun d'aquests elements, és a dir, el context socioeconòmic i cultural influeix en la propensió a l'emprenedoria d'una societat i en els resultats que se'n deriven i, al seu torn, aquella i aquests influeixen en el propi context.

Els indicadors bàsics sobre percepció de la societat respecte de la funció empresarial són, segons la metodologia del GEM:

- a. La percepció que la societat té sobre l'estatus social i econòmic que tenen els emprenedors amb èxit.
- b. El grau en què l'activitat empresarial és considerada per la societat una bona opció professional i, finalment,
- c. 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 propis emprenedors potencials tenen sobre l'entorn i sobre si mateixos són, segons el GEM:

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

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

Aquests elements (valors socials, percepcions individuals, motivació, formació...) condicionen i determinen en primera instància, segons l'esquema conceptual del GEM, la intensitat amb la qual 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 propers tres anys servirà per mesurar el grau d'emprenedoria potencial d'aquesta societat. Una part d'aquests emprenedors potencials crearà la seva pròpia empresa, serà un nou empresari. En l'esquema de la figura 1.3 es distingeix entre empenedoria naixent (fins a tres mesos d'activitat efectiva), nou (de 3 mesos fins a 3,5 anys) i consolidat (més de 3,5 anys). Un dels indicadors bàsics del projecte GEM és la TEA, que és igual al percentatge de la població adulta que en un determinat període manifesta ser empresari (propietari i directiu) d'una empresa en fase inicial, naixent o nova. Aquest indicador quantifica per a un determinat país l'emprenedoria en fase inicial, és a dir, quantifica la intensitat empenedora del país.

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

En els últims anys s'inclou també dins de l'activitat empenedora (figura 1.2) la desenvolupada dins de les empreses pels seus propis empleats no empresaris, el 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 als qui com a empleats d'una empresa i per compte del seu ocupador han intervingut de manera determinant en activitats empresarials com el llançament de nous productes o la creació de noves unitats de negoci, subsidiàries o filials.

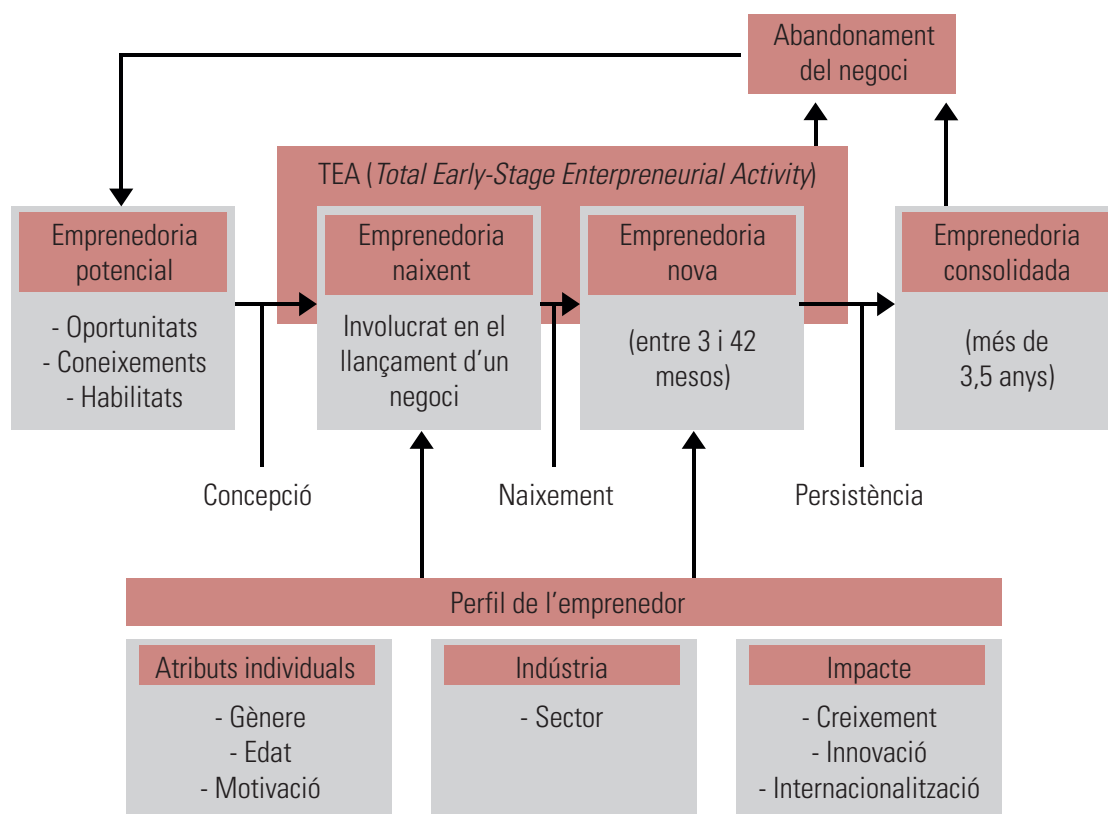
El projecte GEM, a més de quantificar la intensitat de l'emprenedoria (TEA), permet també valorar-ne i quantificar-ne la qualitat per mitjà de l'estudi, d'una banda, de la motivació per emprendre, la formació de l'emprenedor i les seves característiques demogràfiques (edat i gènere) i, de l'altra, de les característiques i aspiracions de l'empresa creada: sector d'activitat, dimensió, objectius de creixement, grau d'innovació i internacionalització de la nova empresa, que mesuren, en definitiva, la qualitat de l'emprenedoria (figura 1.3).

En relació amb les motivacions per crear una empresa pròpia, es distingeix entre la motivació "pull" (oportunitat) i la motivació "push" (necessitat). La primera parteix de la identificació d'una oportunitat i de la percepció que la seva explotació pot aportar avantatges a qui sigui capaç de materialitzar-la. Per a la segona concepció, la creació d'una empresa pròpia ve determinada per la inexistència d'alternatives personals, és a dir, per la dificultat d'obtenir un treball dependent satisfactori (Capelleras, Genescà i Vaillant, 2005). Segons el que s'ha demostrat en diverses recerques 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: del tipus de motivació que va impulsar-ne la creació (oportunitat o necessitat), d'una banda, i de l'altra, del capital humà i relacional dels nous empresaris.

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

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



de la Universitat Autònoma de Barcelona, i la seva realització ha estat possible gràcies al patrocini de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic Local de la Diputació de Barcelona i del Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

L'informe GEM Catalunya 2018-19 és el setzè de la sèrie i proporciona 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 els programes vinculats a la iniciativa emprenedora, com de tots aquells a qui interessi investigar i aprofundir en aquest àmbit.

1.2 Resum executiu

Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana

La intenció d'emprendre i de crear una empresa depenen en bona part de la valoració social de l'emprenedoria, així com de les percepcions de la persona sobre les oportunitats en l'entorn i sobre les seves pròpies aptituds per emprendre.

Pel que fa a la valoració social de l'emprenedoria, el projecte GEM considera tres factors: si emprendre millora el reconeixement social i l'estatus econòmic, si és una opció professional atractiva i si els mitjans de comunicació difonen notícies positives sobre l'emprenedoria.

Els resultats del projecte GEM a Catalunya l'any 2018 mostren que el percentatge de la població adulta que opina que emprendre atorga estatus social i econòmic és del 47%, el mateix que l'any anterior. A Espanya aquest percentatge és superior en tres punts percentuals (50%). De la mateixa manera que en els darrers anys, es manté un diferencial considerable amb els països de la UE d'alts ingressos (69%). Aquesta baixa valoració social de la funció empresarial és un aspecte que cal millorar en el futur.

Tanmateix, cal assenyalar que la percepció que la societat catalana té del fet que iniciar un negoci és una bona opció professional està al nivell de la dels països més avançats. Així, les respostes afirmatives a aquesta pregunta en l'enquesta a la població adulta de 2018 se situen en el 58%, un punt percentual per sobre de l'any anterior, i únicament un punt per sota de la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (59%). A més, la mitjana catalana està cinc punts percentuals per sobre de la mitjana espanyola (53%).

Una altra variable perceptual que cal considerar és l'opinió de la població respecte de la difusió de notícies positives sobre l'emprenedoria en els mitjans de comunicació. A Catalunya el percentatge de persones adultes que així ho considera el 2018 és del 55%, la qual cosa significa un descens de cinc punts percentuals respecte del 2017. No obstant això, aquest percentatge està sis punts per sobre de la mitjana espanyola (49%), mentre que se situa tres punts per sota de la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (58%). Cal assenyalar, tanmateix, que aquest indicador a Catalunya ha passat del 34% el 2010 al 55% el 2018, una millora facilitada per l'existència d'esdeveniments sobre el tema que se celebren a Barcelona i a Catalunya.

Pel que fa a les percepcions i aptituds emprenedores, el projecte GEM considera si es perceben bones oportunitats en l'entorn, si es considera que es disposa de les aptituds per emprendre (autoeficàcia), si es percep una possible por al fracàs i si existeix un coneixement previ d'altres emprenedors (models de referència).

Els resultats mostren que el percentatge de catalans de 18 a 64 anys que el 2018 percep bones oportunitats per emprendre en l'entorn és del 32,2%, la qual cosa suposa una disminució d'una mica més de 5 punts percentuals respecte del 2017, de manera que es frena la tendència creixent en aquesta variable des de l'any 2012. Aquesta mateixa tendència es produeix a Espanya, tot i que en l'últim exercici la mitjana espanyola

(29,1%) està tres punts percentuals per sota de la mitjana catalana. En comparació amb la mitjana dels països d'alts ingressos de la UE (45,8%), s'aprecia un diferencial considerable, que s'havia anat reduint des del 2012 fins al 2017 però que s'amplia una mica el 2018.

Pel que fa a les habilitats per emprendre, els resultats el 2018 indiquen que un 54% de la població adulta catalana declara que les posseeix, la qual cosa suposa un augment remarcable de set punts percentuals respecte del 2017. La mitjana espanyola és inferior en sis punts a la de Catalunya, i se situa en el 48%, amb un increment de tres punts en relació amb l'any anterior. La mitjana als països de la UE d'alts ingressos està en el 45%, per la qual cosa és inferior en nou punts a la mitjana catalana. Aquesta percepció relativament elevada d'autoeficàcia pot facilitar que hi hagi més emprenedors potencials i que facin el pas per crear una empresa pròpia, si bé pot afectar la seva viabilitat a llarg termini si és fruit d'un excés d'optimisme.

D'altra banda, l'any 2018 hi ha un 40% de la població adulta catalana que manifesta que la por al fracàs és un obstacle per emprendre. Aquest percentatge és molt similar al dels últims tres anys, la qual cosa manté Catalunya tres punts percentuals per sota de la mitjana espanyola i de la mitjana de la UE d'alts ingressos (43%). De fet, a Catalunya hi ha una tendència a la disminució gradual de la percepció de por al fracàs des del 2011 fins a l'actualitat.

Respecte dels models de referència, els resultats a Catalunya indiquen que un 34% dels enquestats el 2018 declara tenir coneixement d'altres emprenedors. Aquest percentatge és el mateix que s'assoleix a Espanya i en els estats de la UE d'alts ingressos. De fet, en els darrers anys s'observa una convergència en aquests valors a Catalunya, Espanya i la UE, mentre que en el conjunt de països d'alts ingressos a nivell mundial l'existència de models de referència està uns tres punts percentuals per damunt. En termes generals, es pot afirmar que els resultats d'aquest indicador en el cas de Catalunya són positius.

La interacció dels factors 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 seva intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys. A Catalunya aquest percentatge assoleix el 7,5% el 2018. A la demarcació de Barcelona és del 7,1%. En tots dos casos, hi ha un increment respecte de l'any anterior (0,9 punts percentuals a Barcelona i 0,8 punts a Catalunya). La mitjana espanyola està en un nivell lleugerament inferior, i se situa en el 6,8%, el mateix percentatge que el 2017. De fet, els perfils de Barcelona, Catalunya i Espanya són fins a cert punt similars al llarg del temps. En aquest sentit, des del 2012 fins al 2016 es va produir un descens continuat en aquest percentatge, però en els dos últims anys s'observa una tendència estable a Espanya i fins i tot creixent a Catalunya. No obstant això, la intenció d'emprendre als països de la UE i, sobretot, en el total de països d'alts ingressos assoleix uns nivells clarament més alts: 13,9% i 20,4%, respectivament. Per tant, aquesta variable té un clar marge de millora de cara al futur.

A tall de síntesi, cal destacar que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional i que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, amb valors superiors a la mitjana espanyola i similars a les mitjanes dels països de la UE i de la resta de països del món d'alts ingressos. Ara bé, la mitjana catalana queda per sota de la de la UE i dels països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on caldria centrar l'atenció per assolir uns nivells homologables als dels països d'alts ingressos. El segon aspecte que cal millorar és la percepció de bones oportunitats per crear una empresa. Malgrat la recuperació sostinguda en aquest indicador en els darrers anys, el seu nivell queda encara força per sota dels països més avançats. Aquestes dues qüestions poden explicar la diferència en la intenció d'emprendre que també existeix respecte d'aquests països.

Finalment, en comparar els resultats relatius a les percepcions, valors i aptituds de la població adulta a Barcelona amb els de la resta de Catalunya, s'observa que els perfils són molt semblants. Les principals diferències

fan referència a la presència d'històries d'èxit empresarial en els mitjans de comunicació i a la percepció d'autoeficàcia per emprendre. En tots dos indicadors la mitjana de la resta de Catalunya està lleugerament per sobre de l'assolida a la demarcació de Barcelona.

Activitat i dinàmica emprendora

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

L'índex TEA revela que el 2018 el 8,13% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats emprendedores en fase inicial. Per demarcacions, la TEA de Barcelona és de 8,63%, la de Lleida de 8,00%, la de Girona de 6,58% i la de Tarragona de 6,20%.

La TEA de Catalunya s'ha incrementat 0,1 punts respecte de la del 2017, augment remarcable en un context europeu de lleuger descens (-0,26 punts) i que és fruit de l'augment dels emprenedors naixents (+0,95 punts) i de la disminució dels nous (-0,85 punts). Els emprenedors naixents, des del valor mínim de la dècada el 2016 (2,3%), s'han anat recuperant durant aquests dos darrers anys (3,3% el 2017 i 4,2% el 2018), s'han acostat als valors d'Europa (4,9%) i han assolit un valor molt superior a Espanya (2,7%). Els nous (3,9%), malgrat el seu descens, continuen sent superiors als d'Espanya (3,8%) i d'Europa (3,2%). El resultat és que la TEA catalana és 1,74 punts superior a l'espanyola (6,39%), i 0,13 punts superior a l'europea (8,00%).

La TEA de Barcelona, 8,63%, és la més elevada dels últims dotze anys. Hem de remuntar-nos al 2006 per trobar un valor superior (8,91%). Ja el 2017 va tenir un considerable augment (+1,45 punts), que ha consolidat el 2018 (+0,18 punts). La TEA de Barcelona és la més alta de Catalunya i és superior a la d'Espanya i la d'Europa.

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 6,59% de la població adulta de Catalunya, un valor superior al d'Espanya (6,05%).

El percentatge de persones que van abandonar una activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,67%) ha estat inferior al del 2017 (1,89%), al d'Espanya (1,74%), al d'Europa (2,95%) i al dels països GEM d'alts ingressos (3,77%). Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat, la venda o traspàs és un 0,54%, i el tancament, un 1,14%.

A més dels indicadors anteriors, basats en iniciatives emprendedores independents, GEM també calcula la intraemprendoria (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), és a dir, l'activitat emprendora que duen a terme alguns empleats a l'interior d'organitzacions existents quan han participat activament en els últims tres anys liderant el desenvolupament de nous productes/serveis i/o creant noves empreses sota el paraigua del seu ocupador (*spin-offs*, *spin-outs*, *startups*). L'EEA a Catalunya ha estat d'1,7%, amb una disminució de quatre dècimes respecte del 2017, i és un terç de l'europea (5,2%).

Precisament, si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta un major dinamisme en aquesta última. Encara que la TEA és similar (0,13 punts més alta la catalana, 8,13% vs 8,00%), la mitjana d'Europa gairebé duplica la de Catalunya en emprenedors potencials (13,94% vs 7,46%), és superior en naixents (4,88% vs 4,22%), inferior en nous (3,23% vs 3,92%), similar en consolidats (6,81% vs 6,59%), gairebé la duplica en abandonaments (2,95% vs 1,67%) i la triplica en intraemprenedors (5,2% vs 1,7%), valors que reflecteixen comportaments i estructures empresarials diferents.

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

La idea central d'aquest apartat és que la motivació que ha determinat la decisió d'iniciar un nou projecte empresarial i el nivell de formació de l'emprenedor són els principals factors determinants de les característiques del projecte empresarial, del seu èxit i de la seva qualitat. És per això que hi estudiem la motivació i formació de l'emprenedor, d'una banda, i els indicadors de qualitat de l'empresa creada, de l'altra.

En l'últim any, el percentatge de població adulta catalana identificada com a empenedor en fase inicial (TEA) va ser del 8,1%, amb el següent desglossament motivacional: un 4,3% motivat per oportunitat, un 1,4% per necessitat, un 2% per una combinació de totes dues i un 0,4% per altres motius. A Barcelona la motivació per oportunitat és un 4,3% i per necessitat un 1,5%. En tots dos casos, la motivació per oportunitat, malgrat disminuir lleugerament respecte del 2017, manté els elevats nivells assolits: el 2018 els valors de Catalunya i de Barcelona són 1,5 punts percentuals superiors als d'Espanya i superen ja en aquest aspecte els nivells dels països europeus d'alts ingressos. Pel que fa a la motivació per necessitat, el seu descens ha estat més acusat: el seu nivell és molt inferior al d'Espanya i en aquest últim any també una mica inferior al dels països d'alts ingressos. El nostre criteri és que, en aquest cas, a més de consolidar-se la tendència a la disminució respecte dels anys de crisi, aquesta s'ha amplificat per raons de tipus mostral.

Els dos indicadors de motivació fins ara analitzats es resumeixen en la ràtio empenedoria per oportunitat sobre empenedoria per necessitat. En els últims exercicis es consolida un important augment del pes de la motivació per oportunitat, que es manté per damunt d'Espanya i a nivells homologables o lleugerament superiors als dels països d'alts ingressos, la qual cosa hauria de redundar en una millora de la qualitat de l'empenedoria. En 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 les dificultats per accedir a una ocupació. Aquest cicle va ser clarament més acusat a Catalunya i a Espanya que als països d'alts ingressos. En els quatre últims exercicis aquest patró canvia de signe i s'observa un clar augment en termes relatius de l'empenedoria per oportunitat, de manera que s'assoleixen en relació amb aquesta variable nivells clarament superiors a Espanya i semblants o lleugerament superiors als dels països d'alts ingressos.

Per estudiar el nivell de formació dels empenedors en fase inicial (TEA) ens basarem en aquest resum en un únic indicador de síntesi: el percentatge d'empenedors en fase inicial que tenen estudis postsecundaris, és a dir, Formació Professional de segon grau, Grau universitari o Postgrau (Màster). El 2018, tant a Catalunya com a Espanya, es corregeix la tendència a la baixa observada en aquest indicador des del 2015, que, segons el que apuntem en l'informe anterior, podia ser deguda a biaixos o distorsions mostrals. Així, aquest indicador assoleix a Catalunya valors superiors als d'Espanya i altres països d'alts ingressos, la qual cosa, d'acord amb els nostres plantejaments inicials, hauria de reflectir-se en un augment de qualitat de les empreses noves, de les empreses de creació recent.

Fins ara s'ha analitzat el perfil motivacional dels empenedors i el seu nivell de formació. A continuació, estudiarem les característiques de les empreses que ells han creat. La nostra hipòtesi és que el tipus de motivació i el nivell de formació determinen, en part, la qualitat de l'empenedoria. A partir d'aquí analitzarem algunes característiques de les empreses acabades de crear que constitueixen indicadors de la seva qualitat. Pel que fa al sector d'activitat, el 2018 passen a ocupar el primer lloc, amb un 41%, els nous projectes empresarials en el sector de serveis orientats a les empreses. Per contra, els serveis al consum passen en les empreses de creació recent (TEA) del 51% al 34%. Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) aconseguixen en les noves empreses un notori 24%. Sembla que la conjuntura econòmica actual i els esforços de promoció que per diverses vies i orígens s'estan fent es reflecteixen en els resultats. El 2018 es reforça clarament la tendència iniciada el 2016 d'intensificar la creació d'empreses

en sectors que exigeixen una major inversió i compromís que, en general, tenen millors perspectives de creixement, productivitat i innovació.

La segona variable estudiada per tal de caracteritzar les noves empreses creades és la seva grandària inicial en termes de nombre de treballadors. Aquesta variable es considera un bon indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors, en condiciona la supervivència i la consolidació. En relació amb la grandària dels nous negocis, el projecte GEM dona informació sobre el nombre de treballadors en el moment de l'entrevista. El 2018 es reforça la tendència a l'augment de la dimensió actual de les noves empreses catalanes que es manifesta des del 2014. Així, les empreses acabades de crear sense treballadors passen del 59% al 40%, i les d'1 a 5 treballadors, del 34% al 44%. Les de 6 a 19 treballadors assoleixen l'11%, i les de 20 o més, el 5%. La grandària inicial de les noves empreses continua sent petita de mitjana; tanmateix, la línia de tendència que es dibuixa en els últims anys és clarament positiva.

A més de la dimensió actual o real de les empreses de nova creació, el projecte GEM inclou també algunes preguntes sobre la grandària esperada o prevista d'aquí a cinc anys. Els augments que s'han produït en aquesta variable en els dos últims exercicis porten el seu valor al màxim de la sèrie: 6,12 treballadors de mitjana per empresa. El 2018 milloren notòriament les expectatives: les empreses sense empleats disminueixen tretze punts i augmenten totes les altres categories, especialment les que esperen tenir entre 6 i 19 treballadors d'aquí a cinc anys. Aquesta millora d'expectatives és coherent amb el canvi de cicle econòmic.

A continuació contextualitzarem l'anàlisi de la variable dimensió empresarial (actual i esperada) comparant les dades de Catalunya amb les d'Espanya i les de la resta de països d'alts ingressos per a alguns indicadors clau dels quals disposem d'informació. Efectuem en primer lloc la comparació relativa a la variable proporció d'empreses de creació recent (TEA) que, bé sigui actualment o bé sigui d'aquí a cinc anys, esperen tenir algun treballador. El 2018 aquest indicador ha augmentat gairebé 15 punts percentuals a Catalunya, amb la qual cosa s'assoleix el nivell dels països d'alts ingressos.

El segon indicador es refereix a la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 treballadors. Aquí, novament, el creixement que es produeix el 2018 és excepcional. La conclusió a la qual arribem és similar al cas anterior: el 2018 aquest indicador ha millorat a Catalunya 6 punts, i ha quedat a més de 8 punts per sobre d'Espanya i a 6 punts per sota dels països d'alts ingressos.

Pel que fa a la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 19 treballadors, s'observa també una important millora el 2018 (+2 punts), però el seu nivell queda també encara per sota dels altres països d'alts ingressos: 6% a Catalunya versus 11% per als països d'alts ingressos i 15% per als EUA. Finalment, pel que fa a les perspectives de creixement, la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50%, augmenta a Catalunya el 2018 gairebé 4 punts i queda a 4 punts per sobre d'Espanya, a 7 punts per sota de la resta de països d'alts ingressos i a 16 punts per sota dels EUA. En síntesi, malgrat la millora que s'observa en els dos últims anys, continuem constatant una significativa distància en dimensió i expectatives de creixement respecte dels països d'alts ingressos. El camí per continuar millorant aquests indicadors de qualitat empresarial és, al nostre parer, la millora en formació i motivació dels emprenedors i la de les condicions de l'entorn en què neixen i es desenvolupen aquestes noves empreses.

El 2018 s'observa també una notable millora de l'indicador del grau de novetat dels productes i serveis oferts per les noves empreses: augment de set punts percentuals de les respostes "completament innovadors" i "una mica innovadors". Això determina que els indicadors d'innovació de productes de les empreses noves de Catalunya quedin molt per sobre d'Espanya i només dos punts per sota dels països d'alts ingressos. La tendència en els darrers anys de l'indicador de novetat de productes és als països d'alts ingressos lleugerament creixent i molt estable. A Catalunya també s'observa des del 2010 una tendència a l'augment, però els seus valors tenen, a causa de la grandària de la mostra, una major variabilitat.

En relació amb l'ús de tecnologies de cinc anys o menys d'antiguitat, el 2018 es manté l'alt nivell assolit el 2017. Això determina que s'hagi passat d'un diferencial respecte dels països d'alts ingressos de gairebé 15 punts percentuals en els primers anys de la sèrie als sis punts actuals.

El 2018 augmenta 6 punts (passa del 40% al 46%) la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya que perceben tenir poca o cap competència al mercat. Això determina que els indicadors catalans relatius a aquesta variable siguin quatre punts superiors a Espanya i un punt per sota dels altres països d'alts ingressos.

L'orientació internacional dels nous negocis és també una característica inherent a la qualitat de l'emprenedoria. En el projecte GEM es mesura l'orientació internacional dels emprenedors per mitjà del percentatge de vendes de la seva empresa a clients estrangers. En els dos últims anys, el percentatge d'empreses noves que exporten ha augmentat deu punts. El 2018 la intensitat exportadora mitjana (percentatge mitjà de vendes efectuades a clients estrangers) de Catalunya assoleix l'11%, tres punts més que a Espanya, però encara deu punts per sota dels països d'alts ingressos.

Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

A fi de caracteritzar amb més detall les persones involucrades en les diverses etapes del procés emprenedor, se n'analitza el perfil pel que fa a l'edat, gènere, nivell de renda i situació laboral prèvia.

Els resultats del projecte GEM a Catalunya indiquen que l'edat mitjana dels emprenedors el 2018 és similar a la dels anys anteriors. En concret, l'edat mitjana dels potencials se situa en els 38 anys, i la dels qui estan en fase inicial (TEA), en els 41 anys. Les majors diferències, igual que en anteriors exercicis, s'aprecien quan es comparen aquestes dades amb la mitjana dels consolidats, que el 2018 és de 49 anys, i amb la dels qui abandonen, que tenen 48 anys. Aquestes diferències d'edat són esperables, ja que els emprenedors consolidats i els que abandonen són els que més temps fa que estan involucrats en el seu projecte empresarial.

Per franges d'edat, es corrobora que els individus joves estan més concentrats en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat es troben en fases més avançades. Així, en la franja de 18-24 anys hi predominen els potencials, en la de 25-34 hi destaquen els naixents, en la de 35-44 n'hi ha proporcionalment més de nous, en la de 45-54 sobresurten els consolidats i, finalment, en la de 55-64 hi predomina el percentatge de consolidats i d'abandonaments.

Si analitzem la propensió a emprendre per segments d'edat, s'aprecia que el grup de 25-34 anys té una TEA superior (11%), seguit del grup de 45-54 (10%) i del de 35-44 anys (9%). Amb una TEA inferior hi ha els grups de 55-64 (5%) i 18-24 anys (3%). El patró que es manté des del 2015 és que els trams intermedis (25-34, 35-44 i 45-54 anys) assoleixen una TEA superior als grups de menor i major edat (18-24 i 55-64 anys).

En classificar els emprenedors catalans en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys), es pot observar que la TEA dels emprenedors joves i la dels madurs són similars, un 8,0% i un 8,2%, respectivament. Després que en el període 2014-2016 la TEA dels joves catalans estigués clarament per sobre de la dels madurs, en els dos darrers anys totes dues taxes s'han igualat i, de fet, el 2018 la del grup de 35-64 supera en dues dècimes la del grup de 18-34. Aquestes taxes d'emprenedoria estan per damunt dels nivells assolits a Espanya en tots dos grups: la TEA espanyola dels madurs és del 6,6% i la dels joves està en el 6,0%. En comparació amb la UE i els països d'alts ingressos, encara hi ha marge de millora en la TEA dels joves, ja que les mitjanes respectives d'aquells grups de països són de l'11,8% i del 10,4% el 2018. A Barcelona, el nivell assolit és similar al que existeix a Catalunya (7,8% enfront de 8,0%).

Els resultats del projecte GEM atenent a la distribució per gènere indiquen que el 2018 el percentatge d'homes emprenedors és més gran que el de les dones emprenedores en totes les fases del procés, tret del cas dels

naixents. En aquest grup les dones són el 53% enfront del 47% dels homes. En canvi, hi ha percentatges clarament superiors d'homes en els qui estan en fase potencial (55% enfront de 45%) i nova (59% enfront de 41%).

Pel que fa a l'índex TEA per gènere, els resultats a Catalunya mostren que el diferencial entre homes i dones es redueix el 2018 i està únicament en nou dècimes: la TEA dels homes és un 8,6% i la de les dones és un 7,7%. Aquesta diferència ha disminuït respecte de l'any 2017, ja que aleshores estava en 1,8 punts percentuals (TEA masculina del 8,9% i femenina del 7,1%). També és important indicar que la TEA femenina continua amb una tendència creixent des del 2013. A Espanya, la diferència en la TEA de dones i homes és gairebé igual, ja que la primera està en el 6,0% i la segona en el 6,8%.

Els resultats positius en relació amb l'emprenedoria femenina a Catalunya també s'aprecien quan es comparen amb els dels països més avançats. Així, el 2018 la TEA femenina catalana és del 7,7%, només tres dècimes per sota dels països d'alts ingressos (8,0%). A més, cal assenyalar que la TEA femenina a Barcelona (7,9%) és fins i tot superior a la catalana i gairebé idèntica a la dels països esmentats. En canvi, la TEA femenina a Espanya el 2018 està a un nivell inferior (6,0%), si bé augmenta quatre dècimes respecte del 2017.

Pel que fa al nivell de renda dels emprenedors, el 2018 hi ha un elevat creixement de l'índex TEA dels qui estan en el terç superior (més de 30.000 €) respecte de l'any anterior, ja que passa del 12,8% al 22,0%. La TEA descendeix 1,9 punts percentuals en el terç mitjà (20.000-30.000 €) (del 7,5% al 5,6%) i 4,4 punts en l'inferior (0-20.000 €) (del 7,1% al 2,7%).

Amb un major nivell de desagregació dels trams de renda, i considerant els diversos col·lectius emprenedors, els resultats mostren que el tram de renda predominant entre els emprenedors potencials, els consolidats i els abandonaments és el que va de 20.001 a 30.000 € (23%, 22% i 24%, respectivament). Els nivells de renda més alts sobresurten en els naixents, amb una major presència dels qui tenen entre 40.001 i 60.000 € (26% del total), i sobretot en els emprenedors nous, en els quals pesa més el tram de 60.001 a 100.000 € (32% del total).

Finalment, respecte de la situació laboral prèvia a la involucració en activitats emprenedores, la TEA dels qui anteriorment eren ocupats a temps complet o parcial se situa el 2018 en el 10,3%, mig punt percentual menys que l'any anterior. També hi ha un descens de 0,5 punts de la TEA dels prèviament aturats, de manera que aquest índex es queda en el 2,2%. La TEA d'aquest grup ha anat descendant en els darrers anys i, malgrat un increment el 2018, està a un nivell molt més baix que durant la crisi (el màxim es va assolir el 2013, amb un 6,3%).

Entorn emprenedor

La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (56,7 punts) ha millorat respecte de la del 2017 (53,3 punts), i s'ha situat per sobre de l'europea (55,7).

Les cinc condicions de l'entorn amb millors puntuacions i que aproven amb valoracions superiors a 5 són: existència i accés a infraestructura física i de serveis (6,51); normes socials i culturals (5,64); programes públics (5,47); educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (5,25), i existència i accés a infraestructura comercial i professional (5,21). Mentre que les que han rebut una puntuació menor són: polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,81); dinàmica del mercat intern (3,86), i la transferència d'R+D (4,02). L'educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (4,19) és la variable que més ha millorat aquest any (+0,83 punts), la qual cosa li ha permès deixar l'últim lloc que ocupava el 2017 (3,36) i situar-se 0,90 punts per sobre de la mitjana europea. Els factors en què Catalunya és superior a tota la resta (Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos) són: normes socials i culturals, accés a infraestructura comercial i professional i educació i formació emprenedora en l'etapa escolar.

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

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2018 (Gràfic 6.3) coincideixen amb els dels últims anys: suport financer (56%), polítiques públiques (41%) i capacitat emprenedora (32%).

Novament els programes públics (Gràfic 6.4) han estat el factor de suport amb una valoració superior (68%), que s'ha disparat respecte del 2017 (38%) i que és molt superior a la d'Espanya (37%) i d'Europa (30%). El segueixen: suport financer (38%), clima econòmic (24%), capacitat emprenedora (24%) i internacionalització d'R+D (24%).

Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, les quatre principals són les mateixes que els últims anys: programes d'institucions públiques (50%), suport financer (44%), polítiques públiques (41%), i educació i formació (41%). Coincideixen, tot i que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (58%), educació i formació (44%), suport financer (28%) i programes públics (22%). Així com amb les tres primeres d'Espanya: polítiques públiques (61%), suport financer (54%) i educació i formació (46%).

En les preguntes obertes, igual que l'any passat, el principal factor impulsor de l'activitat emprenedora esmentat pels experts és la consolidació d'un potent ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona, que possibilita la creació d'*startups*, l'atracció de talent i de centres tecnològics i d'innovació de grans multinacionals. L'ecosistema emprenedor de Barcelona està vivint un dels seus millors moments, ja que el 2018 ha superat les previsions i s'ha consolidat com un dels millors *hubs* tecnològics a nivell europeu. L'informe *Startup Ecosystem Overview 2019* de Mobile World Capital assenjala que Barcelona és el sisè *hub* tecnològic europeu per nombre d'empreses (1.197) i el cinquè en capital invertit (871 milions d'euros). L'informe d'Atomico situa Barcelona com a tercera opció entre les ciutats escollides pels emprenedors internacionals per crear la seva *startup* i en quarta posició en nivell d'inversió. D'altra banda, Barcelona és la quarta ciutat del món preferida per emigrar-hi a treballar, en atractiu per al talent (després de Londres, Nova York i empatada amb Berlín), segons l'estudi *Decoding Global Talent 2018* efectuat per Boston Consulting Group i The Network. Resultat que està d'acord amb el fet que en un curt període de temps Barcelona ha atret més de 25 centres tecnològics i filials de grans multinacionals, entre les quals destaquen: CCC-Facebook, Amazon, Zurich, Lidl, Nestlé Global Digital Hub, Nestlé Global IT, Purina Studios, Roche, Allianz, Asics, Siemens, Microsoft, ThoughtWorks, Zeptolab, AXA, Deloitte, N26, Cisco, Moodle, IGG, Satellogic, GFT, Dynatrace, MediaMarkt o el Payment Innovation Hub, fruit de l'aliança entre Visa, Global Payments, Samsung, Arval i CaixaBank.

Es remarca l'impacte, a nivell d'internacionalització i d'aportació de valor a l'ecosistema d'*startups*, del Mobile World Congress des del 2006 i la creació del 4YFN el 2014 (que ha arribat als 23.000 visitants el 2019, amb dos terços de les *startups* participants estrangeres), així com de la creació de l'associació *Barcelona Tech City* (2013) i la posada en marxa de l'edifici *Pier 01* (2016) al Palau de Mar.

Els factors principals de l'atractiu de Barcelona com a hub d'*startups* tecnològiques i de centres clau d'empreses multinacionals són disponibilitat de talent (enginyers de molt alta qualitat, a un cost baix i amb una rotació menor que en altres ecosistemes), i qualitat de vida, especialment el clima mediterrani i la platja. Així com una xarxa de comunicacions que enllaça amb les principals capitals europees.

Amb la perspectiva del temps, es reconeix la rellevància i l'impacte que ha significat el projecte 22@ i s'assenjala la necessitat de replicar-lo ajustant-lo a les necessitats actuals, de definir entre institucions públiques i privades un projecte conjunt de ciutat per als propers anys que, entre altres efectes, incrementi la disponibilitat d'espai de qualitat per a les noves empreses tecnològiques i els centres d'innovació de grans empreses,

que és un dels colls d'ampolla de l'ecosistema de Barcelona. I, en paral·lel, la disponibilitat d'habitatge de lloguer.

Malgrat que l'ecosistema emprenedor de Barcelona viu un gran moment i és molt atractiu, acabarem igual que en els últims anys, remarcant la necessitat de continuar potenciant la qualitat de les iniciatives emprenedores i la grandària de les empreses, claus per a la regeneració del teixit empresarial i la millora de la productivitat. Pel que fa a la qualitat, és fonamental que l'emprenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En la millora de la productivitat hi tenen un paper rellevant la grandària i el sector, per la qual cosa un dels objectius de les polítiques i programes públics hauria de ser el creixement de les empreses (per exemple, finançament de l'anomenada sèrie B, capital de risc local per a rondes entre 5 i 15 milions; atracció de talent i millora de la fiscalitat), especialment de sectors d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a d'altres (biotecnologia, energies netes, *retail*, mèdia, turisme, *fintech*, esports, *smart cities*, *IoT*, mobilitat urbana o subsectors de la tecnologia digital com ara salut o *blockchain*).

D'altra banda, fomentar la innovació oberta i l'emprenedoria corporativa com a mecanisme de creixement orgànic i rejuveniment de les empreses industrials catalanes, així com l'atracció de centres tecnològics i d'innovació de grans companyies multinacionals que generin sinergies en l'ecosistema emprenedor amb la incorporació de talent internacional.

I, finalment, recordar que un dels nostres avantatges competitius, a banda de la qualitat de vida, és disposar de talent qualificat a un preu competitiu. Recurs limitat, per la qual cosa cal promoure la formació d'aquest talent, especialment dels perfils més demandats.

1.3 Quadre de comandament integral

Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2018

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2017	2018	Variació punts
Percep models de referència (coneix emprenedors)	34,3%	34,2%	-0,1
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	37,5%	32,2%	-5,2
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	47,2%	53,6%	6,3
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	39,9%	39,6%	-0,3
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	72,9%	71,7%	-1,1
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,7%	7,5%	0,8
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,9%	1,7%	-0,2
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,6%	4,1%	0,5
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2017	2018	Variació
TEA Total (naixents + nous)	8,0%	8,1%	0,1
TEA Emprenedors naixents	3,3%	4,2%	1,0
TEA Emprenedors nous	4,8%	3,9%	-0,9
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	7,1%	7,7%	0,6
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	8,9%	8,6%	-0,4
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2017	2018	Variació
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	58,7%	56,5%	-2,2
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives d'ocupació)	25,4%	18,1%	-7,3
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius)	16,0%	25,4%	9,5
TEA del sector extractiu o primari	1,9%	1,2%	-0,6
TEA del sector transformador	17,6%	23,5%	5,9
TEA del sector de serveis a empreses	29,2%	40,9%	11,8
TEA del sector orientat al consum	51,3%	34,3%	-17,0
TEA sense empleats	58,5%	40,1%	-18,5
TEA d'1-5 empleats	34,1%	44,5%	10,3
TEA de 6-19 empleats	5,5%	10,9%	5,4
TEA de 20 i més empleats	1,8%	4,6%	2,8
TEA iniciatives completament o en part innovadores en producte o servei	31,9%	46,6%	14,7
TEA iniciatives sense o poca competència al seu principal mercat	40,0%	45,6%	5,7
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys de 5 anys al mercat	32,6%	32,3%	-0,3
TEA iniciatives que exporten més del 25%	11,1%	13,1%	2,0
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	14,9%	21,1%	6,1
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que va desenvolupar/liderar iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2017	2018	Variació
EEA	2,2%	1,7%	-0,4
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 1 a 9)	2017	2018	Variació
Finançament per a emprenedors	4,2	4,1	0,0
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	3,9	4,1	0,3
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3,5	3,8	0,3
Programes governamentals	5,4	5,5	0,0
Educació i formació emprenedora etapa escolar	3,4	4,2	0,8
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	4,5	5,3	0,8
Transferència d'R + D	4,1	4,0	0,0
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,5	5,2	-0,3
Dinàmica del mercat intern	3,9	3,9	0,0
Barreres d'accés al mercat intern	3,9	4,4	0,5
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	6,2	6,5	0,3
Normes socials i culturals	5,0	5,6	0,7

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2018

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2017	2018	Variació punts
Percep models de referència (coneix emprenedors)	33,0%	33,4%	0,4
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	31,9%	29,1%	-2,8
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	44,8%	48,5%	3,7
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	43,6%	43,1%	-0,5
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	71,4%	71,5%	0,1
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,8%	6,8%	0,0
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,3%	1,2%	-0,1
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,2%	3,8%	0,7
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2017	2018	Variació
TEA Total (naixents + nous)	6,2%	6,4%	0,2
TEA Emprenedors naixents	2,8%	2,7%	-0,1
TEA Emprenedors nous	3,5%	3,8%	0,2
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,6%	6,0%	0,4
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,8%	6,8%	0,0
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2017	2018	Variació
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	49,7%	58,7%	9,0
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives d'ocupació)	33,5%	25,4%	-8,1
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius)	16,7%	16,0%	-0,7
TEA del sector extractiu o primari	3,5%	1,9%	-1,6
TEA del sector transformador	17,3%	17,6%	0,3
TEA del sector de serveis a empreses	27,0%	29,2%	2,2
TEA del sector orientat al consum	52,2%	51,3%	-0,9
TEA sense empleats	59,2%	51,1%	-8,1
TEA d'1-5 empleats	34,6%	40,0%	5,4
TEA de 6-19 empleats	3,5%	6,6%	3,1
TEA de 20 i més empleats	2,7%	2,3%	-0,4
TEA iniciatives completament o en part innovadores en producte o servei	34,1%	35,1%	1,0
TEA iniciatives sense o poca competència al seu principal mercat	45,9%	42,0%	-3,8
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys de 5 anys al mercat	31,8%	29,6%	-2,2
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,8%	9,3%	0,5
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	11,6%	13,4%	1,8
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que va desenvolupar/liderar iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2017	2018	Variació
EEA	1,4%	1,7%	0,4
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 1 a 9)	2017	2018	Variació
Finançament per a emprenedors	4,1	4,5	0,3
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	3,7	4,7	1,0
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	2,9	4,0	1,0
Programes governamentals	4,9	5,6	0,7
Educació i formació emprenedora etapa escolar	2,9	3,5	0,6
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	4,7	5,3	0,6
Transferència d'R + D	3,7	4,6	0,9
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	4,8	5,2	0,4
Dinàmica del mercat intern	4,0	4,8	0,8
Barreres d'accés al mercat intern	3,7	4,6	0,9
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	5,9	6,3	0,4
Normes socials i culturals	3,8	5,1	1,3

Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2018

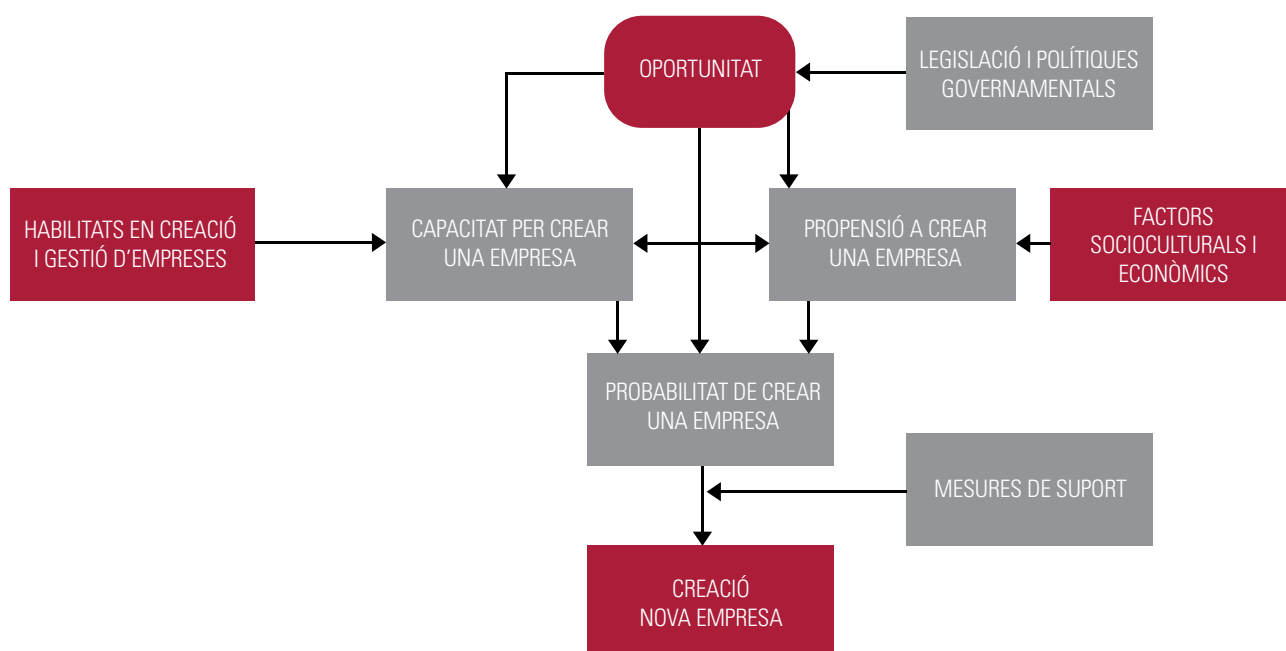
Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2017	2018	Variació punts
Percep models de referència (coneix emprenedors)	33,4%	34,0%	0,6
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	38,8%	32,7%	-6,1
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	47,2%	52,6%	5,4
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	40,4%	39,5%	-0,8
Considera que la majoria de la població preferiria tenir el mateix nivell de vida	72,2%	71,6%	-0,6
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	6,2%	7,1%	0,9
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,8%	1,7%	-0,2
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,6%	3,7%	0,0
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2017	2018	Variació
TEA Total (naixents + nous)	8,5%	8,6%	0,2
TEA Emprenedors naixents	3,5%	4,3%	0,9
TEA Emprenedors nous	5,0%	4,3%	-0,7
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	7,4%	7,9%	0,5
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	9,5%	9,4%	-0,1
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2017	2018	Variació
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	57,4%	52,9%	-4,5
TEA per necessitat (iniciatives creades per manca d'alternatives d'ocupació)	27,0%	18,1%	-8,9
TEA per un altre motiu (mixt i altres motius)	15,6%	29,0%	13,4
TEA del sector extractiu o primari	1,6%	0,8%	-0,8
TEA del sector transformador	18,8%	26,1%	7,4
TEA del sector de serveis a empreses	30,4%	40,9%	10,5
TEA del sector orientat al consum	49,3%	32,2%	-17,1
TEA sense empleats	57,1%	41,3%	-15,8
TEA d'1-5 empleats	38,3%	45,2%	6,9
TEA de 6-19 empleats	3,4%	9,3%	5,8
TEA de 20 i més empleats	1,1%	4,3%	3,1
TEA iniciatives completament o en part innovadores en producte o servei	30,6%	46,8%	16,2
TEA iniciatives sense o poca competència al seu principal mercat	40,3%	45,7%	5,3
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys de 5 anys al mercat	34,7%	34,9%	0,2
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,0%	13,3%	5,2
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	12,8%	19,8%	6,9
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que va desenvolupar/liderar iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2017	2018	Variació
EEA	2,6%	1,6%	-1,1

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

Els factors que influeixen en la decisió d'iniciar una activitat empresarial poden ser interns (relatius a l'emprenedor) o externs (propis de l'entorn). Entre els primers destaquen els valors, percepcions i 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.

D'acord amb els principals models sobre empenedoria, 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 coneixements per endegar i gestionar un nou negoci; així com una sèrie de factors econòmics i socioculturals (Gnyawali i Fogel, 1994). L'evidència empírica ha confirmat que els factors vinculats a les percepcions de l'emprenedor tenen un impacte significatiu en la seva 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)



En el projecte GEM s'analitzen uns factors condicionants similars als esmentats. En el capítol anterior hem vist que la intenció i, posteriorment, la decisió de crear una empresa pròpia depenen del context social, cultural, polític i econòmic (figures 1.2 i 1.3). Aquest context, juntament amb altres aspectes, influeix tant en la valoració que una determinada societat fa de l'emprenedoria com en la percepció que té l'emprenedor potencial de possibles oportunitats i de la seva pròpia capacitat per crear l'empresa. Aquestes dues qüestions són les que a continuació analitzarem en el cas de Catalunya, i els resultats els compararem amb els d'Espanya, els països de la UE d'alts ingressos i la resta de països del món amb alts ingressos.

2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora

Per conèixer la valoració social de l'emprenedoria utilitzem les dades de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM. Aquesta anàlisi s'ampliarà en l'últim capítol d'aquest informe a partir dels resultats de l'enquesta als experts del projecte GEM (vegeu l'apartat 1.1.2).

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

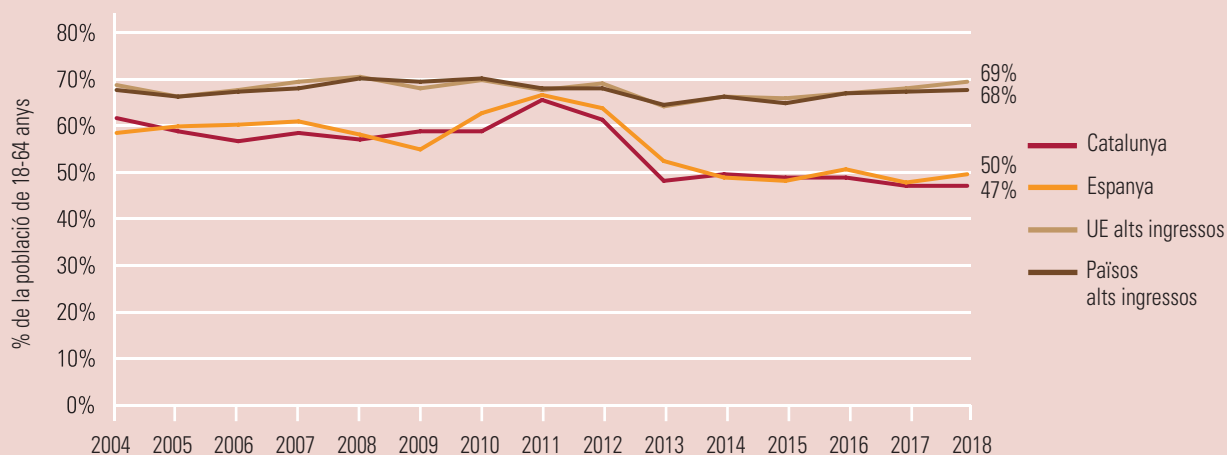
- En quin grau en una determinada societat l'èxit d'un nou negoci comporta millorar el prestigi i el reconeixement social de l'emprenedor, així com el seu estatus econòmic.
- En quin grau es considera que endegar un negoci és una opció professional atractiva.
- En quin grau en els mitjans de comunicació 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").

Així doncs, un primer factor que s'inclou en el projecte GEM fa referència al fet que l'èxit d'un nou negoci estigui associat a un alt nivell d'estatus social i econòmic per a l'emprenedor. De fet, el prestigi i el reconeixement social vinculats a la iniciativa emprenedora acostumen a actuar també com un factor de motivació rellevant a l'hora de valorar l'oportunitat i els costos de convertir-se en empresari.

Els resultats de l'enquesta a la població adulta catalana el 2018 mostren que un 47% dels enquestats considera que emprendre atorga estatus social i econòmic (Gràfic 2.1). Aquest percentatge és el mateix que en l'exercici anterior i està tres punts percentuals per sota de la mitjana a Espanya (50%), on precisament ha augmentat gairebé aquests tres punts respecte del 2017. Cal indicar que aquests percentatges són clarament inferiors a la mitjana assolida als països de la UE amb més ingressos (69%). De fet, en tot el període contemplat (2004-2018) la mitjana de respostes afirmatives a Catalunya i a Espanya a la pregunta de si emprendre atorga estatus social i econòmic va estar fins al 2010 uns deu punts per sota de la mitjana observada als països més avançats, va augmentar el 2011 però va disminuir fortament fins al 2013 i, a partir de llavors i fins a l'actualitat, aquesta diferència s'ha situat al voltant dels vint punts percentuals.

Aquest resultat del projecte GEM suggereix que la valoració social de la funció empresarial a Catalunya i a Espanya és molt inferior a la que es dona als països més avançats de la UE i de la resta del món. Una de les possibles causes que pot ser decisiva a l'hora d'explicar aquest resultat és el diferent tipus d'empreses que es creen en uns països i en uns altres. El fet que una bona part de les empreses creades a Catalunya i a Espanya ho siguin per necessitat (és a dir, a causa de la impossibilitat de trobar cap altra ocupació) fa que les empreses creades siguin més una forma d'autoocupació, generalment amb escasses aspiracions de creixement. En canvi,

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic



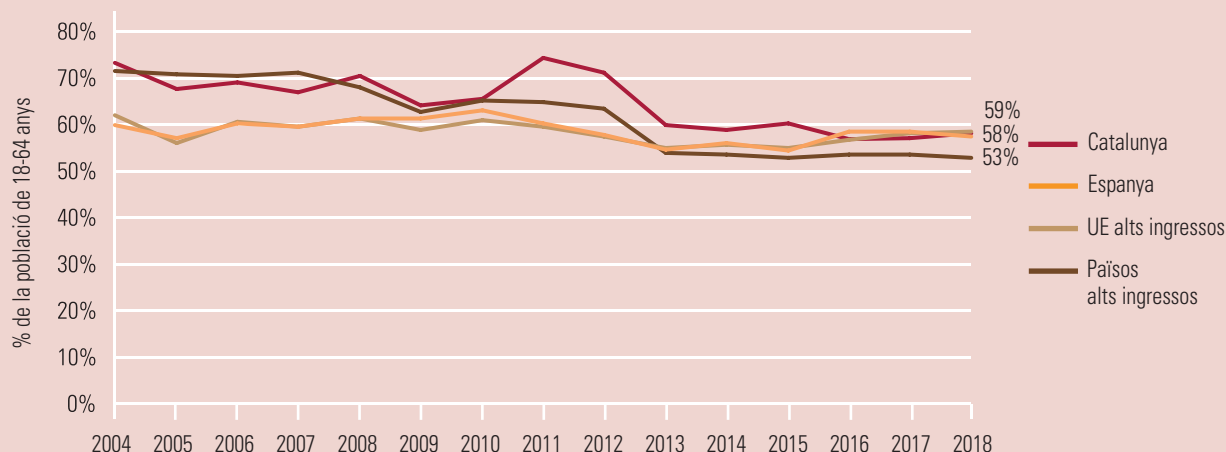
als països més avançats la motivació per crear una empresa és, en termes relatius, més sovint la d'explotar una oportunitat de negoci, la qual cosa fa que les empreses tinguin un major potencial de creixement i que, en conseqüència, la funció empresarial tingui una millor valoració. En tot cas, la baixa valoració social de la funció empresarial respecte dels països amb més ingressos és un aspecte al qual caldrà continuar parant esment per intentar millorar-ne l'evolució en el futur.

Un segon factor condicionant consisteix en la qüestió sobre si iniciar un negoci o ser emprenedor es considera una bona opció professional. A Catalunya, les respostes afirmatives a aquesta pregunta en l'enquesta a la població adulta de 2018 se situen en el 58%, un punt percentual per sobre de l'any anterior (Gràfic 2.2). Aquest percentatge està cinc punts percentuals per sobre de la mitjana espanyola (53%), la qual ha disminuït poc menys d'un punt en relació amb el 2017. A més, un aspecte positiu dels resultats d'aquest indicador a Catalunya és que està al mateix nivell que als països d'alts ingressos i únicament un punt per sota de la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (59%).

Als països més avançats, aquest indicador s'ha mantingut en percentatges d'entre el 55 i el 62% en el període considerat (2004-2018). En el cas de Catalunya, el percentatge de la població adulta catalana que considerava que emprendre era una bona opció professional estava el 2004 en el 73%, i havia assolit el màxim de la sèrie el 2011, amb un 75%. A partir de llavors va mostrar una tendència decreixent que s'ha frenat en els dos últims anys. El fet que emprendre tendeixi a ser menys valorat que fa uns anys com una bona opció professional podria explicar-se pel fet que es prefereixi l'ingrés amb menor risc que pot proporcionar un treball per compte d'altri i/o que es percebi que desenvolupar una iniciativa emprenedora de forma reeixida no sol ser una tasca fàcil.

El tercer indicador que utilitza el projecte GEM sobre la percepció social de l'emprenedoria es refereix als mitjans de comunicació, ja que juguen un paper important com a mecanisme de difusió de l'activitat emprenedora, especialment si hi apareixen notícies positives sobre emprenedors i noves empreses. L'any 2018 les respostes afirmatives a la qüestió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació se situen en el 55% a Catalunya, la qual cosa significa un descens de cinc punts percentuals respecte del 2017. No obstant això, aquest percentatge està sis punts per sobre de la mitjana espanyola (49%), mentre que se situa tres punts per sota de la mitjana dels països de la UE (58%) i sis respecte dels països d'alts ingressos a nivell mundial (61%) (Gràfic 2.3).

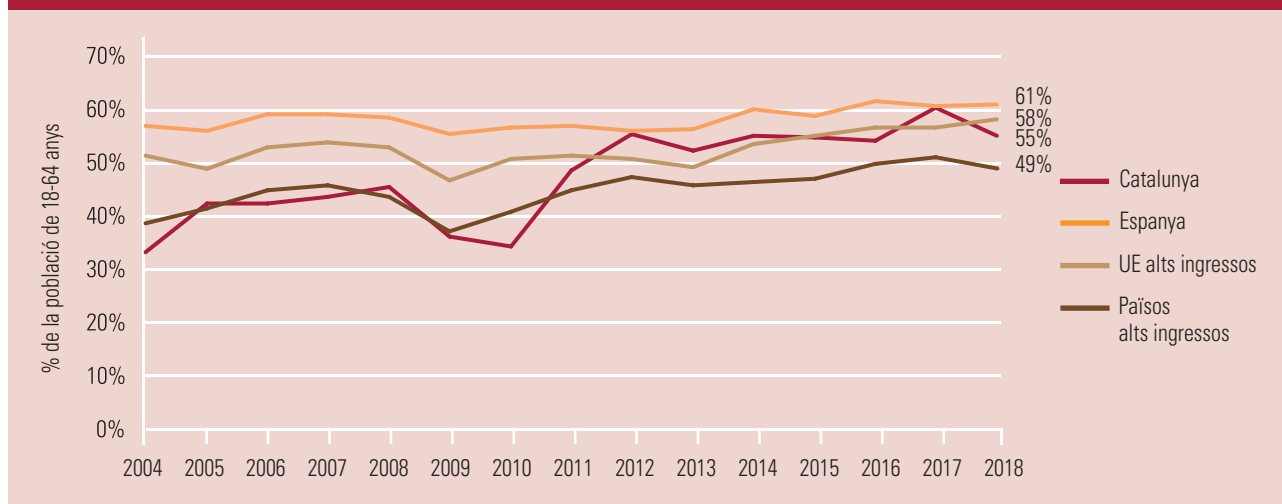
Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional



Tanmateix, l'evolució dels resultats sobre aquest indicador a Catalunya indica que aquesta opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació ha passat del 34% el 2010 al 55% el 2018. Aquesta millora pot ser deguda a les notícies positives d'emprenedors en diversos mitjans de comunicació i, especialment, d'emprenedors vinculats a esdeveniments de gran repercussió, com el Mobile World Congress o el Biz Barcelona. Així mateix, la sensibilització que es du a terme en àmbits com l'emprenedoria social i la que adopta la forma de cooperativa afavoreix una percepció positiva de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació.

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

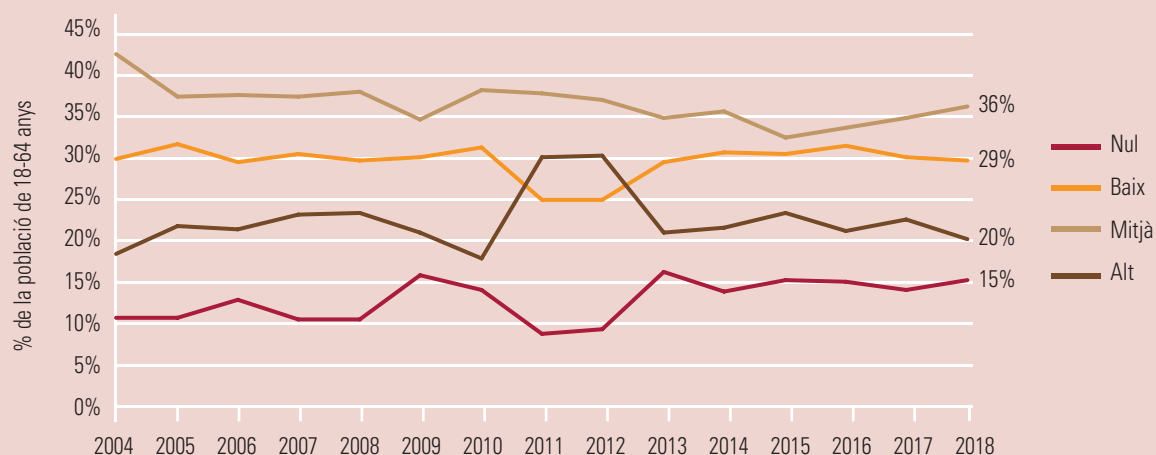
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació



Els resultats d'aquest indicador a Catalunya mostren que el 2018 es manté el mateix ordre dels últims cinc anys en aquestes quatre categories pel que fa al percentatge de cadascuna sobre el total. En concret, el suport mitjà (36%) està per sobre del nivell baix (29%), a continuació se situa el suport alt (20%) i finalment el nivell nul (15%) (Gràfic 2.4). Pel que fa a les variacions entre el 2017 i el 2018, s'observa que el suport nul augmenta un punt percentual respecte de l'exercici anterior i que el nivell baix descendeix en la mateixa proporció. Al mateix temps, el nivell mitjà creix dos punts i el nivell alt es redueix en els mateixos punts percentuals.

El quart i últim indicador que considera el projecte GEM per mesurar l'orientació de la societat envers l'emprenedoria es correspon amb la pregunta que es fa als enquestats sobre si els agradaria que tothom tingués un nivell de vida similar o "equitat en els estàndards de vida". Aquest factor és important perquè la intenció d'emprendre també està condicionada per la percepció sobre la demanda social d'equitat en els estàndards de distribució de la renda o del nivell de vida en la societat. Ara bé, en el projecte GEM s'utilitza l'indicador complementari (100 menys el % dels que prefereixen igualtat dels estàndards de vida) com un estimador de l'esperit competitiu de la població, sota el supòsit que aquest esperit es considera desitjable en un

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya

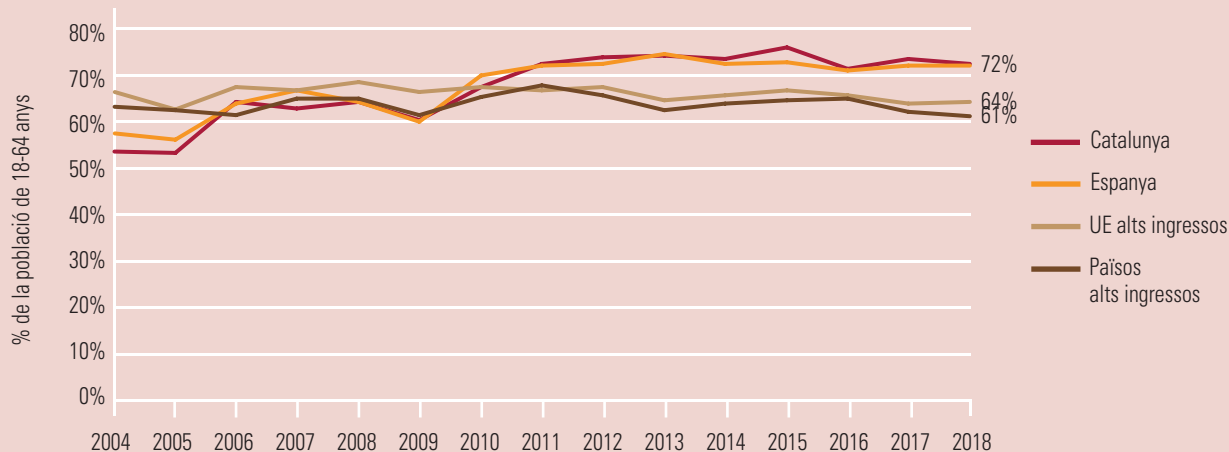


emprenedor, ja que tendirà a desitjar en major proporció que el seu nivell de vida depengui del seu propi acompliment.

Els resultats de l'enquesta a la població catalana indiquen que aquest indicador assoleix el 2018 un 72% a Catalunya, després d'un lleuger descens d'un punt percentual respecte de l'any anterior (Gràfic 2.5). El percentatge és el mateix a Espanya, el qual no varia respecte del 2017. Als països de la UE amb alts ingressos també es manté estable, tot i que en aquest cas el percentatge és del 64%, i en la resta de països avançats del món descendeix un punt percentual i es queda en el 61%. Per tant, el diferencial entre Catalunya (i Espanya) i aquests països és d'onze punts percentuals i de vuit respecte dels de la UE.

En observar l'evolució de tota la sèrie, s'aprecia en primer lloc que des del 2004 fins al 2009 l'indicador a nivell català estava una mica per sota de la mitjana dels països més avançats. A partir del 2010 i fins a l'actualitat s'ha situat per damunt amb diferencials considerables, tant a Catalunya com a Espanya. De fet, s'observa una evolució a l'alça des de l'any 2009 fins a l'actualitat, tret d'un descens el 2016. Aquests resultats semblen indicar un major desig d'equitat en els estàndards de vida. Els factors que poden explicar aquesta tendència

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida



poden ser la percepció d'un increment de la desigualtat, la disminució de l'ingrés disponible o l'amenaça de desocupació, que comporten un risc per a les famílies de trobar-se en situació de pobresa.

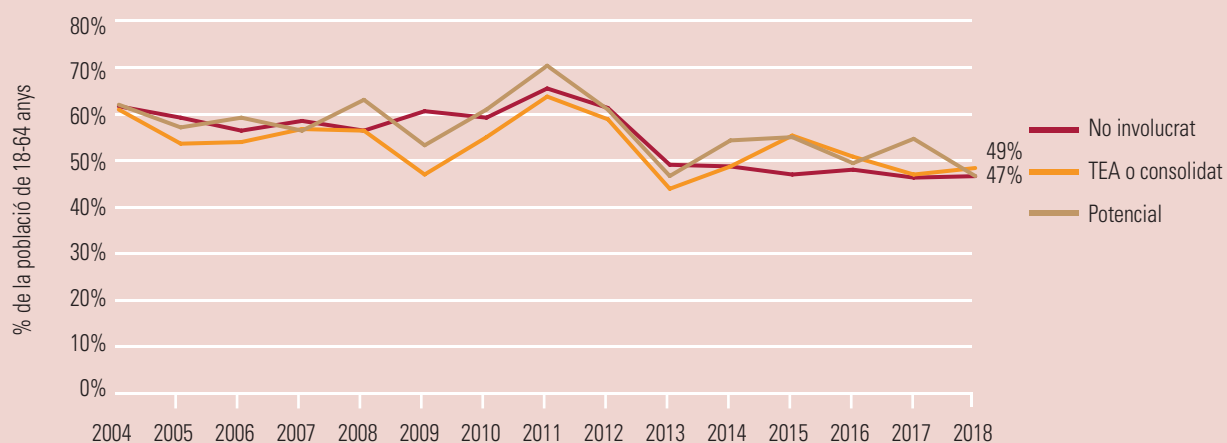
Un cop s'han analitzat els resultats dels indicadors sobre la valoració social de l'emprenedoria, a continuació passem a examinar els valors que assolixen els tres primers indicadors en els tres grups d'individus que distingeix el projecte GEM segons el seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora. Aquests tres grups són els següents (Gràfics 2.6, 2.7 i 2.8):

- Emprenedors potencials: els que responen que tenen intenció de crear una empresa en els propers anys.
- Emprenedors actuals (TEA i consolidats): els que es declaren empresaris d'empreses que estan en funcionament des de fa menys de 3,5 anys (emprenedors en fase inicial o TEA) i els que porten més temps (emprenedors consolidats). La suma dels grups a) i b) es denominen "involucrats".
- No involucrats: els que responen que no estan en cap fase del procés emprenedor (és a dir, que no corresponen a cap de les dues categories anteriors).

Els resultats per a cada indicador es comenten tot seguit. Pel que fa a la pregunta sobre si emprendre dona estatus social i econòmic, el 2018 els tres grups presenten uns percentatges molt similars. Un 49% dels empenedors actuals (en fase inicial o consolidada) responen afirmativament a la pregunta, i també un 47% tant dels potencials com dels no involucrats (Gràfic 2.6). L'evolució dels tres grups és força semblant al llarg de la sèrie. Cal assenyalar que el percentatge de potencials s'havia incrementat el 2017 i estava per damunt de la resta, però que el 2018 baixa 8 punts percentuals.

En el segon indicador (emprendre és una bona opció professional) s'hi observa una tendència una mica similar, ja que hi ha un descens dels empenedors potencials que responen afirmativament a aquesta qüestió. El 2018 són un 53% del total, sis punts menys que el 2017 (Gràfic 2.7). De fet, les opinions més favorables dels empenedors potencials respecte dels altres dos grups han anat disminuint des del 2014, quan el percentatge estava en el 71%. Tanmateix, cal assenyalar que al mateix temps s'aprecia un augment considerable del percentatge d'empenedors actuals, que se situa en un 68% el 2018 i experimenta un increment de set punts percentuals respecte de l'any anterior. El percentatge de no involucrats que hi

Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

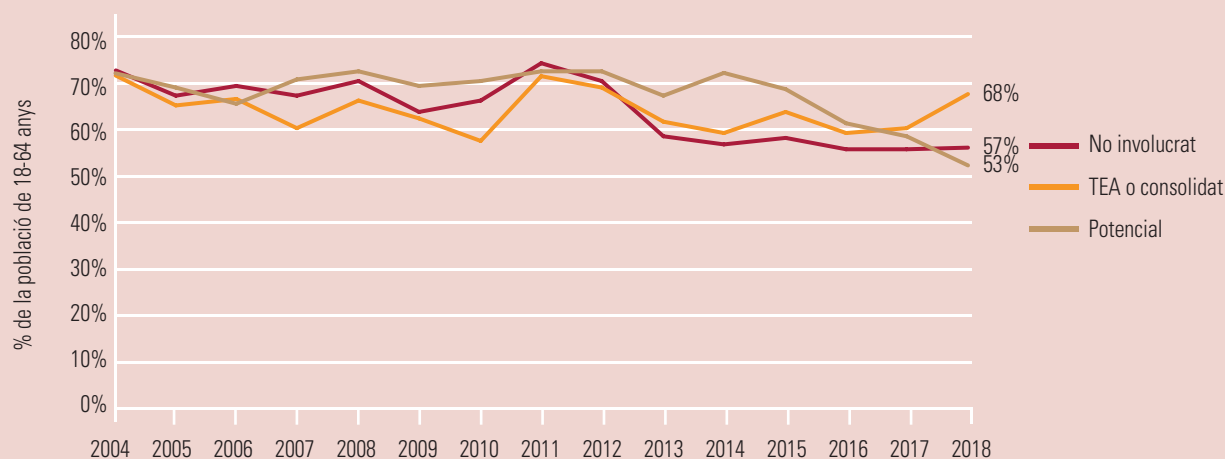


responen afirmativament és del 57%, per la qual cosa es manté la tendència estable i sense gaires canvis dels darrers anys.

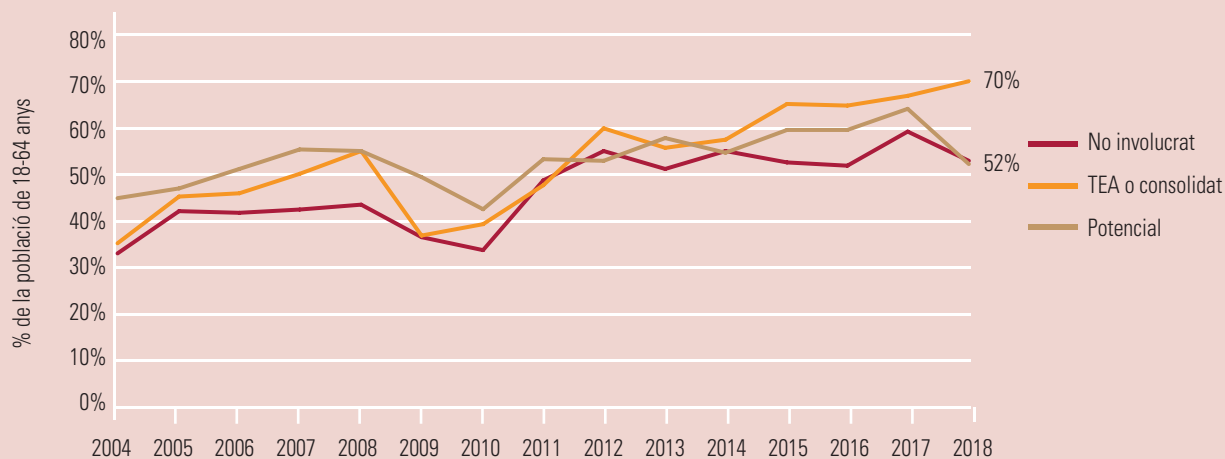
Finalment, s'aprecien unes tendències similars pel que fa a la presència de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació. Veiem que el 2018 els emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) creixen en quatre punts percentuals, i passen del 66% el 2017 al 70% el 2018 (Gràfic 2.8). Això els situa molt per sobre dels potencials (52%), que disminueixen dotze punts respecte de l'any anterior, així com dels no involucrats (52%), que tenen un descens de set punts. Al llarg del temps es pot observar que els potencials van estar per sobre de la resta des del 2004 fins al 2011, i novament el 2013, però el 2012 i a partir del 2014 en endavant són els emprenedors actuals els qui assoleixen una proporció superior, que el 2018 s'amplia considerablement.

En general, considerant els tres indicadors sobre la valoració social de l'emprenedoria, es pot afirmar que el 2018 els emprenedors actuals (TEA o consolidats) estan per sobre dels altres dos grups en les seves valoracions,

Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



sobretot en les preguntes sobre si emprendre és una bona opció professional i sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació. La proporció de potencials que hi responen afirmativament tendeix a descendir en tots els indicadors, si bé amb percentatges similars als dels individus no involucrats, que en els darrers anys presentaven percentatges més baixos, probablement pel fet que no tenen intenció de crear una empresa.

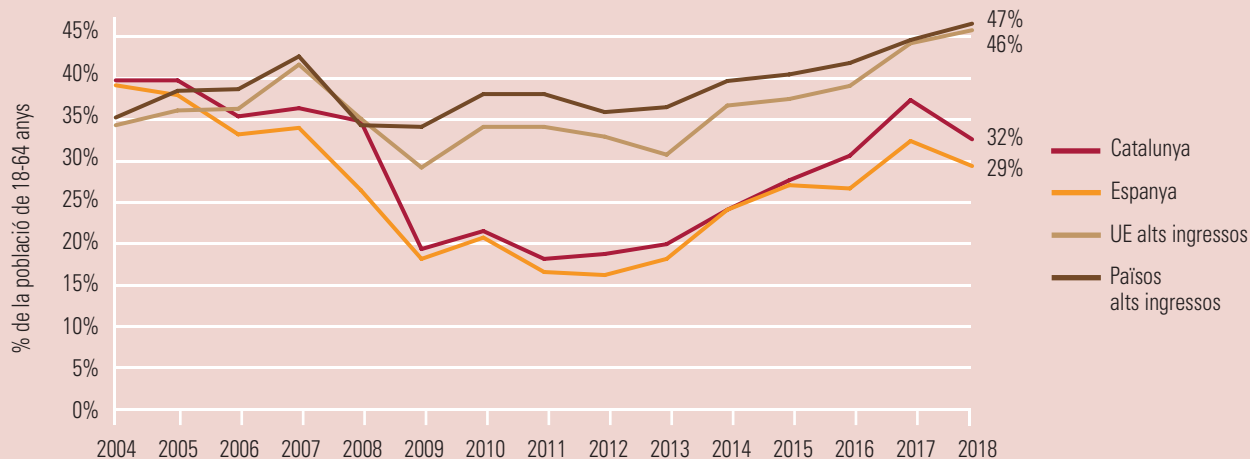
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre

Després d'haver analitzat les actituds de la població 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 o no una empresa pròpia. D'acord amb el model conceptual del projecte GEM, es consideren les variables següents, que s'extreuen de les respostes a l'enquesta a la població adulta:

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

El primer d'aquests factors, la identificació d'oportunitats en l'entorn susceptibles de ser explotades mitjançant la creació de noves empreses, acostuma a constituir el punt de partida habitual del procés emprenedor. Els resultats del projecte GEM mostren que el percentatge de catalans de 18 a 64 anys que el 2018 percep bones oportunitats per emprendre en els sis mesos següents és del 32,2% (Gràfic 2.9). Això suposa una disminució d'una mica més de 5 punts percentuals respecte del 2017 (37,5%), de manera que es frena la tendència creixent que s'observa en aquesta variable des de l'any 2012, després del gran descens del 2008 i el 2009 i de tocar fons el 2011 (16,0%). S'observa la mateixa tendència en aquest indicador a Espanya, atès que el mínim del 2011 (14,4%) es va recuperar fins a assolir el 31,9% el 2017 i descendir aquest últim any fins al 29,1%. Per tant, en l'últim exercici la mitjana espanyola està tres punts percentuals per sota de la mitjana catalana.

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos



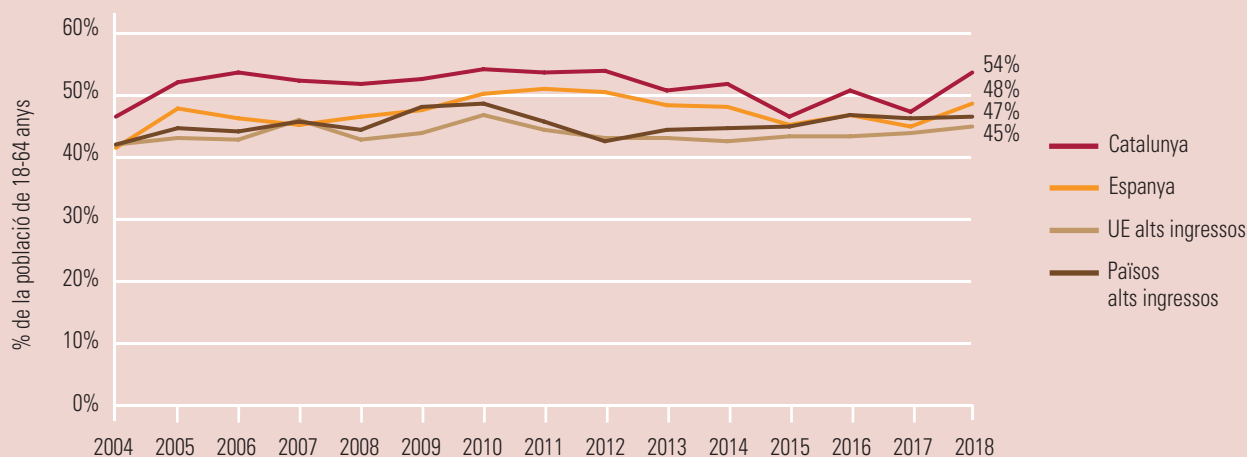
En comparació amb els països d'alts ingressos de la UE i amb altres països avançats, s'aprecia un diferencial considerable que s'havia anat reduint des del 2012 fins al 2017 però que s'amplia una mica el 2018. Així, el percentatge de respostes afirmatives a Catalunya està actualment tretze punts percentuals per sota de la UE (45,8%) i catorze punts per sota del conjunt de països amb alts ingressos (46,6%). Caldrà analitzar l'evolució d'aquesta variable en els propers anys per veure si aquest descens del 2018 és simplement puntual i si es recupera la tendència creixent dels anys anteriors, tant a Catalunya com a Espanya. En tot cas, tot i que l'evolució positiva sobre la percepció d'oportunitats que es va produir de manera sostinguda des dels pitjors anys de la crisi fins al 2017 no s'ha mantingut el 2018, el percentatge de la població catalana que detecta bones oportunitats de negoci està al mateix nivell que el 2016 i per damunt del d'anys anteriors.

Un segon factor és la percepció que es posseeixen els coneixements i habilitats necessaris per emprendre. Els estudis realitzats en diversos països posen en relleu que el creixement de les empreses acabades de crear depèn en gran mesura de les habilitats i aptituds directives de l'emprenedor, tant de les que tenia abans de la creació com de les que pugui adquirir per mitjà de la seva experiència en la direcció de la nova empresa (Capelleras *et al*, 2019; Colombo i Grilli, 2010). En el projecte GEM no es mesura directament la possessió efectiva d'aquestes aptituds sinó la percepció que hom té d'estar en possessió d'aquests coneixements i habilitats. Cal assenyalar que això es correspon amb el concepte d'autoeficàcia, el qual afecta la decisió d'iniciar un projecte empresarial, atès que contribueix a reduir la por d'emprendre i augmentar la perseverança per dur a terme el nou projecte (Capelleras *et al*, 2013).

Els resultats de l'enquesta del projecte GEM el 2018 indiquen que un 54% de la població adulta catalana declara que té les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci (Gràfic 2.10). Aquest percentatge suposa un augment remarcable de set punts percentuals respecte del 2017. La mitjana espanyola és inferior en sis punts a la de Catalunya, i se situa en el 48%, amb un increment de tres punts en relació amb l'any anterior. La mitjana als països de la UE amb alts ingressos està en el 45%, per la qual cosa és inferior en nou punts a la mitjana catalana.

Si s'adopta una perspectiva temporal àmplia, s'observa que la mitjana assolida a Catalunya ha estat per sobre dels valors mitjans d'Espanya i d'Europa al llarg de tota la sèrie considerada (2004-2018). Aquesta elevada percepció d'autoeficàcia pot deure's al sistema educatiu, la capacitació laboral i altres activitats formatives. Ara bé, alguns autors apunten que encara és possible millorar la imbricació de les competències transversals relacionades amb l'esperit emprenedor en els diversos nivells educatius, perquè la formació en habilitats

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre



emprenedores acompleixin l'efecte desitjat en la societat (Batista *et al*, 2015). Una altra possible explicació de per què existeixen de manera contínua aquestes valoracions més altes podria basar-se en l'existència d'una elevada autoestima. En aquest sentit, tot i que una elevada percepció de possessió de coneixements i habilitats facilita que hi hagi més empresaris potencials i que facin el pas per crear una empresa pròpia, pot tenir certs efectes negatius sobre la viabilitat a llarg termini de la nova empresa en la mesura que hi hagi un excés d'optimisme.

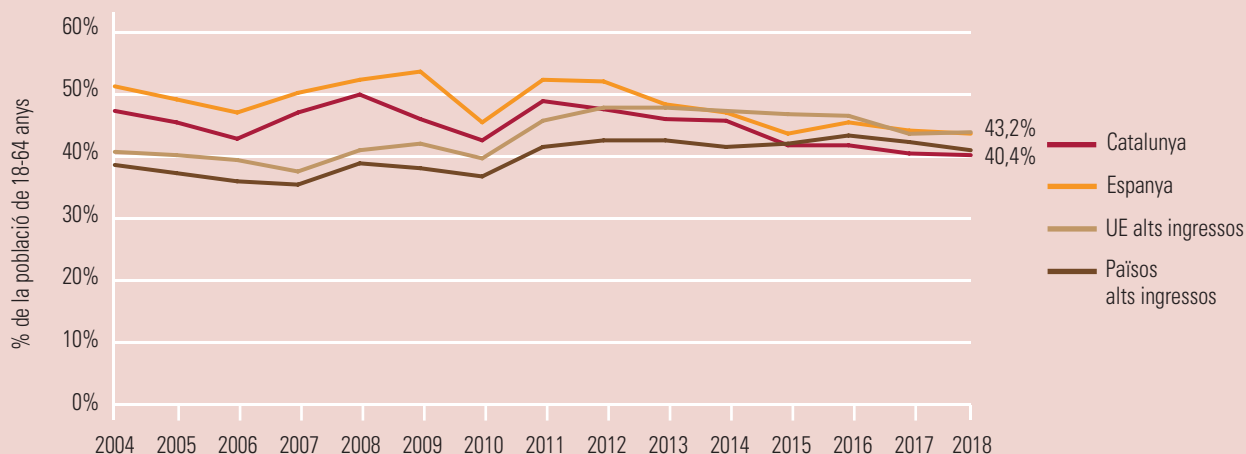
La por al fracàs és el tercer factor de caràcter perceptual que el projecte GEM considera que pot afectar la decisió de crear una empresa i convertir-se en un fre a l'emprenedoria. Això és així perquè en diversos països existeix poca separació entre risc personal i risc del negoci i, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor pot quedar estigmatitzat. Aquest estigma acostuma a estar més arrelat en contextos en què l'emprenedoria no forma part de la cultura social, la qual cosa comporta que les persones tendeixin a evitar situacions de risc i prefereixin romandre en una zona de confort.

A partir dels resultats de l'enquesta del projecte GEM, s'observa que l'any 2018 hi ha un 40% de la població adulta catalana que manifesta que la por al fracàs és un obstacle per emprendre (Gràfic 2.11). Aquest percentatge és molt similar al dels darrers tres anys, la qual cosa manté a Catalunya tres punts percentuals per sota de la mitjana espanyola i de la mitjana de la UE d'alts ingressos (43%), i al mateix nivell que el conjunt de països del món amb alts ingressos (40%).

En general, hi ha una tendència a la disminució gradual a Catalunya de la percepció de por al fracàs des del 2011 fins a l'actualitat. De fet, en els darrers quatre anys la mitjana catalana ha estat per sota de la dels altres contextos considerats en la comparació. Mentre que en els anys anteriors a la crisi era cinc punts percentuals superior als països avançats i en els primers anys de la crisi va arribar a ser superior en deu punts, actualment (i per tercer any consecutiu) la por a fracassar a Catalunya ha estat al mateix nivell o fins i tot inferior a la dels països amb més ingressos.

El quart i últim factor perceptual que és important a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa fa referència a si la persona coneix emprenedors que han creat la seva pròpia empresa. Un coneixement d'exemples reals i propers a un mateix pot facilitar l'observació del comportament d'altres emprenedors, l'aprenentatge per mitjà del que han experimentat aquests altres emprenedors i l'existència d'un model de referència a l'hora de llançar-se a la creació d'una empresa. A més, el coneixement d'altres emprenedors augmenta el capital

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre

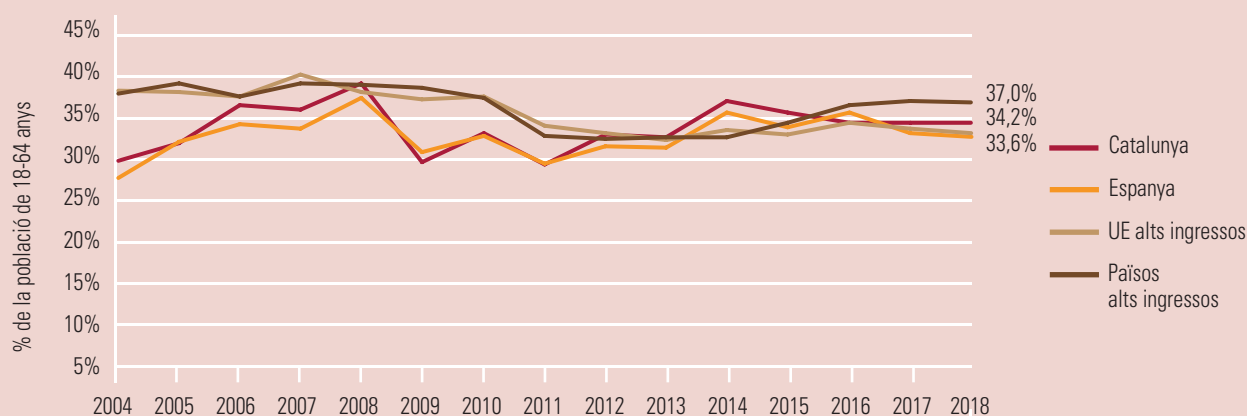


relacional de l'emprenedor potencial i li pot permetre d'aconseguir recursos a l'interior de les seves xarxes. Així mateix, l'existència a la xarxa social de persones que hagin creat i/o gestionin la seva pròpia empresa pot influir en la desitjabilitat i la credibilitat de l'opció de convertir-se en emprenedor.

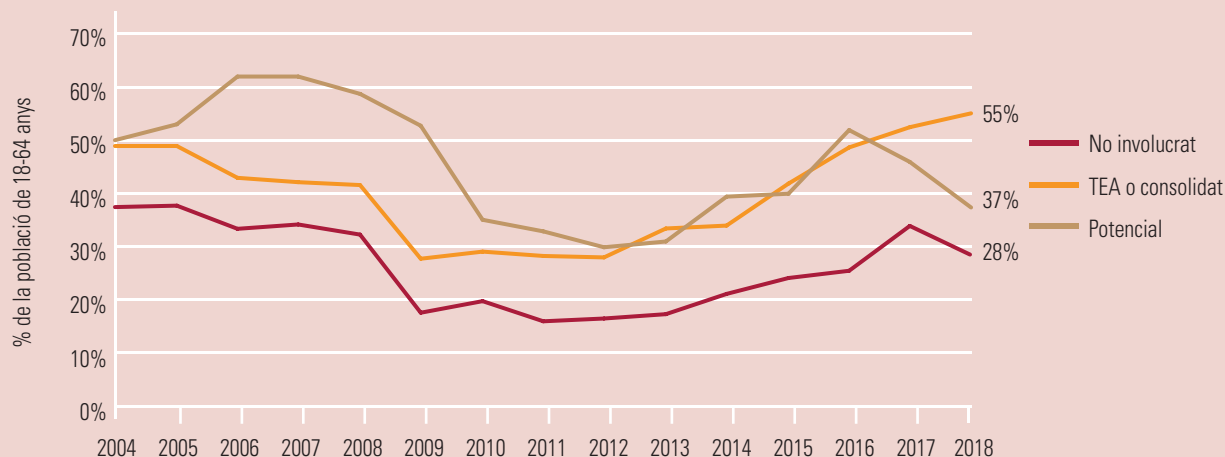
Sobre la base de l'enquesta del GEM a la població adulta catalana el 2018, s'obté que un 34% dels enquestats declara tenir coneixement d'altres emprenedors. Aquest percentatge és el mateix que s'assoleix a Espanya i a la UE. Als països d'alts ingressos puja a un 37%. En tots els entorns considerats, les variacions respecte de l'any 2017 són mínimes. De fet, en els darrers anys s'observa una convergència en aquests valors a Catalunya, a Espanya i a la UE, mentre que en països d'alts ingressos l'existència de models de referència està uns tres punts percentuals per damunt.

En termes generals, es pot afirmar que els resultats d'aquest indicador en el cas de Catalunya són positius. Ara bé, és important continuar tenint cura d'aquest aspecte, per exemple per mitjà del desenvolupament d'activitats i xarxes socials que visualitzin el fenomen de l'emprenedoria i el màrqueting de testimoniatge.

Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència



Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

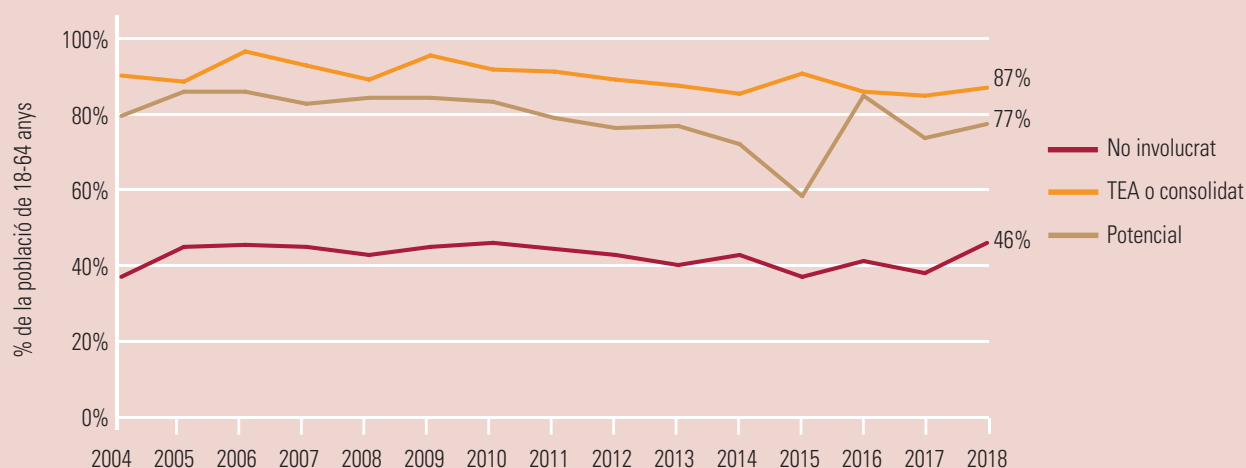


Això és així perquè l'existència de models de referència acostuma a ser un dels factors que més reforça les percepcions de les persones pel que fa a la creació d'empreses. Quan algú proper al cercle social propi ha tingut èxit en un negoci, es percep com més versemblant que un també el pugui aconseguir.

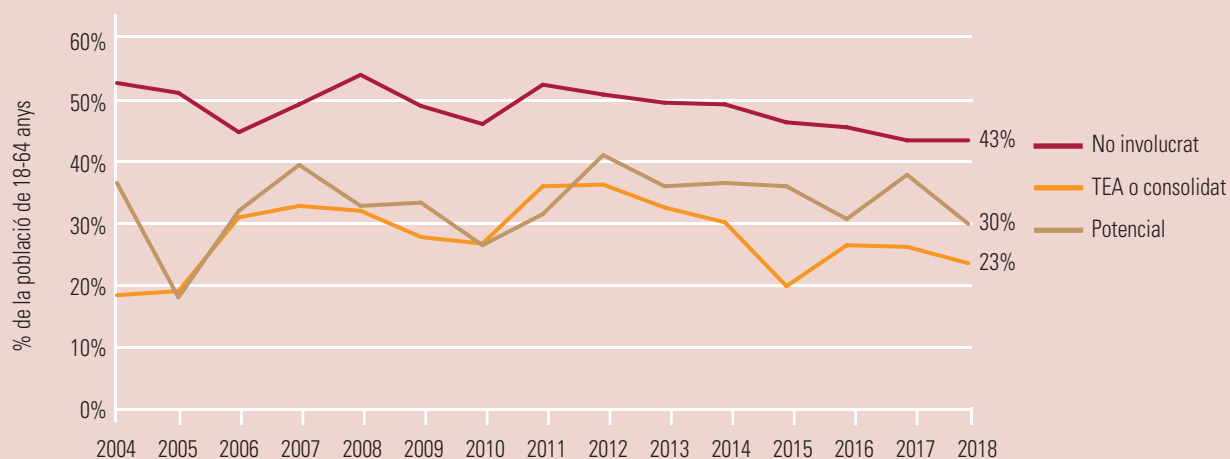
De la mateixa manera que en l'apartat anterior, per finalitzar aquesta anàlisi es comenten els resultats diferenciant entre els emprenedors potencials, els que estan en fase inicial (TEA) o consolidada i els no involucrats (Gràfics 2.13, 2.14 i 2.15).

La percepció de bones oportunitats en l'entorn varia considerablement segons aquests tres grups (Gràfic 2.13). Igual que en anys anteriors, i com és lògic, les persones involucrades perceben en major mesura aquestes oportunitats per emprendre en comparació amb les no involucrades. Ara bé, el 2018 s'observa una diferència remarcable entre els emprenedors en fase inicial o consolidada enfront dels potencials: els primers responen afirmativament a la pregunta sobre percepció d'oportunitats en un 55% mentre que només un 37% ho fan en el cas dels potencials. De fet, aquest diferencial considerable s'ha produït per l'augment de dos

Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



punts percentuals en el grup d'emprenedors en fase inicial o consolidada respecte de l'any 2017 i el descens de nou punts en el d'emprenedors potencials. En el grup de no involucrats hi ha un 28% que perceben bones oportunitats el 2018, mentre que el 2017 aquest valor estava en el 34%. Amb una perspectiva temporal més àmplia, s'observa una evolució molt positiva en els emprenedors en fase inicial o consolidada: des del 2012 no ha parat de créixer el percentatge de respostes afirmatives i l'actual 55% és el màxim històric de la sèrie. En contrapartida, la tendència en el cas dels potencials va ser creixent des del 2012 fins al 2016 però en els dos últims anys ha caigut del 53% al 37%.

Pel que fa a la percepció sobre els propis coneixements i habilitats requerides per emprendre, la gran majoria d'emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada), un 87% del total, i també de potencials, un 77%, considera que en disposa (Gràfic 2.14). En canvi, aquest percentatge baixa al 46% per als no involucrats. La tendència en aquesta qüestió sobre l'autoeficàcia en el cas dels empresaris en fase inicial (TEA) o consolidada és força estable en els últims anys (percentatge sempre per damunt del 80%). Hi ha algunes variacions en la tendència dels potencials, en els quals s'observen augments i descensos en els últims anys, si bé el 2018 ha crescut quatre punts percentuals respecte del 2017. El diferencial de tots dos grups (això és, del conjunt d'involucrats) respecte dels no involucrats continua sent elevat, igual que en tota la sèrie temporal contemplada.

Pel que fa a la por al fracàs, els resultats de l'enquesta a la població adulta catalana el 2018 indiquen que les persones que no estan involucrades continuen sent les que més temen ser estigmatitzades si un possible negoci fracassa. El percentatge se situa en un 43% del total, el mateix que el 2017 (Gràfic 2.15). Aquest és probablement un dels motius pels quals no es plantegen la creació d'una empresa pròpia. Ara bé, amb una major perspectiva temporal s'aprecia que des de l'any 2011, quan aquest valor era del 52%, el valor mitjà ha anat baixant progressivament. La percepció de la por al fracàs el 2018 millora entre els involucrats respecte de l'any anterior: passa del 37% al 30% en el grup d'emprenedors potencials i del 26% al 23% en els de fase inicial o consolidada.

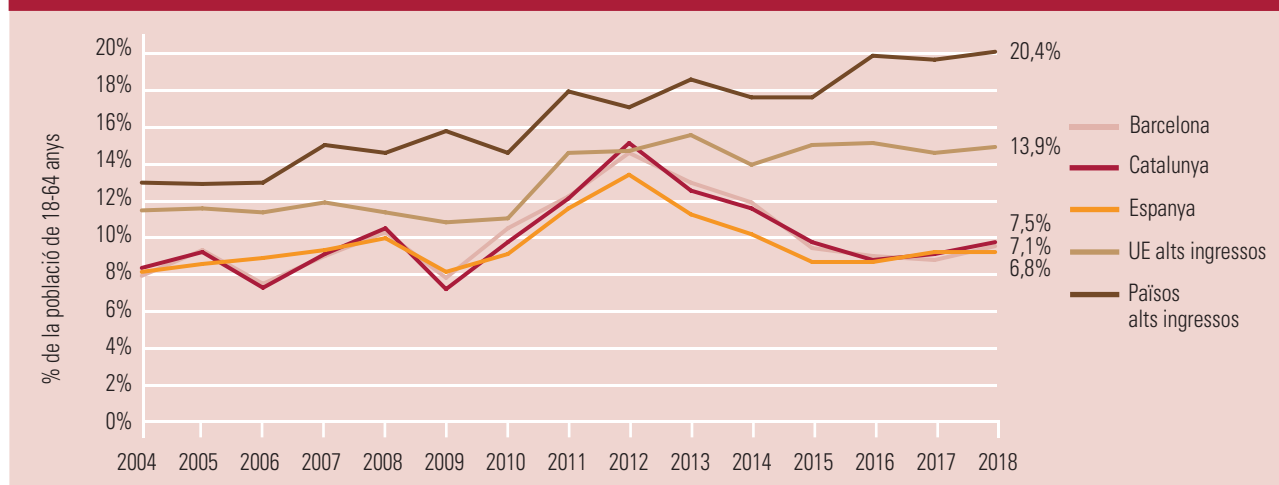
En conjunt, aquests resultats apunten cap a una clara millora en els tres indicadors (percepció d'oportunitats, autoeficàcia i por al fracàs) en els grups d'emprenedors en fase inicial o consolidada. En el cas dels emprenedors potencials o dels no involucrats, la millora s'observa en dos dels tres indicadors, sent l'única excepció la percepció d'oportunitats.

2.3. La intenció d'emprendre

La intenció de crear una empresa és una variable molt important per conèixer fins a quin punt existeix un empenedoria potencial en una determinada societat. En el model conceptual del projecte GEM (vegeu les figures 1.2. i 1.3. del primer capítol d'aquest informe), la interacció dels dos elements estudiats fins ara en aquest segon capítol (la valoració social de l'activitat empenedora i la valoració d'oportunitats i aptituds personals) determina en bona mesura la intensitat amb què es manifesta la intenció d'emprendre. Aquella part de la població que en un determinat moment manifesta la seva intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys mesura l'empenedoria potencial d'aquesta societat. Una part d'aquests empenedors potencials crearà la seva pròpia empresa. El primer element, per tant, de l'esquema conceptual de la figura 1.3 el constitueix el percentatge d'empenedors potencials o persones de la població adulta que han declarat que tenen la intenció d'endegar un nou negoci.

A partir dels resultats de l'enquesta del projecte GEM a la població de 18-64 anys, es pot observar el percentatge de persones que espera emprendre en els propers 3 anys i la seva evolució en el període 2004-2018 (Gràfic 2.16). A la demarcació de Barcelona aquest percentatge se situa el 2018 en el 7,1% i en el conjunt de Catalunya assoleix el 7,5%. En tots dos casos, hi ha un increment respecte de l'any anterior: 0,9 punts percentuals a Barcelona i 0,8 punts a Catalunya. Així mateix, l'evolució al llarg del període és molt similar, si bé la primera suavitza lleugerament les tendències, i s'aprecia una millora d'aquest indicador en els últims anys.

Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenadors potencials)



La mitjana espanyola el 2018 està en el 6,8%, el mateix percentatge que l'any anterior, i per tant 0,3 punts percentuals per sota de la de Catalunya. De fet, els perfils de Barcelona, de Catalunya i d'Espanya són fins a cert punt similars al llarg de la sèrie. En aquest sentit, des del 2012 fins al 2016 es va produir un descens continuat en aquest percentatge, però en els dos últims anys s'observa una tendència estable a Espanya i fins i tot creixent a Catalunya.

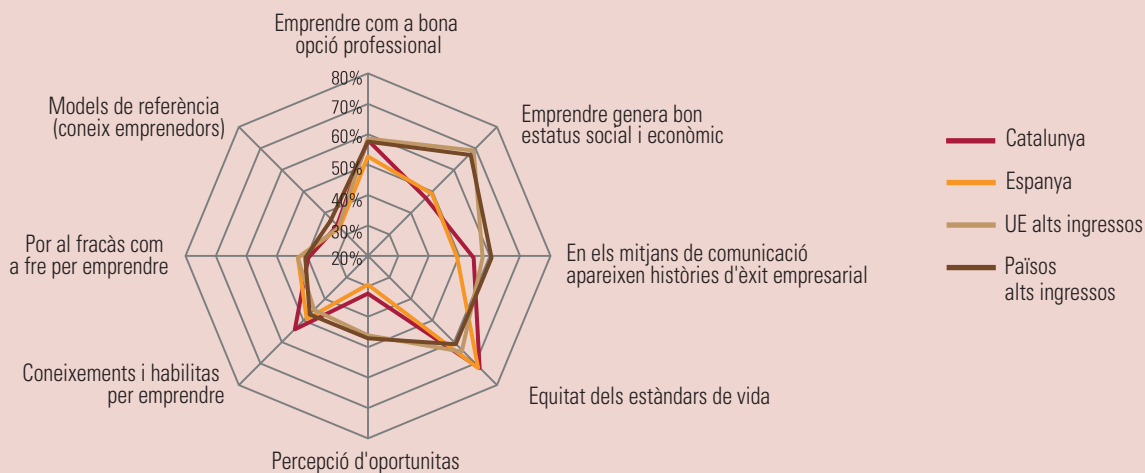
Cal remarcar, tanmateix, que la intenció d'emprendre als països de la UE i sobretot en el total de països amb alts ingressos assoleix uns nivells molt més alts: 13,9% i 20,4%, respectivament. Això significa que se situen aproximadament entre sis i tretze punts percentuals per sobre dels nivells de Catalunya i d'Espanya. Per tant, aquesta variable té un clar marge de millora de cara al futur.

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

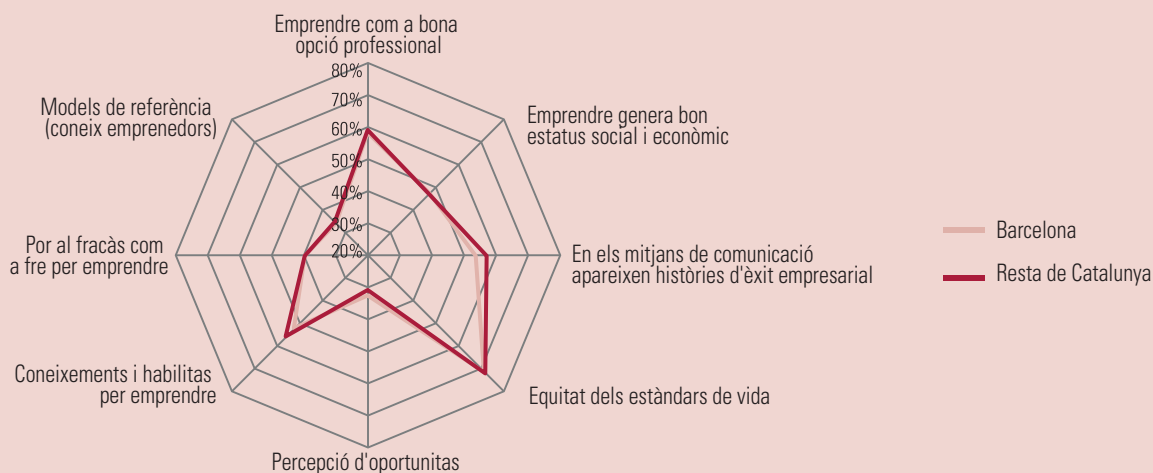
Per finalitzar aquest capítol, i a tall de resum integrador, en aquest apartat es comparen les respostes que a les principals qüestions estudiades en aquest capítol s'han donat el 2018 en els diversos territoris que abasta el projecte GEM. Així, a continuació es presenta la comparació de Catalunya amb Espanya, amb els països de la UE d'alts ingressos i amb el conjunt de països amb alts ingressos 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 el 2018 de Catalunya amb cadascun dels països que integren el projecte GEM.

El Gràfic 2.17 presenta les percepcions, valors i aptituds analitzades en els apartats anteriors. Pel que fa als condicionaments socioculturals, s'observa que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional, i que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, amb valors superiors a la mitjana espanyola i similars a les mitjanes dels països de la UE i de la resta de països avançats del món. Ara bé, Catalunya queda per sota de la UE i dels països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on caldria centrar l'atenció per assolir uns nivells de percepció homologables als dels països amb alts ingressos. El segon aspecte que cal millorar és la percepció de bones oportunitats per crear una empresa. Malgrat la recuperació sostinguda en aquest indicador en els últims anys, el seu nivell queda encara força per sota dels països més avançats. Al nostre parer, són bàsicament aquestes dues qüestions les que són rellevants per explicar la diferència en la intenció d'emprendre que també existeix respecte d'aquests països.

Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos



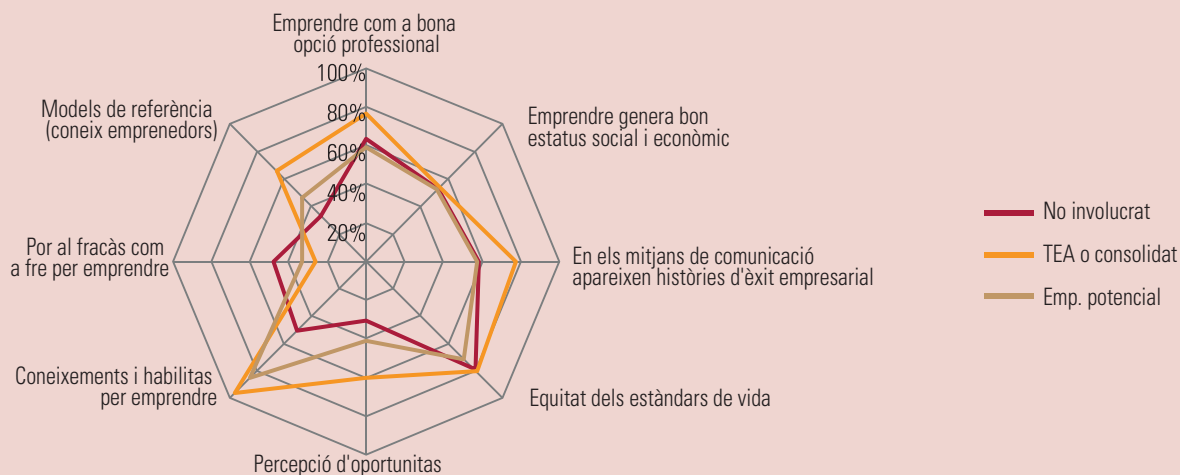
Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya



Els perfils de la província de Barcelona i de la resta de Catalunya es comparen en el Gràfic 2.18. Es pot observar que tots dos perfils són molt semblants. Les úniques diferències que cal destacar fan referència a la presència d'històries d'èxit empresarial en els mitjans de comunicació i a la percepció d'autoeficàcia per emprendre. En tots dos indicadors la mitjana de la resta de Catalunya està lleugerament per sobre de l'assolida a la demarcació de Barcelona.

En el Gràfic 2.19 es presenta per a Catalunya el resum de resultats de les mateixes variables dels apartats anteriors diferenciant-les segons si la persona està involucrada o no en qualsevol de les fases del procés emprenedor. En pràcticament tots els indicadors s'aprecia que els emprenedors en fase inicial (TEA) o consolidats estan per sobre dels emprenedors potencials, i al seu torn aquests superen els no involucrats. En aquest sentit, cal destacar que existeixen diferències notables en favor dels emprenedors actuals (sigui en fase inicial o bé avançada) respecte de la resta en la percepció de coneixements i habilitats requerides per

Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprendedor



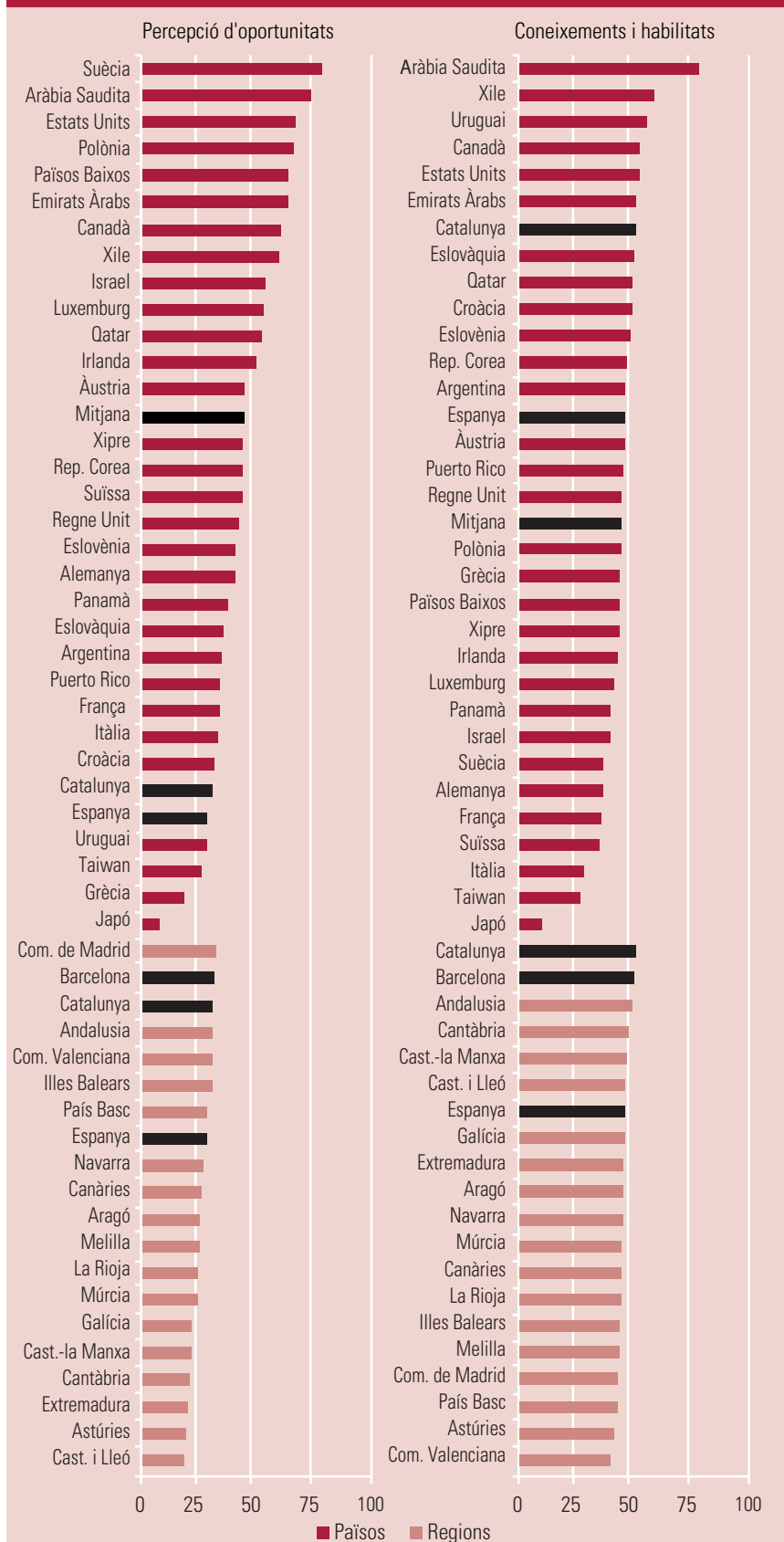
emprendre, en el coneixement d'altres emprenedors i en la consideració de l'emprenedoria com una bona opció professional.

El posicionament de Catalunya a nivell internacional en comparació amb altres economies d'alts ingressos i amb les comunitats autònomes es mostra en els Gràfics 2.20 i 2.21. S'hi pot apreciar que tant Barcelona com Catalunya estan molt ben posicionades respecte de la resta de comunitats, especialment pel que fa a la percepció d'oportunitats i d'habilitats per emprendre, i en tots els indicadors totes dues estan situades per sobre de la mitjana espanyola. A nivell internacional, Catalunya no se situa en les primeres posicions del rànquing però sí que està ben posicionada en percepció d'habilitats (setena a nivell mundial) i per sota de la mitjana mundial en por al fracàs (s'entén que és positiu estar per sota perquè significa que hi ha menys temor al fracàs en el procés emprendedor). En canvi, hi ha marge de millora en els models de referència i sobretot en la percepció d'oportunitats en l'entorn. Finalment, en la Taula 2.1 es corrobora que Catalunya està en una bona posició en comparació amb la mitjana espanyola respecte dels valors, percepcions i aptituds per emprendre, si bé encara hi ha aspectes que cal millorar respecte de les economies més avançades i d'alts ingressos.

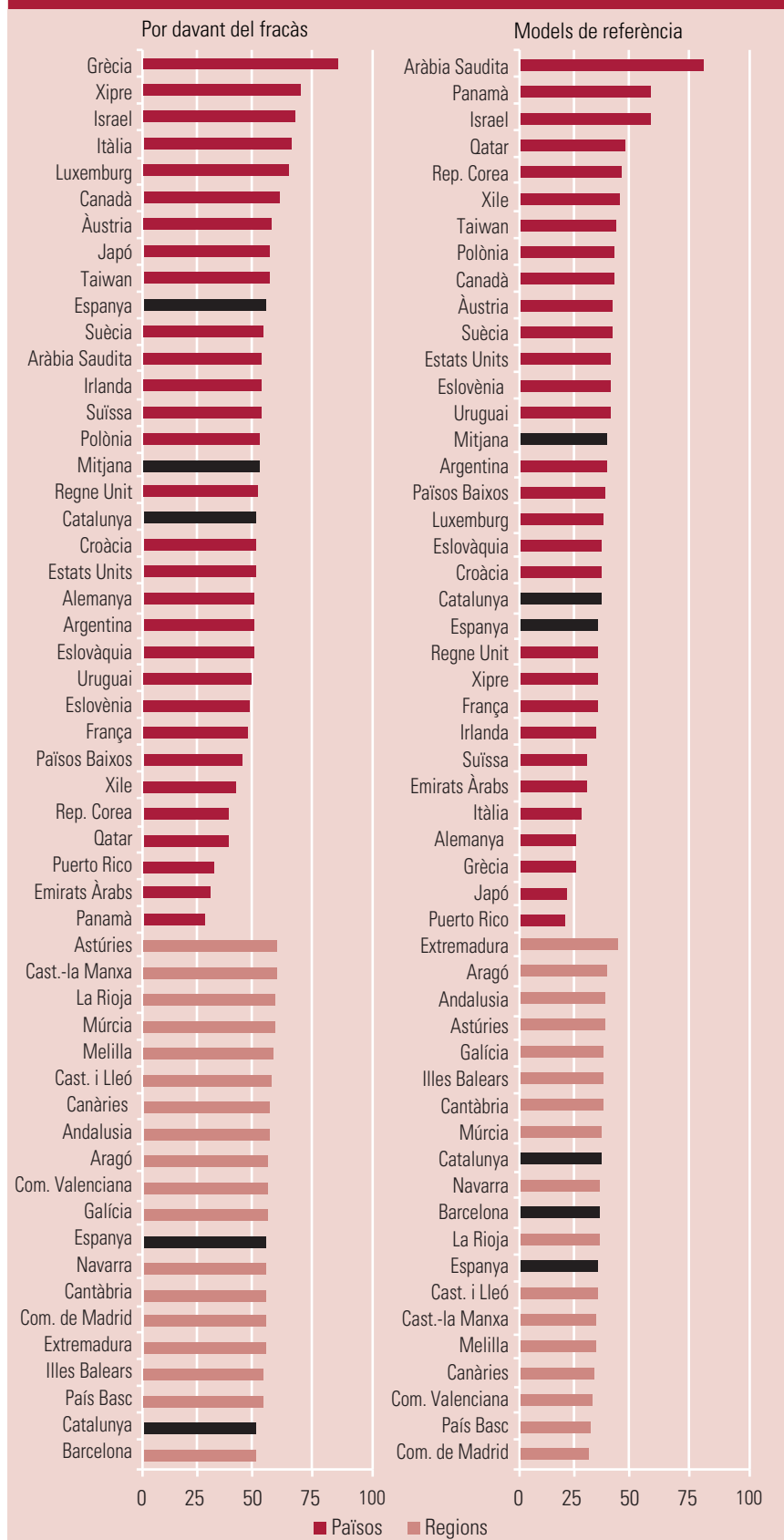
Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2018. Anàlisi per tipus d'economia

		Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por al fracàs com a obstacle per emprendre	Model de referència	Equitat en els estàndards de vida en la societat	Emprendre com una bona opció professional	Emprendre proporciona un estatus social i econòmic	Mitjans de comunicació i emprenedoria
	Mitjana	50,5	55,8	35,9	45,5	65,2	73,1	76,2	64,1
Economies d'ingressos baixos	Angola	74,0	75,6	19,3	56,7	67,2	74,4	80,5	68,6
	Egipte	39,3	43,0	30,9	11,7	72,5	74,0	82,6	68,1
	Índia	49,8	52,2	40,1	31,5	57,2	63,7	65,0	52,1
	Indonèsia	54,9	64,0	41,9	72,1	42,6	71,9	74,8	80,4
	Madagascar	30,6	51,5	34,1	53,5	86,1	87,2	77,0	56,7
	Marroc	33,6	29,5	51,2	34,1	63,8	61,1	68,3	52,2
	Sudan	71,0	74,5	34,0	59,3	67,0	79,4	85,3	70,8
	Mitjana	39,6	52,3	40,7	40,0	65,1	68,9	72,4	60,0
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	31,4	54,3	44,0	34,4				
	Bulgària	19,3	36,9	47,5	33,5	67,4	62,6	69,3	44,6
	Xina	35,1	24,1	39,6	45,7	47,6	60,8	68,7	68,1
	Colòmbia	57,5	66,4	27,7	42,1	55,4	68,7	84,2	62,4
	Guatemala	54,6	65,2	33,9	42,8	65,3	94,4	71,7	54,1
	Iran	22,3	53,1	39,3	44,5	47,9	39,3	80,5	50,8
	Líban	42,0	68,1	42,4	53,1				
	Perú	56,0	71,8	34,5	53,2		65,7	62,3	72,0
	Rússia	22,8	27,5	40,1	35,6	70,3	68,0	68,0	49,0
	Tailàndia	50,1	51,0	65,0	29,3	90,0	80,1	80,9	86,8
	Turquia	44,3	56,8	34,1	25,3	77,0	80,8	66,1	52,6
	Mitjana	46,6	46,6	40,4	37,0	60,7	57,9	67,6	60,6
Economies d'ingressos alts	Mitjana UE28	45,8	44,9	43,9	33,6	63,1	59,6	69,2	57,6
	Alemanya	42,1	38,3	38,7	23,7	61,7	49,6	74,8	50,6
	Aràbia Saudita	76,3	83,4	41,4	79,1	68,1	66,8	78,2	71,4
	Argentina	35,9	48,8	38,6	36,9	60,2	59,4	50,0	44,9
	Àustria	46,8	48,3	44,8	39,7		50,2	75,3	64,6
	Canadà	63,0	55,9	47,3	39,9	70,3	64,1	74,1	76,0
	Catalunya	32,2	53,6	39,6	34,2	71,7	58,4	47,3	54,9
	Xile	61,8	62,5	32,1	42,1	58,0	76,1	60,8	62,5
	Corea	45,7	49,7	29,7	43,5	70,1	53,0	70,0	67,1
	Xipre	45,9	45,9	55,1	33,2	55,4	69,9	67,6	54,3
	Croàcia	33,1	52,3	39,5	34,6	79,7	62,1	43,0	53,7
	Emirats Àrabs	66,5	53,6	23,7	27,9	56,4	71,7	69,4	72,5
	Eslovènia	37,4	53,3	38,5	35,0	65,5	46,9	60,4	53,9
	Eslovàquia	42,2	51,0	37,4	38,5	82,8	58,4	75,8	77,2
	Espanya	29,1	48,5	43,1	33,4	71,5	53,1	49,8	49,4
	Estats Units	69,8	55,6	39,4	38,5	50,8	62,7	78,7	74,4
	França	34,9	37,5	36,7	33,2	55,4	58,2	71,5	52,8
	Grècia	19,2	46,4	68,0	23,5	62,1	64,9	67,8	50,1
	Irlanda	51,6	45,6	41,2	32,4		55,5	83,9	73,4
	Israel	56,2	41,5	53,3	56,1	43,9	66,0	85,0	54,3
	Itàlia	34,6	29,8	52,0	26,0	66,3	63,9	74,6	60,2
	Japó	8,1	10,1	44,4	19,4	43,4	22,8	51,5	59,4
	Luxemburg	55,0	43,9	50,7	35,3	49,0	48,8	74,2	49,3
	Països Baixos	66,7	46,1	34,8	36,0	61,5	81,7	63,1	64,8
	Panamà	39,0	42,1	21,6	56,2	52,7	44,6	46,3	45,2
	Polònia	68,5	46,6	40,6	40,1	42,0	85,9	76,3	46,2
	Puerto Rico	35,2	47,5	25,0	18,3	55,2	20,7	52,6	80,9
	Qatar	54,2	52,3	29,4	44,9	65,7	68,2	76,7	64,2
	Regne Unit	44,0	46,6	39,8	33,3		56,1	76,4	58,5
	Suècia	81,6	38,4	42,1	39,2	66,9	49,0	72,1	62,8
	Suïssa	45,5	36,3	41,1	28,4	52,4	46,5	69,7	47,7
	Taiwan	26,7	28,2	44,3	41,0	69,6	63,1	76,4	84,5
	Uruguai	28,9	59,0	37,9	38,3	62,3	54,7	49,6	53,1

Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a escala internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre en el 2018



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, 2018



3. Activitat i dinàmica emprenedora

3.1. Indicadors del procés emprenedor

Atesa l'amplitud del concepte d'iniciativa emprenedora i les dificultats que comporta el seu mesurament, el projecte GEM desagrega el procés emprenedor en diverses fases: des de la intenció d'emprendre en el futur proper fins a la posada en marxa d'un negoci, la gestió d'un de ja consolidat o, fins i tot, l'abandonament recent d'una activitat empresarial. No obstant això, tal com es veurà a continuació en definir el principal indicador del projecte (la TEA), GEM advoca per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que acostuma a ser en aquestes etapes on solen centrar l'atenció 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 per mitjà de diversos 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 d'endegar una nova empresa en els propers 3 anys, desenvolupat anteriorment en l'apartat 2.3.
- El segon correspon al percentatge d'emprenedors naixents (*start up*) o persones adultes implicades en la posada en marxa d'una empresa durant els últims 12 mesos, en la qual s'ha invertit temps i esforç, i que han tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva, entenent per activitat el pagament de salaris, honoraris, beneficis o retribució en espècie.
- El tercer és el percentatge d'emprenedors nous (*baby business*) o persones adultes que posseeixen un negoci (del qual posseeixen almenys una part del capital) i que han pagat salaris durant més de 3 mesos i no més de 42 mesos.
- El quart és la taxa d'activitat emprenedora total (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*) en fase inicial, que constitueix el principal indicador elaborat pel projecte GEM i correspon a la suma del percentatge d'emprenedors naixents i el percentatge d'emprenedors nous.
- El cinquè és el percentatge d'empresaris consolidats o persones adultes que posseeixen un negoci que ja s'ha refermat en el mercat després d'haver pagat salaris durant més de 42 mesos.
- Finalment, el projecte GEM també ofereix un indicador d'abandonament de l'activitat empresarial mesurat com el percentatge de persones adultes que han tancat o traspassat un negoci en els últims 12 mesos.

Els Gràfics 3.1 i 3.2 presenten els indicadors de les diverses etapes del procés emprenedor a Catalunya el 2018 segons el projecte GEM.

L'índex TEA revela que el 2018 el 8,13% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats emprenedores en fase inicial. Per demarcacions (Gràfic 3.3), la TEA de Barcelona és del 8,63%, la de Lleida del 8,00%, la de Girona del 6,58% i la de Tarragona del 6,20%.

El 48% d'aquesta activitat correspon a persones emprenedores que són propietàries i gestores de negocis nous (3,92% de la població adulta), mentre que el 52% correspon a persones que encara estan tractant d'endegar un negoci naixent (4,22%). En conseqüència, la ràtio entre el percentatge d'emprenedors nous i naixents és de 0,9, la qual cosa indica que per cada 10 persones emprenedores en fase naixent identificades el 2018 hi havia poc més de 9 persones emprenedores propietàries i gestores de negocis nous.

La TEA de Catalunya s'ha incrementat 0,1 punts respecte de la del 2017, augment remarcable en un context europeu de lleuger descens (-0,26 punts) i que ha estat el resultat de l'augment dels emprenedors naixents (+0,95 punts) i de la disminució dels nous (-0,85 punts). El resultat és que la TEA catalana és 1,74 punts superior

a l'espanyola (6,39%, Gràfic 3.5) i 0,13 superior a l'europea (8,00%, Gràfic 3.6). Tot i que encara menor que la dels països GEM d'alts ingressos (10,02%, Gràfic 3.7) o la dels Estats Units (15,59%).

La TEA de Barcelona, 8,63% (Gràfic 3.4), és la més elevada dels últims dotze anys. Hem de remuntar-nos al 2006 per trobar un valor superior (8,91%). Ja el 2017 va tenir un considerable augment (+1,45 punts), que ha consolidat i augmentat el 2018 (+0,18 punts). La TEA de Barcelona és la més elevada de Catalunya i és superior a la d'Espanya i la d'Europa.

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 6,59% de la població adulta de Catalunya (Gràfic 3.15), i han disminuït 2,52 punts respecte de l'any anterior (9,10%). Tanmateix, continuen amb un valor superior al d'Espanya (6,05%). Per primera vegada des del 2007 el valor de Catalunya ha estat similar, en aquest cas lleugerament inferior, al d'Europa (-0,22 punts) i al dels països GEM d'alts ingressos (-0,17 punts), quan el més habitual era que Catalunya fos uns quants punts superior.

La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats (Gràfic 3.8) representa la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial (22,18%), xifra similar a la del 2017 (23,81%). La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu, suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat del 14,72% (17,14% el 2017).

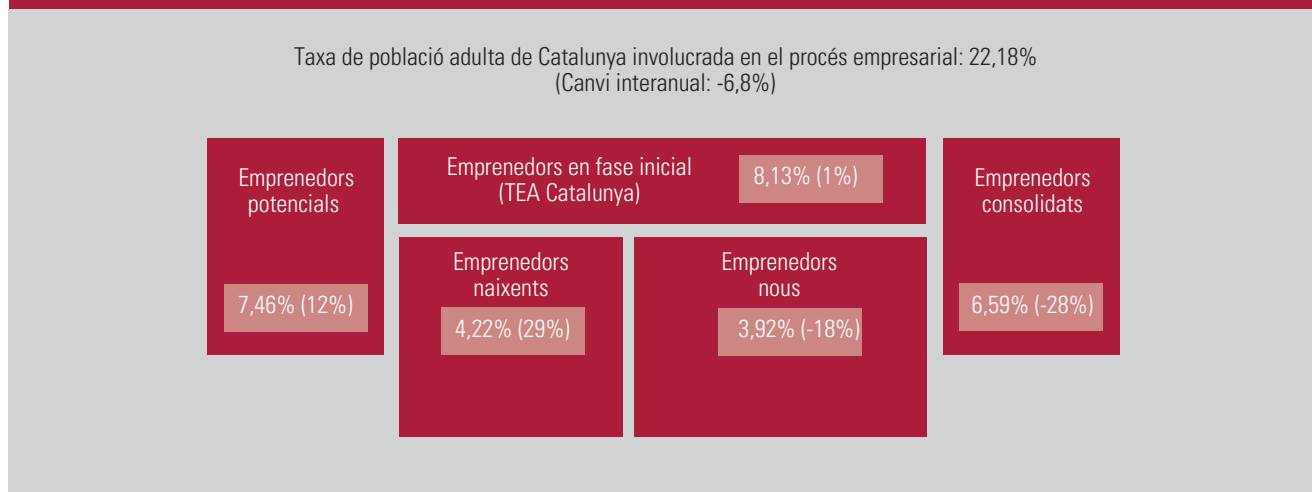
El percentatge de persones que van abandonar una activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,67%) ha estat inferior al del 2017 (1,89%), al d'Espanya (1,74%), al d'Europa (2,95%) i al dels països GEM d'alts ingressos (3,77%). Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat (1,67%): la venda o traspàs és un 0,54%, que ha disminuït 0,11 punts respecte del 2017, i el tancament un 1,14%, que ha descendit 0,16 punts (Gràfic 3.17). La xifra de vendes o traspassos de Catalunya (0,54%) és similar a l'espanyola (0,56%) i inferior a la d'Europa (1,00%) i a la dels països GEM d'alts ingressos (1,32%).

De les persones que abandonen una activitat empresarial a Catalunya en els últims 12 mesos (Gràfic 3.20), el 68% corresponen a tancaments, xifra similar a la d'Espanya (68%), la d'Europa (66%) i la dels països GEM d'alts ingressos (65%).

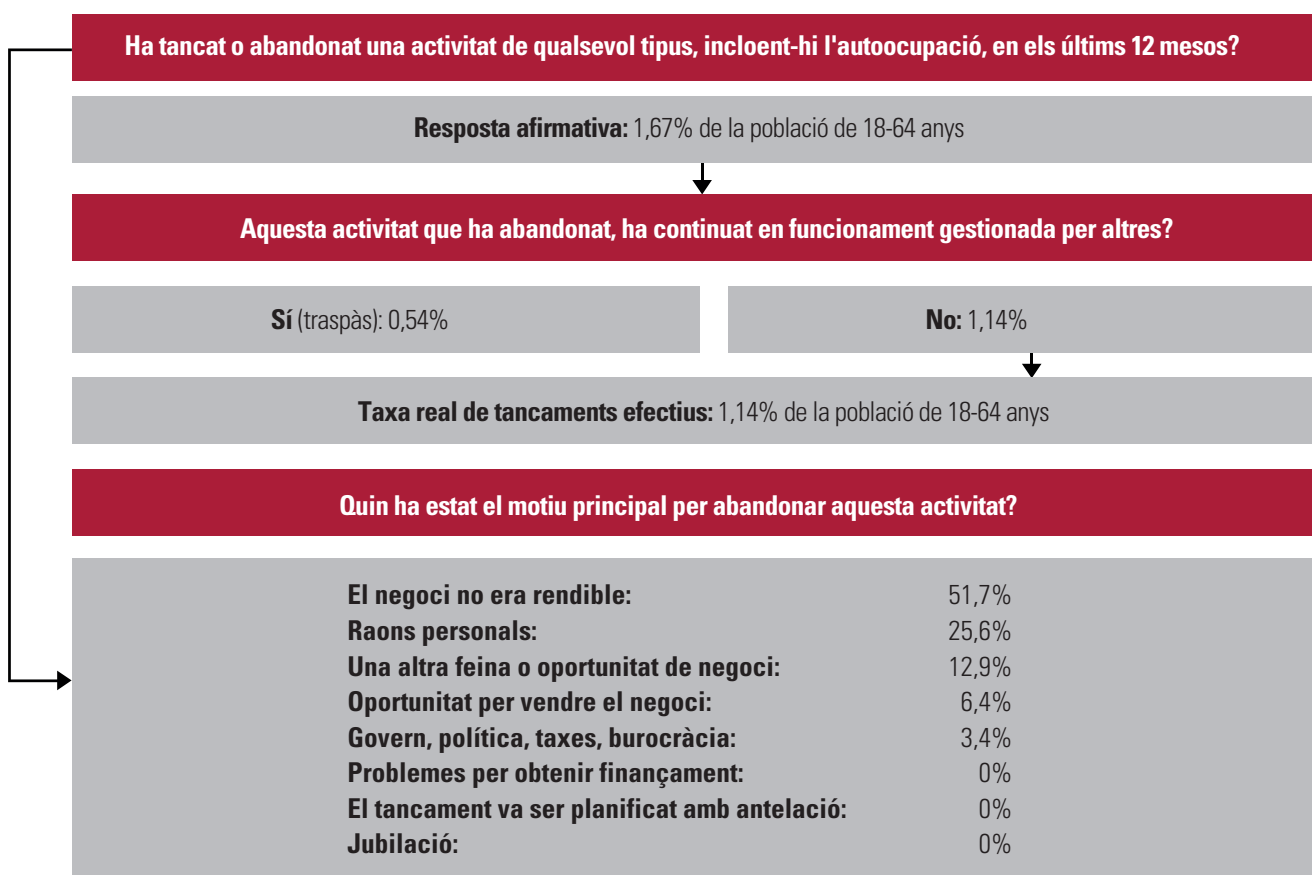
La principal raó dels abandonaments (Gràfic 3.2) ha estat que el negoci no era rendible (51,7%), amb un pes més gran que el 2017 (43,4%). La baixa rendibilitat, tal com s'apunta en edicions anteriors, és conseqüència, fonamentalment, que són iniciatives que havien estat llançades en mercats saturats, amb excessiva competència, i en les quals la motivació per necessitat tenia molt pes. Les següents s'atribueixen a l'abandonament voluntari per part de l'emprenedor: raons personals (25,6%), que ha trobat una altra feina o oportunitat de negoci més atractiva (12,9%) i una oportunitat per vendre el negoci (6,4%). Aquestes dues últimes poden ser considerades com a sortides reeixides. El notable creixement de l'economia i la consegüent millora del mercat de treball han ocasionat que en aquests últims anys aquestes raons hagin augmentat la incidència. El 2017 representaven el 13,3% i el 2018 el 19,3%. D'altra banda, els problemes per obtenir finançament, a diferència d'anys anteriors (per exemple, el 2017 va ser la segona, amb un 16,8%), no han estat un problema per a l'abandonament de l'activitat.

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

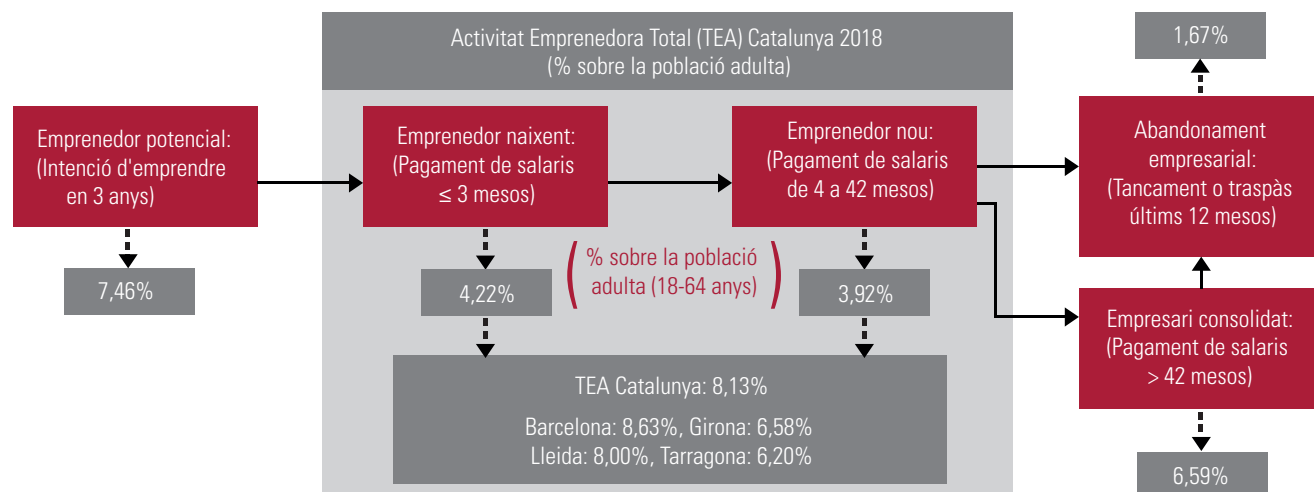
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada, 2018



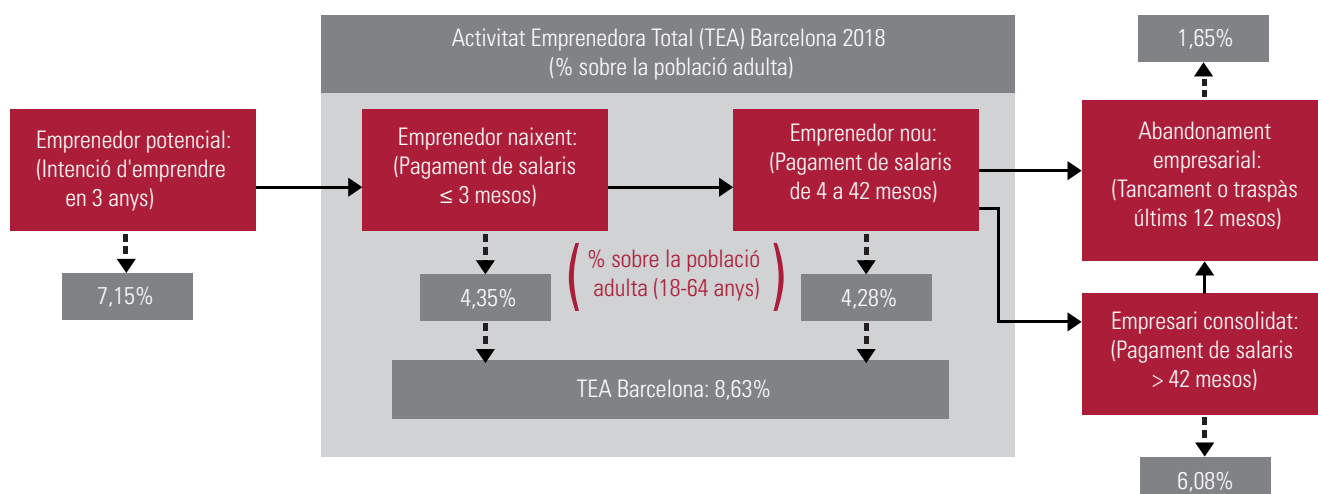
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya en el 2018

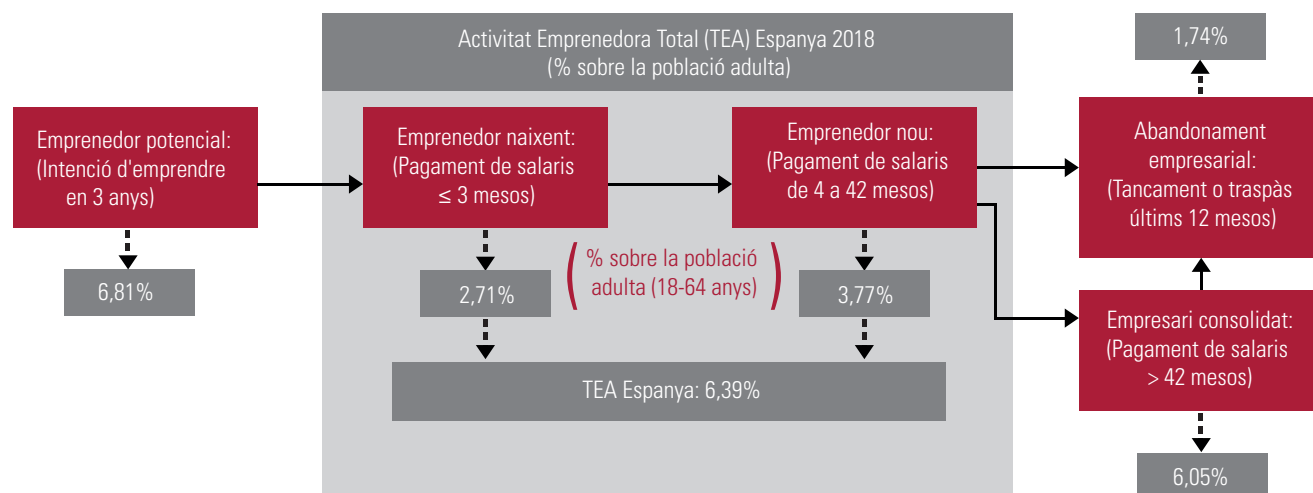


Gràfic 3.3. El procés emprendedor a Catalunya en el 2018

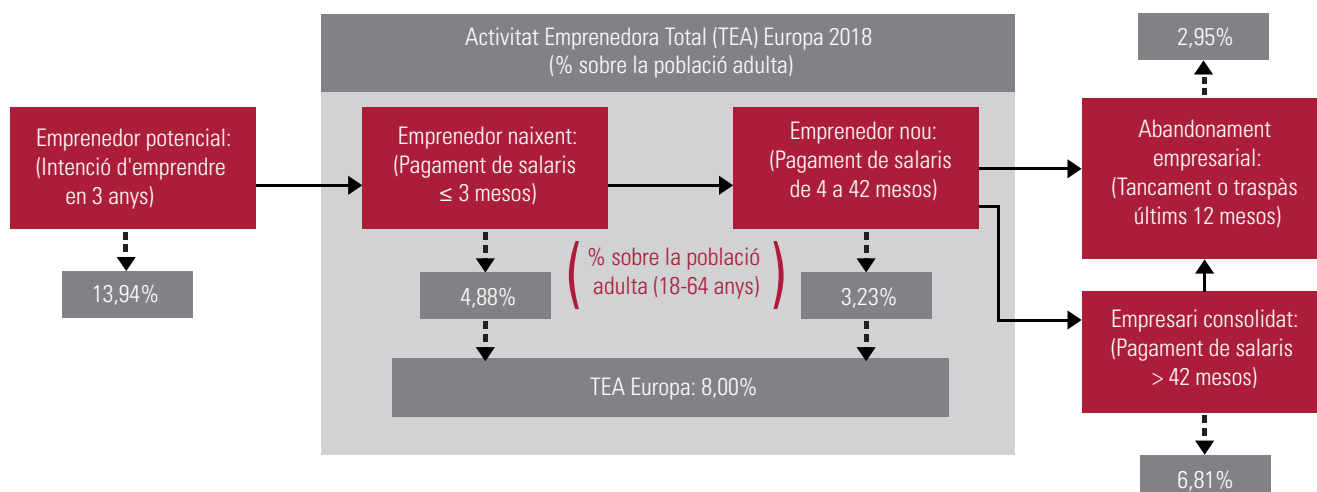


Gràfic 3.4. El procés emprendedor a Barcelona en el 2018



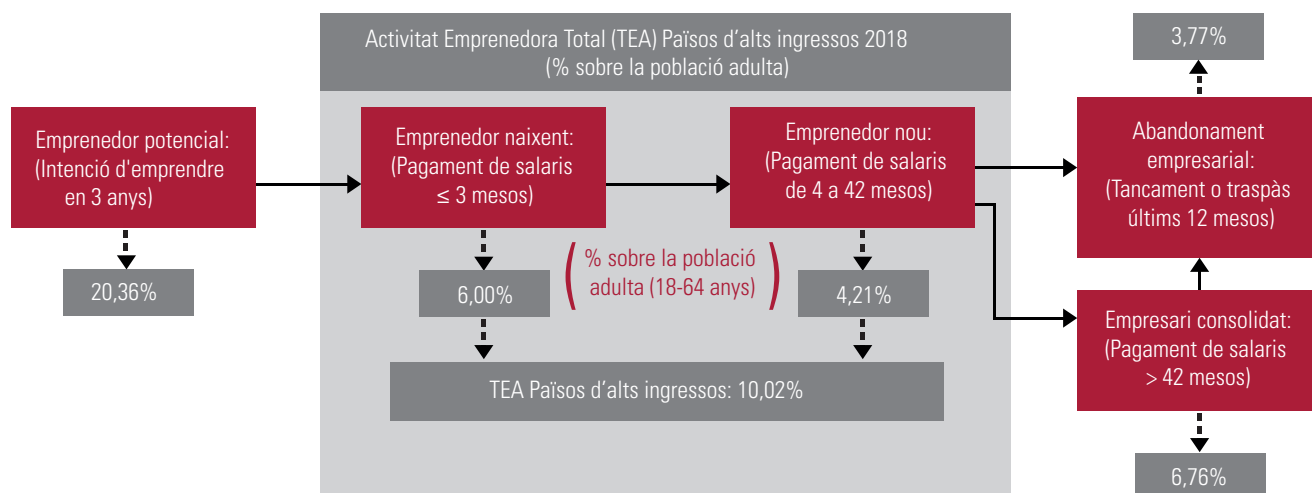
Gràfic 3.5. El procés emprendedor a Espanya en el 2018¹

Gràfic 3.6. El procés emprendedor als països d'Europa d'alts ingressos en el 2018



¹ En els gràfics 3.5, 3.6 i 3.7 la suma d'emprenedors nous + naixents (Espanya: 6,48%, Europa: 8,11% i països d'alts ingressos: 10,21%) no és exactament igual que la TEA (Espanya: 6,39%, Europa: 8,00% i països d'alts ingressos: 10,02%), sinó una mica superior, pel fet que algunes de les persones enquestades han estat simultàniament emprenedors naixents i nous, però a l'hora de calcular la TEA només estan comptabilitzades com a una. Aquest fet també provoca que en els gràfics 3.10, 3.11 i 3.12 la suma d'emprenedors naixents + total d'empresaris no sigui exactament igual a la taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu.

Gràfic 3.7. El procés emprendedor als països GEM d'alts ingressos en el 2018



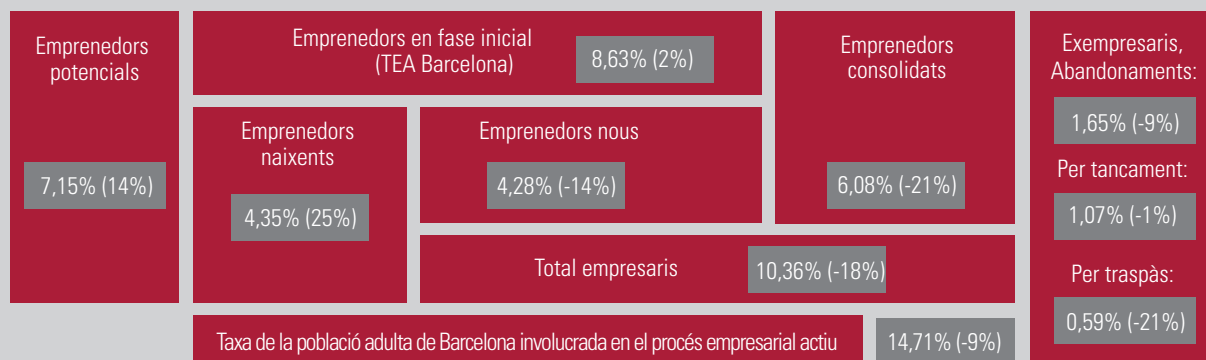
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprendedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2018

Taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial: 22,18%
(Canvi interanual: -6,8%)

Emprenedors potencials	Emprenedors en fase inicial (TEA Catalunya)		Emprenedors consolidats	Exempresaris, Abandonaments:
7,46% (12%)	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	6,59% (-28%)	1,67% (-11%)
	4,22% (29%)	3,92% (-18%)		Per tancament:
				1,14% (-8%)
				Per traspàs:
				0,54% (-17%)
	Total empresaris		10,50% (-24%)	
	Taxa de la població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial actiu		14,72% (-14%)	

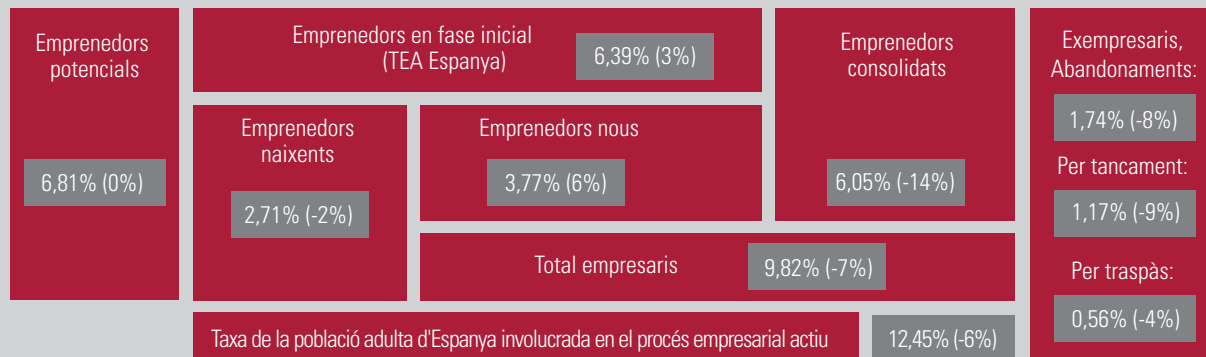
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2018

Taxa de població adulta de Barcelona involucrada en el procés empresarial: 21,85%
(Canvi interanual: -2,2%)



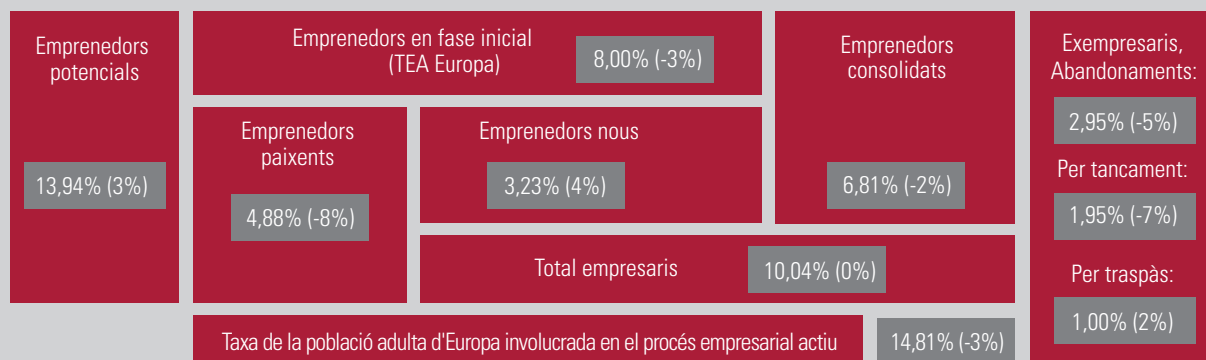
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals, 2018

Taxa de població adulta d'Espanya involucrada en el procés empresarial: 19,25%
(Canvi interanual: -4,1%)



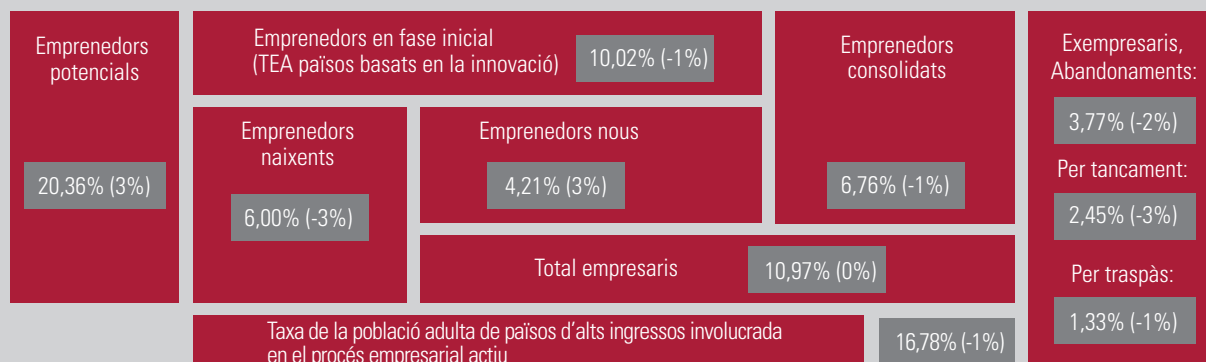
Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals, 2018

Taxa de població adulta d'Europa involucrada en el procés empresarial: 28,75%
(Canvi interanual: -0,1%)



Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor als països GEM d'alts ingressos amb variacions interanuals, 2018

Taxa de la població adulta països alts ingressos involucrada en el procés empresarial: 37,14%
(Canvi interanual: 1,0%)



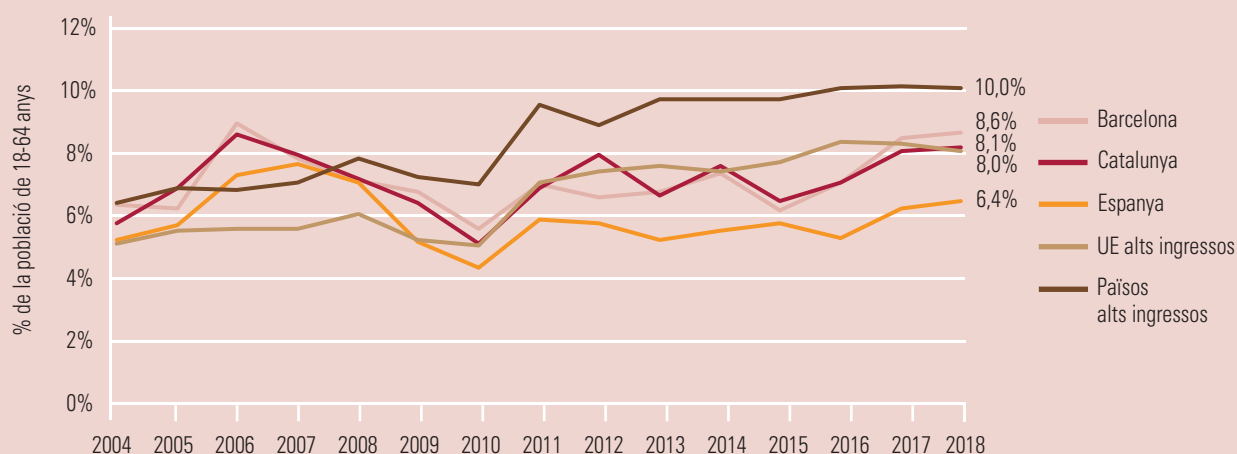
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora

En aquest apartat es presentarà i s'analitzarà la dinàmica emprenedora en aquests últims catorze anys (2004-2018) desglossant els resultats per a Barcelona, Catalunya, Espanya, els països GEM d'Europa amb economies d'alts ingressos i els països GEM amb economies d'alts ingressos.

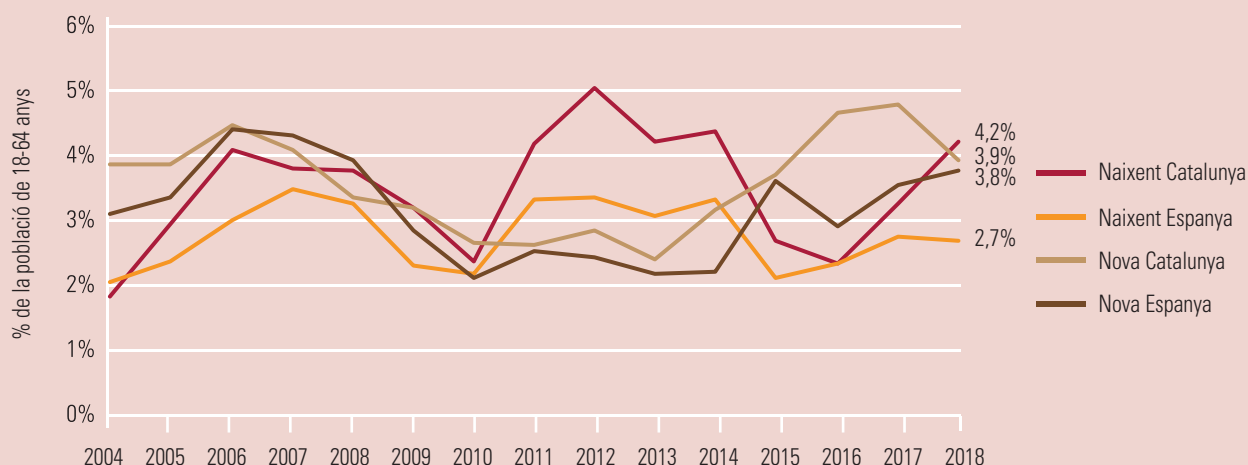
El Gràfic 3.13 mostra com la TEA de Catalunya i de Barcelona s'ha mantingut sempre per sobre de la d'Espanya. Durant la dècada actual la mitjana de Catalunya ha estat del 7,3%, similar a l'europea (7,7%), i àmpliament superior a la d'Espanya (5,7%). El 2017 la de Catalunya ha superat la d'Espanya en 1,7 punts i la d'Europa en 0,1 punts.

La TEA catalana, després del descens d'1,1 punts el 2015, s'ha recuperat 1,7 punts en els tres últims anys (0,6 el 2016, 1,0 el 2017 i 0,1 el 2018). A Barcelona aquesta recuperació ha estat més gran (2,5 punts), ja que s'ha passat d'una TEA del 6,1% el 2015 a un 8,6% el 2018, valor aquest últim superior al de Catalunya, Espanya i Europa.

Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, de Catalunya, d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2018



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 2004-2018



El lleuger increment de la TEA de Catalunya és fruit de l'augment dels emprenedors naixents (+0,95 punts) i de la disminució dels nous (-0,85 punts). Els emprenedors naixents, des del valor mínim de la dècada el 2016 (2,3%), s'han anat recuperant durant aquests dos últims anys (3,3% el 2017 i 4,2% el 2018), s'han acostat als valors d'Europa (4,9%) i amb un valor molt superior al d'Espanya (2,7%). Els nous (3,9%), malgrat el seu descens, continuen sent superiors a Espanya (3,8%) i a Europa (3,2%).

Si recordem la definició que el projecte GEM efectua dels emprenedors naixents (persones adultes implicades en la posada en marxa d'una empresa durant els últims 12 mesos, en la qual s'ha invertit temps i esforç, i que han tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva), té similituds amb la definició de *startup* que fa Steve Blank en el seu llibre *The Startup Owner's Manual*: "és una organització temporal a la recerca d'un model de negoci escalable i replicable"; o amb la d'Eric Ries a *El mètode Lean Startup*: "és una institució humana dissenyada per crear un nou producte o servei sota condicions d'incertesa extrema". Per tant, una *startup* deixa de ser-ho en el moment que aconsegueix establir un model de negoci sostenible, rendible i escalable. Són poques les que ho aconsegueixen, les que es converteixen en empreses rendibles i reeixides. Per aquest motiu, és molt important que el nombre d'emprenedors naixents sigui elevat, que hi hagi una potent pedrera de futures empreses reeixides. L'increment de +0,95 punts dels emprenedors naixents a Catalunya durant el 2018 (4,2%) és una gran notícia, que ha permès escurçar les distàncies respecte d'Europa (4,9%) i dels països d'alts ingressos (6,0%), i tornar als valors superiors al 4% del període 2011-2014.

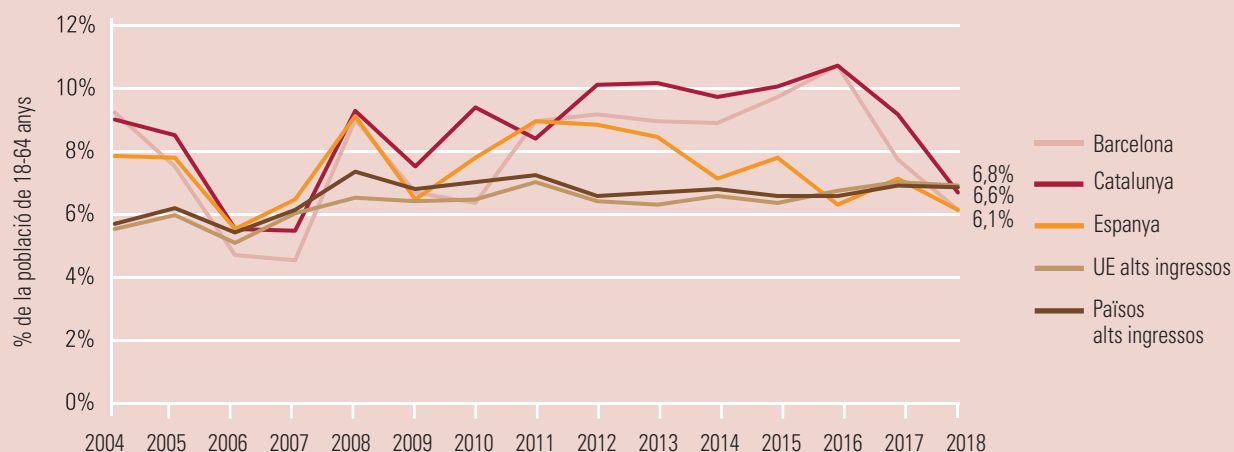
Aquestes distàncies també es produïen en emprenedors potencials (Gràfic 2.16): Catalunya, 7,5%; Europa, 13,9%; països d'alts ingressos, 13,9%; o els Estats Units, 20,4%. Ja s'assenyalava en informes anteriors que el nombre d'emprenedors naixents és coherent amb la intenció d'emprendre (emprenedors potencials) que s'ha produït en els últims anys, que, tal com s'ha indicat en l'apartat 2.3, es pot considerar una correcció al 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 ha tornat el 2016 (6,2%), 2017 (6,7%) i 2018 (7,5%) a nivells semblants als previs a la crisi (la mitjana de 2004-2008 va ser del 6,38%). Els valors alts d'emprenedors potencials durant els anys 2011-2014 tenien un elevat component de motivació d'emprendre per necessitat, tal com es veurà en el capítol següent (Gràfics 4.6 i 4.11).

Per tant, un dels reptes de Catalunya és incrementar tant el nombre d'emprenedors potencials com el d'emprenedors naixents, de persones que tenen la intenció d'emprendre una iniciativa emprenedora en els propers anys i de persones que estan implicades en la posada en marxa d'una empresa, que han invertit temps i esforç sobretot en la recerca del model de negoci de la seva idea empresarial. En aquest any s'ha aconseguit, ja que s'ha passat del 9,9% d'emprenedors potencials i naixents el 2017 a l'11,7% el 2018, que suposa un augment considerable de gairebé dos punts percentuals i que fa presagiar un increment de la TEA el proper any.

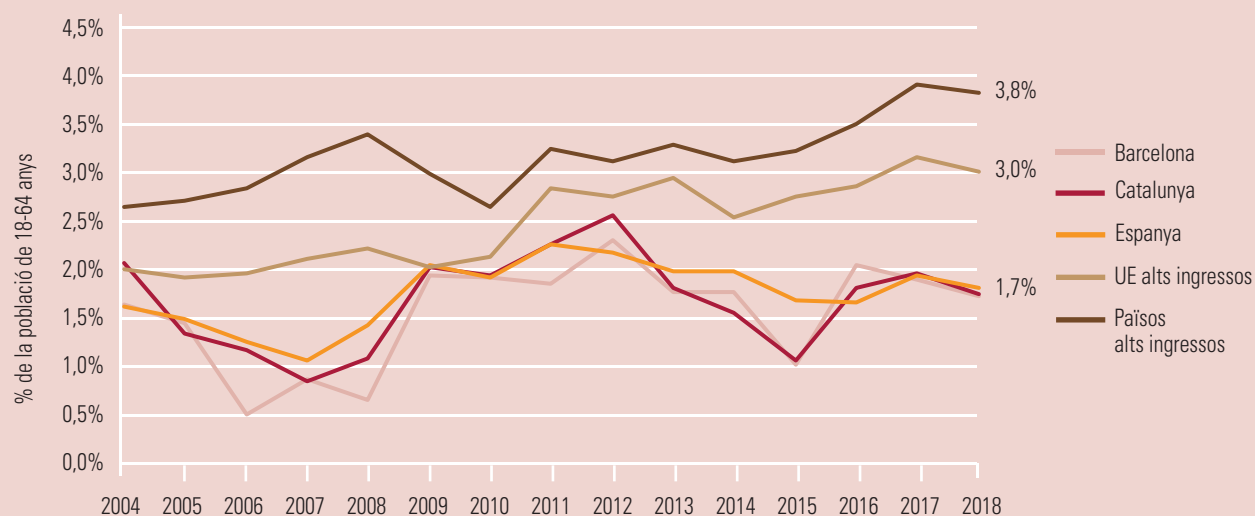
El percentatge d'emprenedors consolidats a Catalunya (6,6%) per primera vegada des del 2008 és inferior al d'Europa (6,8%) (Gràfic 3.15). La mitjana d'emprenedors consolidats a Catalunya durant el període 2004-2018 ha estat de 8,6%, la d'Espanya de 7,4%, la d'Europa de 6,3% i la dels països GEM d'alts ingressos de 6,5%. Els 2,3 punts de més de Catalunya respecte d'Europa s'expliquen, en gran mesura, per la menor grandària de les nostres empreses i per un teixit empresarial en el qual predominen els autònoms i les micropimes, amb una major inèrcia i, per tant, un menor dinamisme pel que fa a les sortides d'empreses..

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 sigui combinat amb una altra feina), taxa que des del 2007 s'ha desglossat entre els que tancaven i els que ho traspassaven. En l'anàlisi longitudinal d'aquestes variables s'aprecia una major 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 s'acusen més que a la resta d'Espanya, tant en positiu com en negatiu, a causa de la diferent estructura econòmica i de la menor grandària de la mostra. Això és molt evident en el Gràfic 3.19, especialment en els últims 7 anys.

Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2018



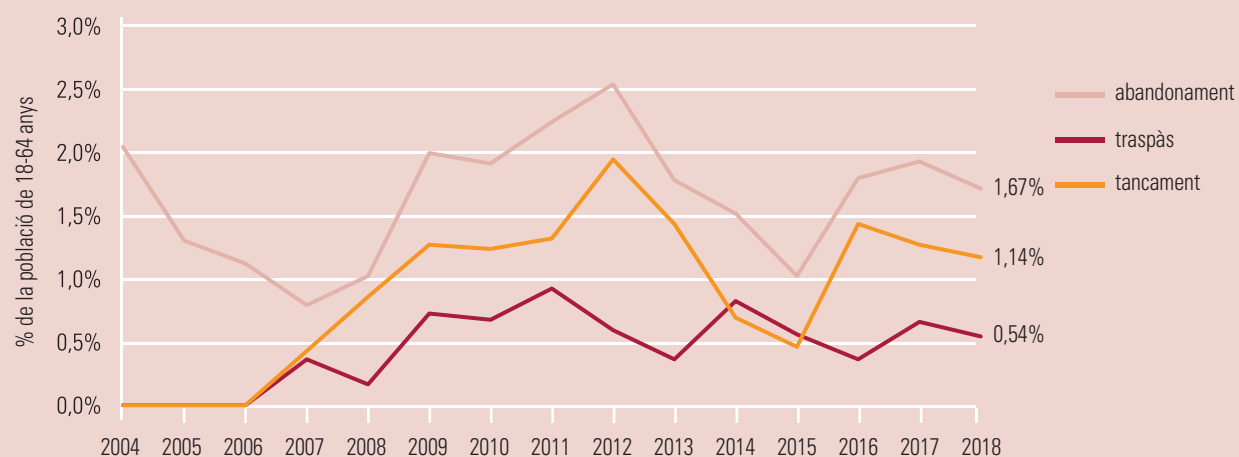
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos



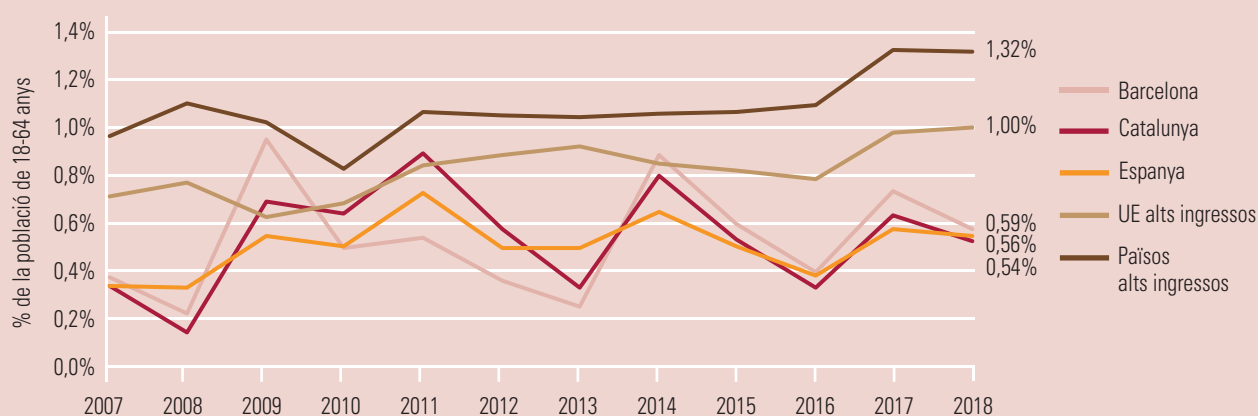
El percentatge de persones que van abandonar una activitat empresarial en l'últim any (1,67%) és molt inferior al d'Europa (2,95%) i al dels països d'alts ingressos (3,77%). La mitjana de la sèrie històrica de Catalunya 2014-18 (1,56%) ha estat gairebé dos punts inferior (-1,90) a la dels països basats en la innovació (3,46%) i -1,24 punts respecte d'Europa. Des del 2012 al 2015 el percentatge de persones que han abandonat no havia deixat de disminuir, tendència que es trenca des del 2016 i se situa en un 1,67% el 2018 (Gràfic 3.16). Malgrat aquest augment, el 2018 els tancaments a Barcelona (1,07%) i a Catalunya (1,14%) són lleugerament inferiors als del 2017 i, aproximadament, la meitat que a Europa (1,95%) i que als països d'alts ingressos (2,45%).

L'evolució dels tancaments a Catalunya en el període 2007-2015 (Gràfic 3.19) dibuixava una U invertida amb el màxim en el 2012, sent el valor del 2015 (0,5%) similar al del 2007 (0,4%), any previ a la crisi, i tornant el 2016 (1,4%), el 2017 (1,2%) i el 2018 (1,14%) a valors una mica menys distants dels europeus (2,19%). El Gràfic 3.20 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, percentatge que és a Catalunya (68%) similar al d'Espanya (68%) i al d'Europa (66%).

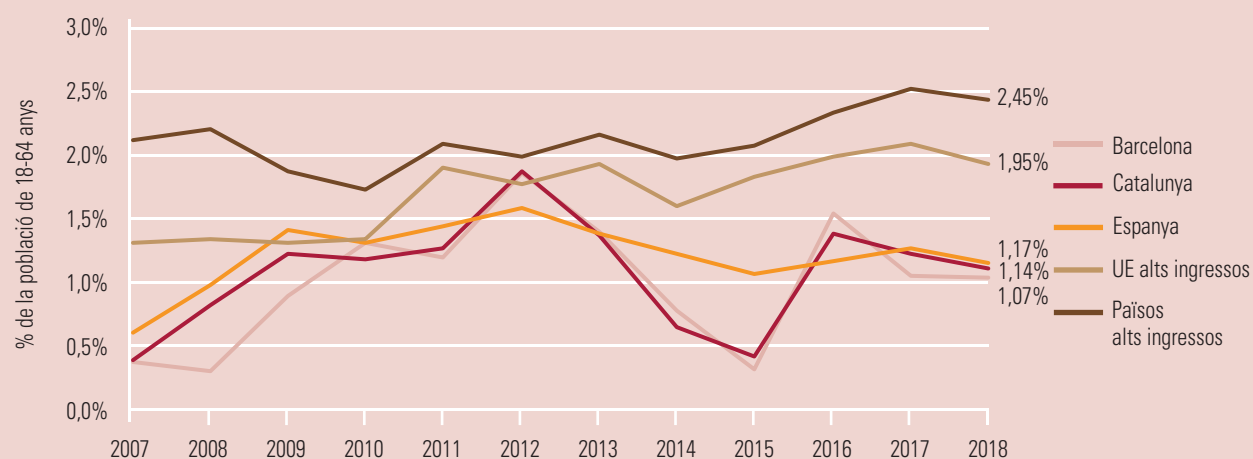
Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2018, desglossat en en aquells en què el negoci continua (traspàs) o tanca



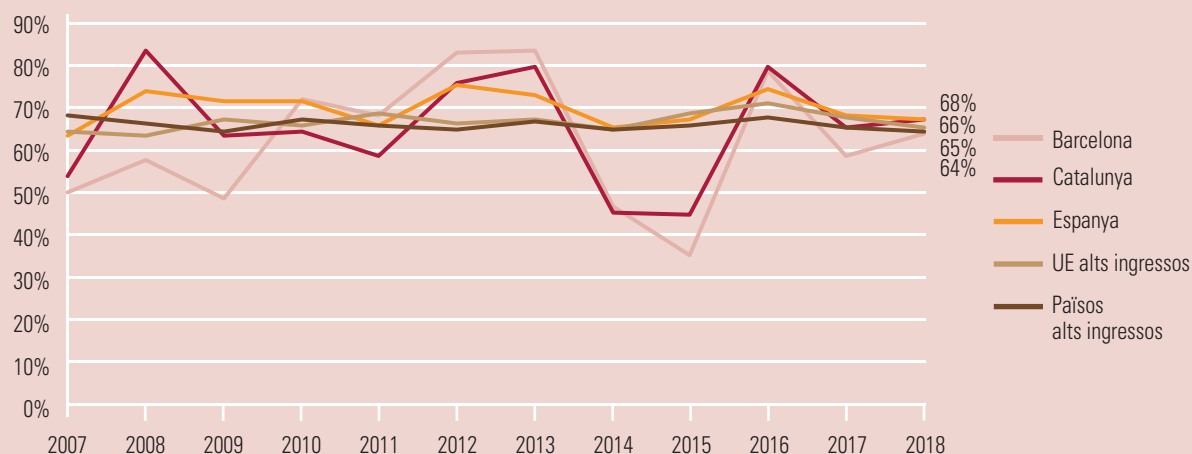
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018



Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018



Gràfic 3.20. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018



La xifra de vendes o traspassos de Catalunya (0,54%), similar a l'espanyola (0,56%), és la meitat que la d'Europa (1,00%) i que la dels països d'alts ingressos (1,32%). I no és un fet puntual, tal com es pot apreciar en el Gràfic 3.18. La mitjana de la sèrie de 12 anys a Catalunya és de 0,55%, mentre que la d'Europa és de 0,83% i la dels països d'alts ingressos, 1,08%, el doble que la catalana. Les raons poden ser múltiples, una de les quals és la dificultat que algunes persones troben per detectar oportunitats o per materialitzar la compra o el traspàs. Per reduir la incidència d'aquesta barrera és destacable el programa Reempresa, un mercat de compravenda de petites i mitjanes empreses en el qual es planteja una nova forma d'emprendre, sense haver de passar per la fase de creació, comprant un negoci que, per diferents motius, algú té la intenció de tancar encara que sigui viable. Fins a l'abril de 2019, aquest programa ha obtingut uns resultats de 2.200 reempreses d'èxit, 6.500 empreses en cessió, 11.650 projectes de reemprenedoria i més de 6.000 llocs de treball salvaguardats.

Ja s'assenyalava en informes passats que, tot i que des d'un punt de vista social és desitjable tenir una taxa de tancament tan petita com sigui possible, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és pas tan senzilla. Les taxes de tancament d'Europa (1,95%) o dels països GEM d'alts ingressos (2,45%), més altes que les de Catalunya (1,14%) i Espanya (1,17%), també poden ser expressió de 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 reeixidament i això li permet, per exemple, llançar o reinvertir en una altra (d'aquí la importància del nombre d'èxits, vendes o desinversions en rondes de finançament, sobretot en l'economia digital).

3.3. Activitat intraemprenedora

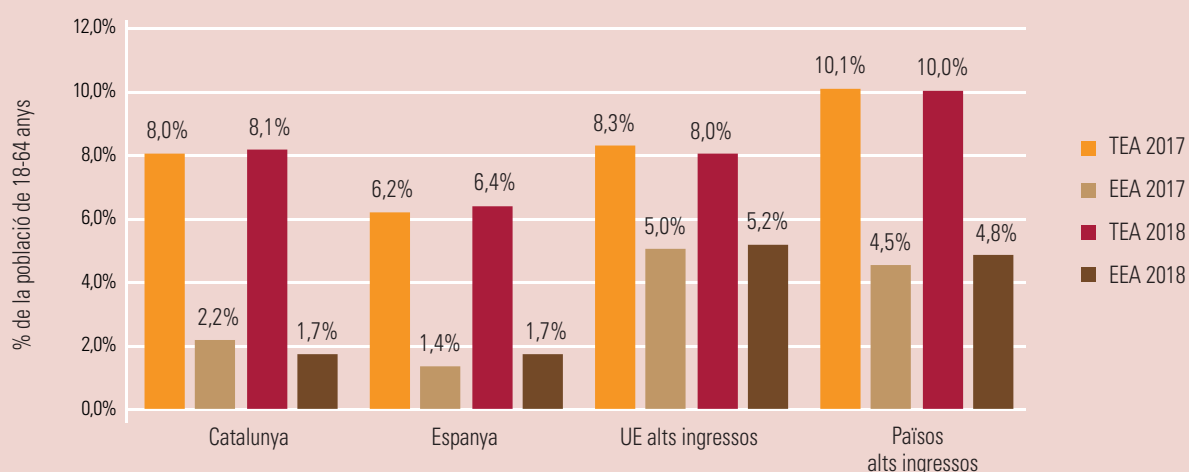
Com a complement dels indicadors anteriors, que fan referència a les iniciatives emprenedores amb la finalitat d'endegar un negoci per una persona autònomament i de manera independent, en els qüestionaris del 2011 i en els dels últims quatre anys (des de l'edició de 2014) s'hi van incloure una sèrie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

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

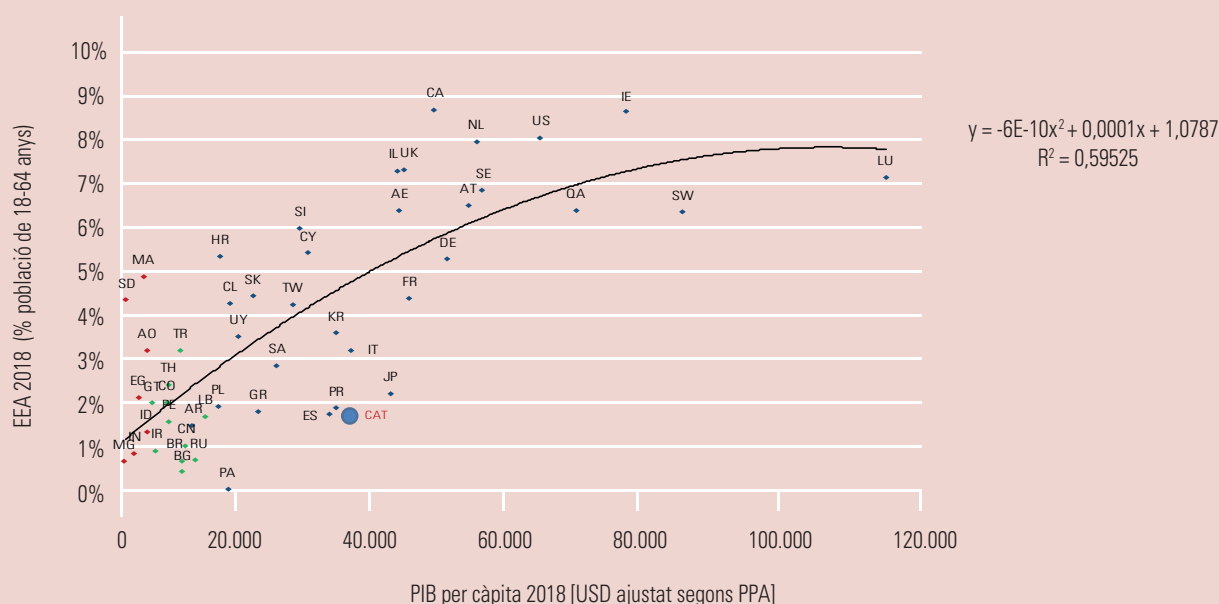
El Gràfic 3.21 mostra l'evolució de l'EEA i de la TEA en els dos últims anys a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM d'alts ingressos. L'1,7% de la població catalana ha estat intraemprenedora, sent un dels menors valors dels últims anys (2,1% el 2014, 1,5% el 2015, 3,2% el 2016 i 2,2% el 2017). Mentre que la TEA de Catalunya és similar a l'europea, el valor d'intraemprenedoria és un terç del d'Europa (5,2%), i la distància s'incrementa a -3,4 punts. L'increment de l'EEA és necessari per créixer orgànicament i continua sent un dels grans reptes pendents de l'economia catalana per aconseguir empreses de majors dimensions i que operin en sectors en creixement.

El Gràfic 3.22 mostra la relació existent entre el nivell de desenvolupament i l'activitat emprenedora dels empleats dels països participants en el projecte GEM, que no adopta una forma de U com en el cas de la TEA

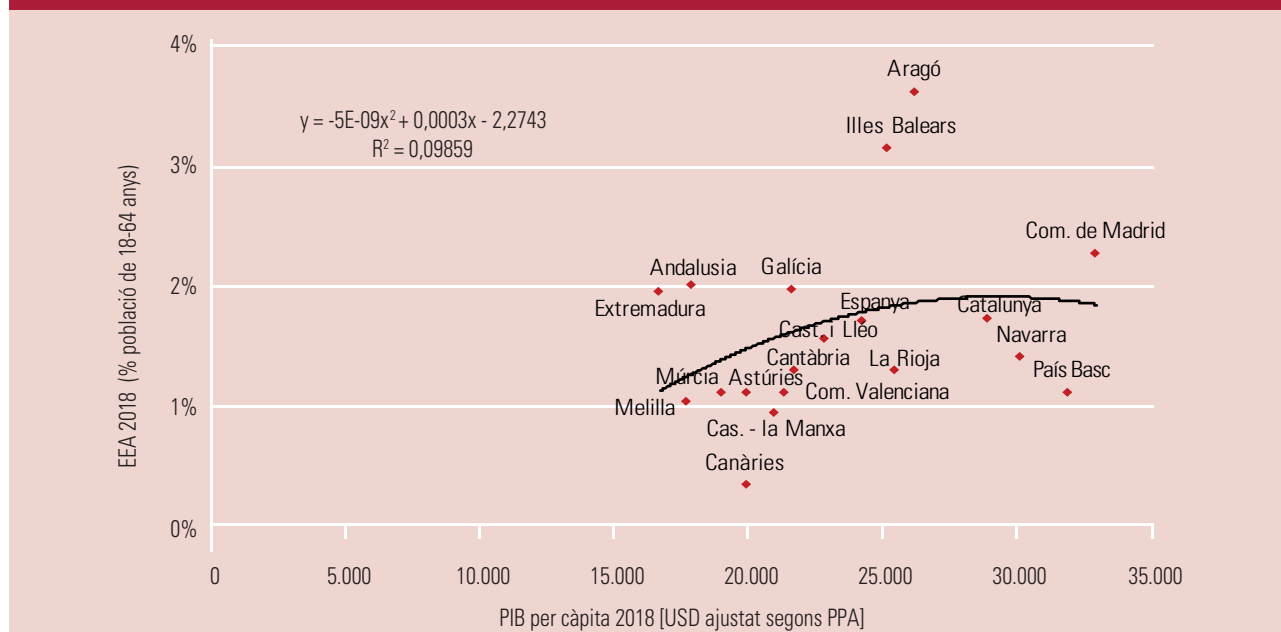
Gràfic 3.21. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet a l'interior d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, a Espanya, a Europa i als països GEM amb economies d'alts ingressos en els anys 2017 i 2018



Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2018) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)



Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2018) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)



(Gràfic 3.24), sinó una tendència creixent, que confirma l'estreta relació entre l'activitat intraemprenedora i un dels indicadors associats al creixement econòmic. I el Gràfic 3.23 mostra el de les diverses comunitats autònomes, en el qual Catalunya té un valor inferior a diverses comunitats, entre les quals destaquen l'Aragó (3,6%), les Illes Balears (3,1%) i la Comunitat de Madrid (2,3%).

Entre els països GEM d'economies d'alts ingressos, destaca, d'una banda, un grup amb taxes d'EEA molt altes, per sobre del 7%: Canadà (8,6%), Irlanda (8,6%), Estats Units (8,0%), Països Baixos (7,9%), Regne Unit (7,2%), Israel (7,2%) i Luxemburg (7,1%). I de l'altra, un grup amb taxes EEA allunyades de la mitjana (4,8%), inferiors al 2%: Argentina (1,5%), Espanya (1,7%), Catalunya (1,7%), Grècia (1,8%), Puerto Rico (1,8%) i Polònia (1,9%). D'acord amb el PIB per càpita de Catalunya, la seva EEA hauria de ser d'entre un 4 i un 5%.

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

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

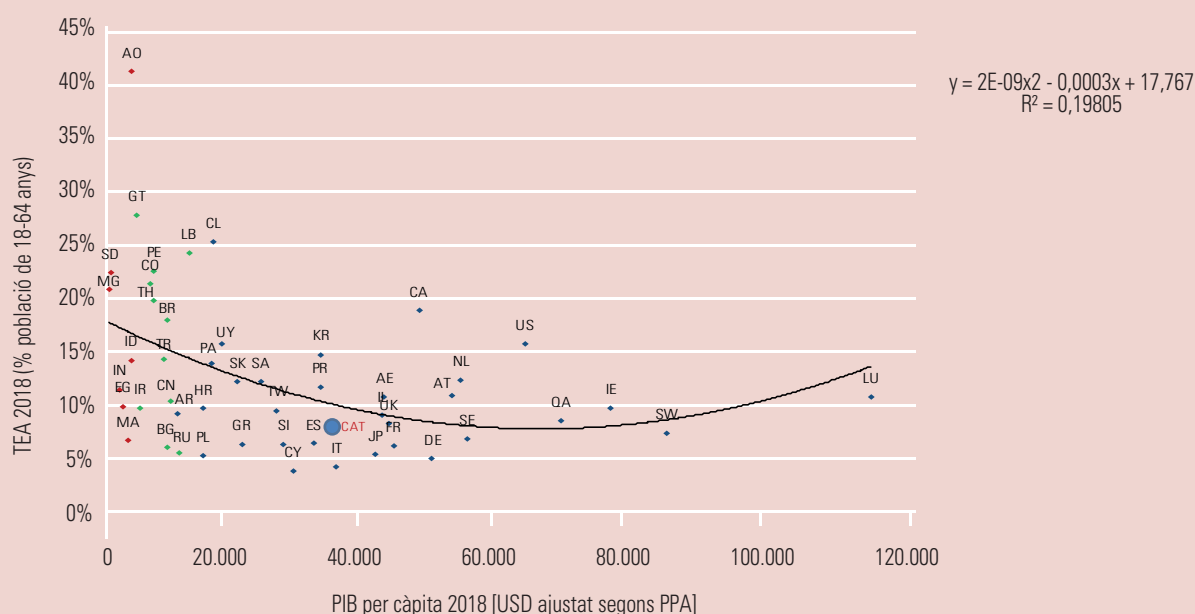
En la Taula 3.1 es pot apreciar que la TEA acostuma a ser més elevada com més baix és el nivell de desenvolupament del país. Als països en vies de desenvolupament la població adulta té més necessitat d'empendre a causa de la manca d'altres oportunitats, com, per exemple, d'ocupació per compte d'altri en empreses o en la funció pública. Als països d'economies d'ingressos baixos la mitjana és del 18,0%, passa al 16,2% en els d'ingressos mitjans i baixa a 10,0% en els d'alts ingressos. És important recordar que l'impacte econòmic de l'empenedoria depèn més de la seva qualitat que no pas de la seva quantitat.

El Gràfic 3.24 mostra la relació existent entre la taxa d'activitat emprenedora i el nivell de desenvolupament, mesurat pel PIB per càpita, dels països participants en el projecte GEM, que adopta una forma de U amb un coeficient de determinació el 2018 del 0,1981. S'hi pot apreciar l'homogeneïtat existent entre els grups de països segons els tres tipus d'economies. En les economies d'alts ingressos destaquen per sobre de la mitjana les taxes de Xile (25,1%), el Canadà (18,7%), l'Uruguai (15,7%), els Estats Units (15,6%), Corea (14,6%), Panamà (13,8%), els Països Baixos (12,3%), Eslovènia (12,1%), l'Aràbia Saudita (12,1%), Puerto Rico (11,6%), Àustria (10,9%), Luxemburg (10,7%) o els Emirats Àrabs (10,7%), que són els que "estiren" la corba cap amunt. I a la part baixa, amb taxes inferiors al 5%: Itàlia (4,2%) i Xipre (3,9%). Espanya es troba per sota de la línia que marca la mitjana del seu nivell de desenvolupament i Catalunya a prop d'aquesta mitjana.

En la comparació autonòmica, Catalunya i Barcelona apareixen en els primers llocs en emprenedors naixents, nous, i en fase inicial i els consolidats per sobre de la mitjana (Gràfics 3.25 i 3.26). No obstant això, en la comparació internacional amb els països GEM d'alts ingressos Catalunya apareix en els últims llocs en emprenedors potencials, així com en menor nombre de tancaments.

Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta un major dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és similar (0,13 punts més alta la catalana, 8,13% vs 8,00%), la mitjana d'Europa gairebé duplica la de Catalunya en emprenedors potencials (13,94% vs 7,46%), és superior en naixents (4,88% vs 4,22%), inferior en nous (3,23% vs 3,92%), similar en consolidats (6,81% vs 6,59%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,95% vs 1,67%) i la triplica en intraemprenedors (5,2% vs 1,7%). Valors que reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

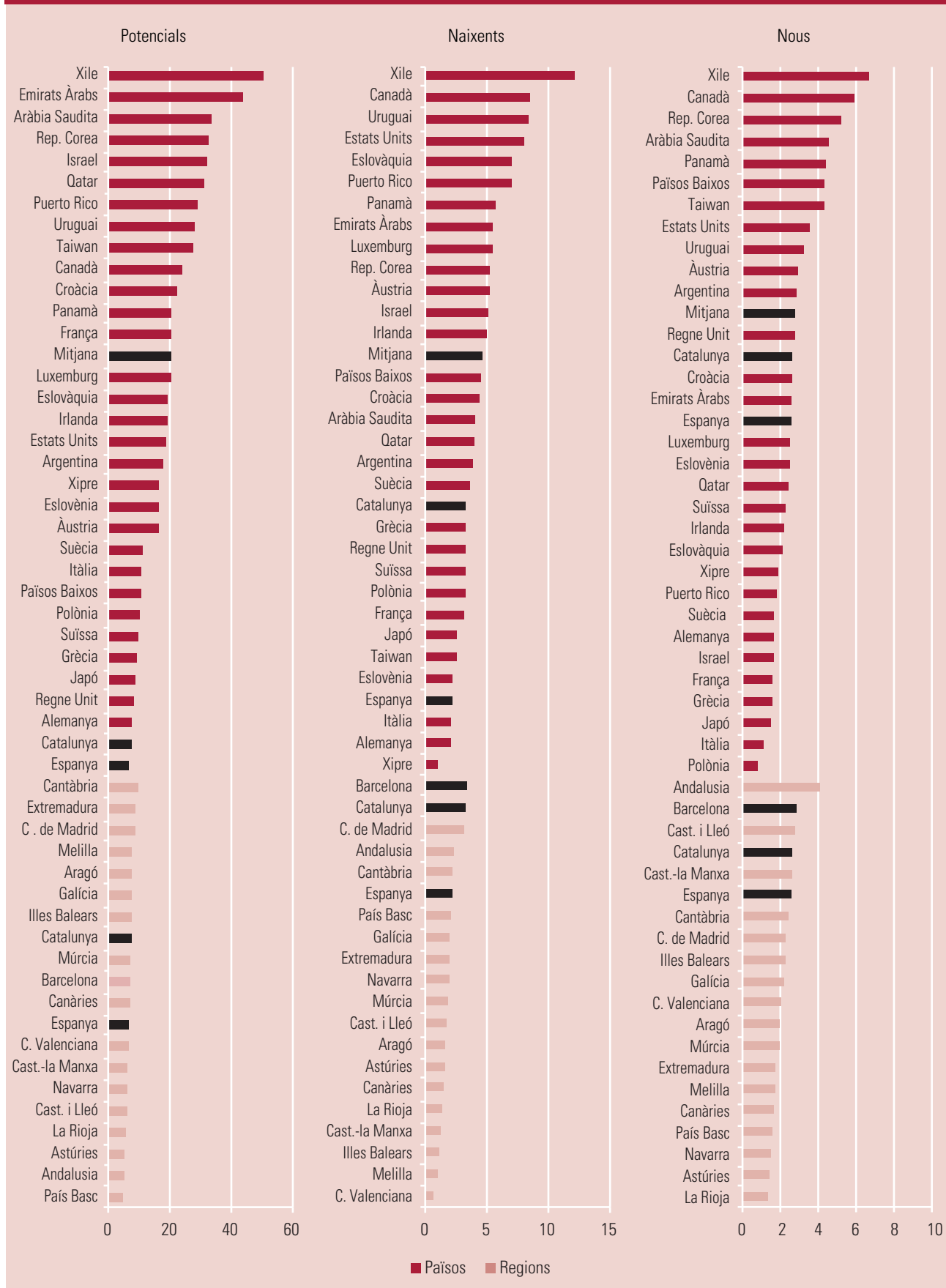
Gràfic 3.24. Relació entre l'indicador TEA (2018) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)



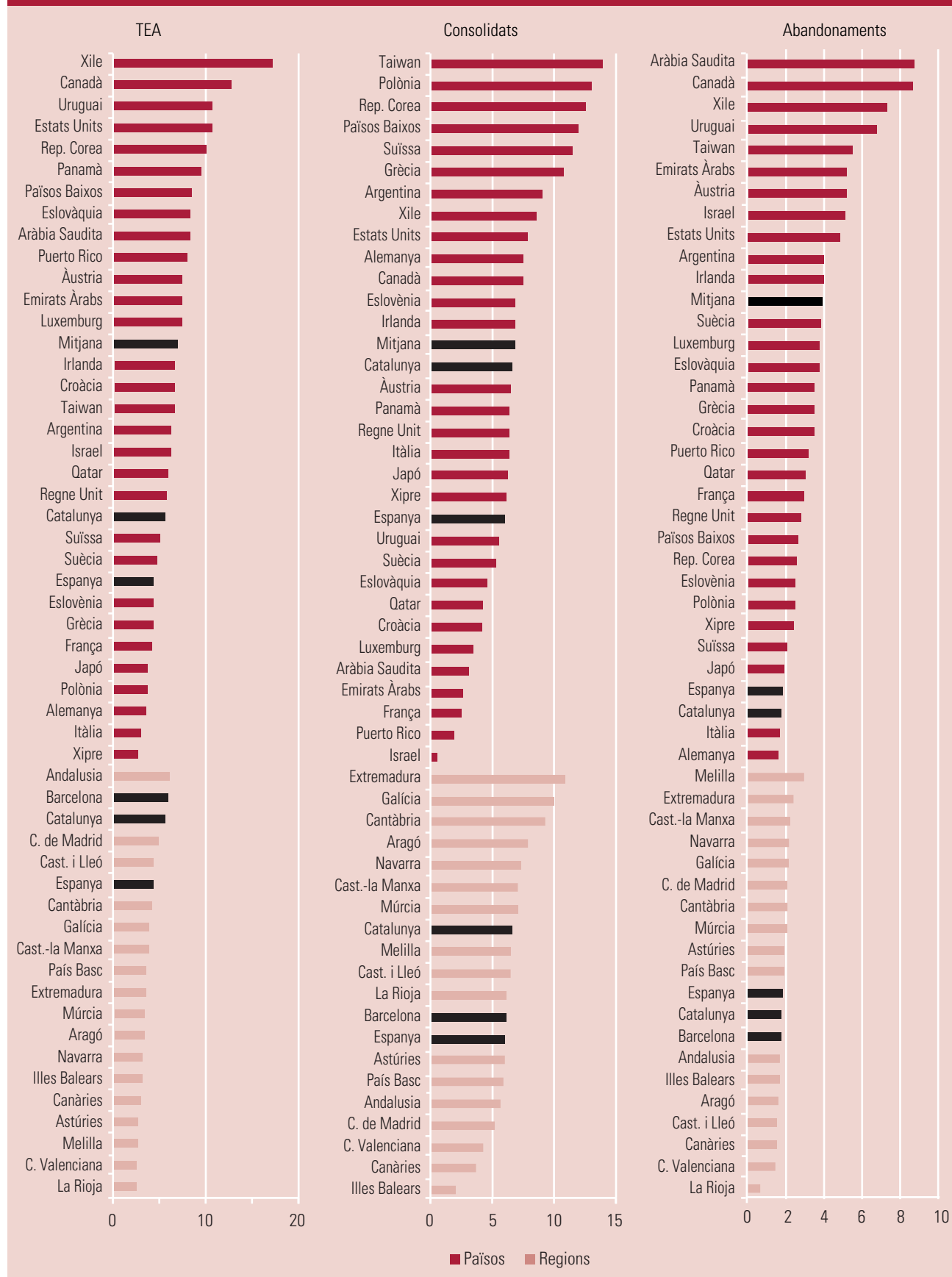
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2018 classificats per nivell d'ingressos

		Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial	Tancaments efectius	Negocis que continuen
	Mitjana	48,7	17,5	9,4	18,0	10,7	10,2	6,7	3,5
Economies d'ingressos baixos	Angola	83,4	36,5	19,5	40,8	15,2	25,5	18,8	6,7
	Egipte	60,2	6,6	5,9	9,8	4,5	7,6	6,1	1,5
	Índia	24,8	13,2	2,7	11,4	7,0	4,9	3,8	1,1
	Indonèsia	24,1	13,3	11,1	14,1	11,8	1,4	0,8	0,6
	Madagascar	35,5	21,1	10,9	20,7	22,4	4,3	3,3	0,9
	Marroc	43,9	11,3	3,5	6,6	4,2	10,1	6,1	4,0
	Sudan	69,1	20,4	12,6	22,2	10,2	17,3	7,8	9,5
	Mitjana	31,7	12,6	9,0	16,2	11,3	5,2	3,7	1,5
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	26,2	3,3	16,4	17,9	20,2	4,3	3,2	1,0
	Bulgària	5,0	5,0	3,7	6,0	8,3	1,8	1,6	0,2
	Xina	17,6	9,8	5,9	10,4	3,2	2,5	1,7	0,8
	Colòmbia	50,2	20,5	5,8	21,2	6,5	4,7	3,3	1,4
	Guatemala	49,2	15,9	15,0	27,5	11,2	7,4	5,1	2,3
	Iran	37,4	6,6	5,7	9,7	12,3	6,1	4,1	2,0
	Liban	39,4	22,8	17,6	24,1	21,6	8,0	4,5	3,4
	Perú	47,3	23,9	5,8	22,4	8,4	7,6	6,6	1,0
	Rússia	5,1	4,3	2,8	5,5	4,9	1,6	1,5	0,1
	Tailàndia	35,6	13,8	13,2	19,7	19,6	8,1	5,5	2,6
	Turquia	35,5	12,6	7,1	14,2	8,6	5,1	3,2	1,9
	Mitjana	20,4	8,2	4,2	10,0	6,8	3,8	2,5	1,3
	Mitjana UE28	14,1	5,7	3,2	7,7	6,8	2,9	1,9	1,0
Economies d'ingressos alts	Alemanya	7,6	3,4	2,4	5,0	7,5	1,6	1,1	0,5
	Àrab Saudita	33,3	11,5	6,9	12,1	3,1	8,5	5,3	3,2
	Argentina	17,7	6,6	4,3	9,1	9,1	3,9	2,5	1,4
	Àustria	16,3	10,3	4,4	10,9	6,5	5,0	3,1	1,9
	Canadà	24,0	19,1	8,9	18,7	7,5	8,5	4,6	3,8
	Catalunya	7,5	4,2	3,9	8,1	6,6	1,7	1,1	0,5
	Xile	50,2	22,3	10,1	25,1	8,5	7,1	5,3	1,8
	Corea	32,6	9,5	7,9	14,6	12,5	2,5	1,5	1,0
	Xipre	16,4	4,3	2,7	3,9	6,1	2,3	1,7	0,6
	Croàcia	22,4	10,3	3,9	9,6	4,1	3,4	2,2	1,2
	Emirats Àrabs	43,5	11,2	3,8	10,7	2,6	5,0	3,2	1,8
	Eslovènia	19,2	10,2	3,1	12,1	4,6	3,6	2,5	1,1
	Eslovàquia	16,3	3,0	3,6	6,4	6,8	2,4	1,6	0,8
	Espanya	6,8	2,5	3,8	6,4	6,1	1,7	1,2	0,6
	Estats Units	18,5	14,2	5,3	15,6	7,9	4,7	2,8	1,9
	França	20,4	3,5	2,3	6,1	2,5	2,9	1,9	1,0
	Grècia	9,1	3,7	2,3	6,3	10,8	3,4	2,8	0,6
	Irlanda	19,1	9,0	3,2	9,6	6,8	3,8	1,9	1,9
	Israel	31,9	10,3	2,3	9,0	0,5	4,9	3,6	1,3
	Itàlia	10,9	3,0	1,6	4,2	6,4	1,6	1,1	0,5
	Japó	8,8	5,7	2,1	5,3	6,2	1,8	0,9	0,9
	Luxemburg	20,3	9,4	3,7	10,7	3,4	3,6	1,9	1,7
	Països Baixos	10,9	4,6	6,5	12,3	12,0	2,5	1,9	0,6
	Panamà	20,4	7,3	6,6	13,8	6,4	3,4	3,1	0,3
	Polònia	10,2	3,9	1,1	5,2	13,0	2,4	1,4	1,1
	Puerto Rico	28,8	11,2	2,6	11,6	1,9	3,1	2,2	0,9
	Qatar	31,1	8,5	3,6	8,5	4,2	3,0	1,9	1,0
	Regne Unit	8,3	5,4	4,2	8,2	6,4	2,7	1,9	0,8
	Suècia	11,4	5,0	2,5	6,8	5,3	3,7	2,8	0,9
	Suïssa	9,8	4,8	3,4	7,4	11,5	2,0	1,0	1,0
	Taiwan	27,4	7,1	6,5	9,5	13,9	5,4	2,2	3,1
	Uruguai	27,8	14,1	4,9	15,7	5,6	6,6	4,9	1,7

Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos) i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous en el 2018



Gràfic 3.26. Posicionament de Catalunya a escala internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos), 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 en el 2018



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

En els dos primers apartats d'aquest capítol estudiem dues de les característiques que defineixen el perfil de l'emprenedor: la motivació que ha determinat la decisió d'emprendre, de crear una nova empresa i el nivell de formació de l'empresari. En el capítol cinc s'estudiaran altres característiques rellevants definitòries del perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor: gènere, edat, nivell de renda... Hem optat per incloure en aquest capítol l'anàlisi de la motivació de l'emprenedor en fase inicial (TEA) i el seu nivell de formació perquè en la major part de les recerques, articles i llibres que tracten aquest tema es conclou que els principals factors determinants de les característiques d'un projecte empresarial i del seu èxit i qualitat són precisament la motivació i la formació de l'emprenedor. Així, per exemple, en els estudis sobre les anomenades empreses gasela (empreses noves que mostren de manera sostenible alts nivells de creixement en vendes i ocupació) s'observa que sovint han estat creades per persones amb un bon nivell de formació la motivació de les quals per crear l'empresa va ser la percepció que existia una bona oportunitat de negoci. En les recerques relatives a les anomenades empreses "*born globals*" o empreses de ràpida internacionalització s'arriba a conclusions similars.

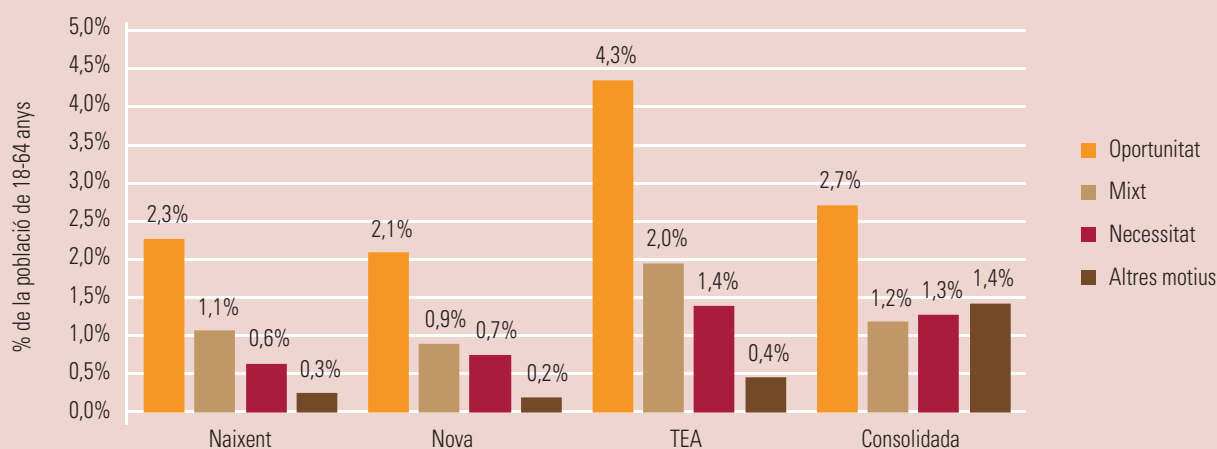
A continuació, en l'apartat 4.3, s'estudien les característiques principals de les empreses noves, de les empreses creades recentment a Catalunya (de les TEA). En concret, les característiques estudiades són el sector d'activitat, la dimensió i el creixement, el grau d'innovació en productes i processos, la competència percebuda i, finalment, la internacionalització. Aquests factors són precisament els que defineixen el nivell de qualitat de l'activitat emprenedora en fase inicial, els quals en últim terme determinen el potencial que tenen els nous negocis a Catalunya per crear ocupació, innovar i internacionalitzar-se. El model conceptual d'aquest capítol és, de manera resumida, el següent: la qualitat de l'emprenedoria, de l'empresa creada recentment, de la nova empresa és funció, entre altres variables, del nivell de formació i del perfil motivacional de l'emprenedor.

4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat

La decisió de crear una empresa pròpia, d'emprendre, pot ser conseqüència de factors positius, com, per exemple, aprofitar una oportunitat de negoci, posar en pràctica les pròpies idees o aconseguir una major realització personal. En aquests casos, l'emprenedor es veu "atret" cap a l'emprenedoria per aquestes perspectives i, per això, parlem de creació per oportunitat o "*pull*". En altres ocasions o circumstàncies els motius per crear una empresa pròpia arrenquen de fets que tenen certes connotacions negatives, com poden ser un acomiadament, l'atur o la marginació social, i així, és la manca d'altres alternatives personals la que "empeny" les persones a establir la seva pròpia empresa com a mitjà de subsistència. En aquest cas parlarem d'emprenedoria per necessitat o "*push*". Els treballs sustentats per 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 en 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 les noves empreses.

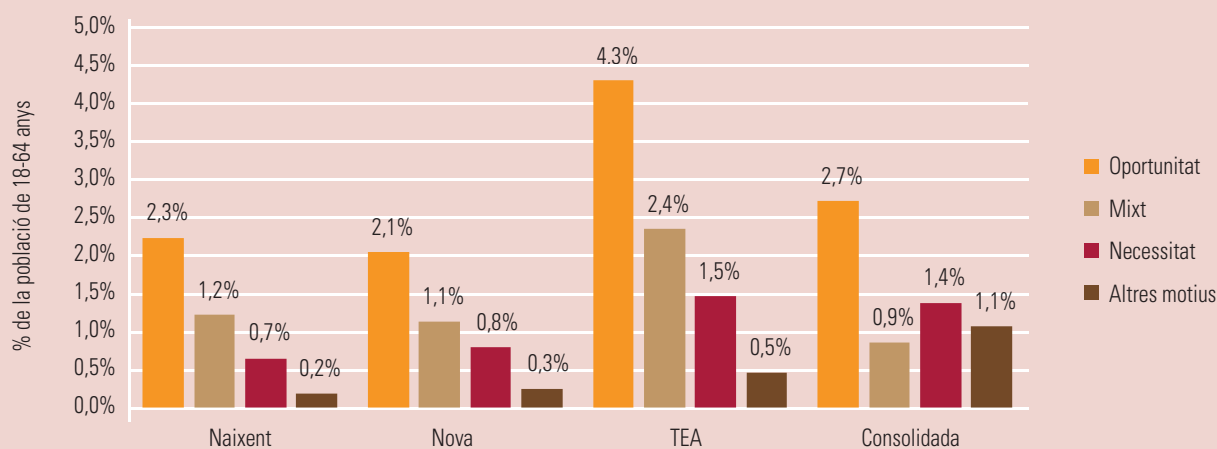
Els resultats del GEM Catalunya 2018-2019 mostren que la majoria dels enquestats declaren que la seva principal motivació per a la creació de la seva empresa va ser per oportunitat. En aquest aspecte la conclusió és semblant a la de l'informe anterior. En els Gràfics 4.1 i 4.2 es veu que, tant a Barcelona com a Catalunya, el percentatge de persones adultes involucrades en la posada en marxa d'una empresa de creació recent (TEA) que declaren que el motiu per emprendre és per oportunitat és molt superior al dels que declaren que és per necessitat. En el cas dels empresaris establerts (EB) la situació és anàloga.

Gràfic 4.1. El procés empresarial a Catalunya en el 2018 segons el motiu per emprendre



Nota: En les dues últimes edicions s'ha introduït el següent ajust metodològic: les respostes que declaren que el motiu és per oportunitat però que l'única cosa que es pretén és mantenir els ingressos actuals s'han reclassificat dins del motiu de necessitat. Per això, les xifres que apareixen en els quatre gràfics següents no són directament comparables amb les que apareixen en els gràfics homòlegs de les edicions anteriors.

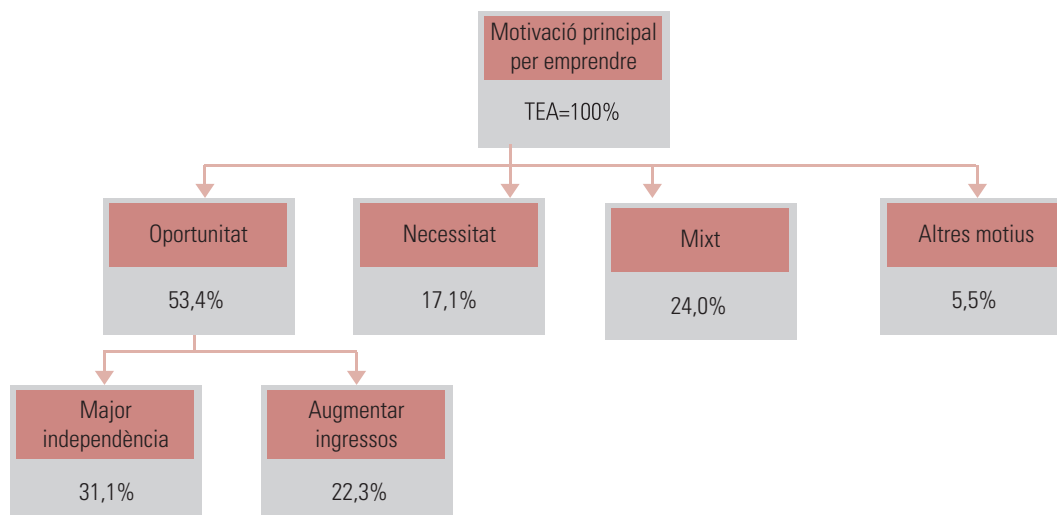
Gràfic 4.2. El procés empresarial a Barcelona en el 2018 segons el motiu per emprendre



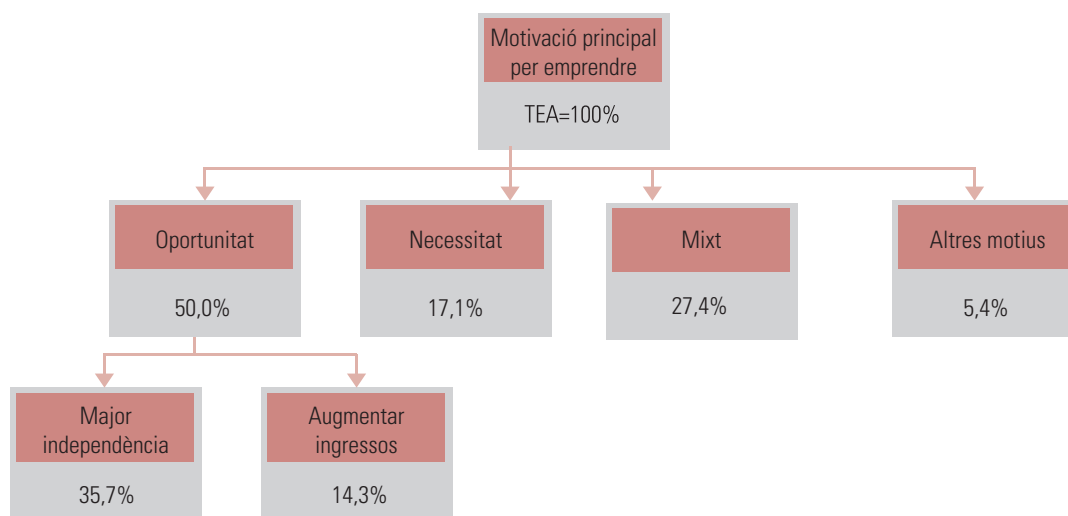
En els Gràfics 4.3. i 4.4. es pot veure que el percentatge dels emprenedors en fase inicial (TEA) que declara que el principal motiu per crear l'empresa va ser per aprofitar una oportunitat de negoci és del 53,4% a Catalunya, que es desglossa en un 31,1% per aconseguir una major independència i un 22,3% per augmentar ingressos. Per a Barcelona, aquests percentatges són, respectivament, del 50%, el 35,7% i el 14,3%. Per la seva banda, la motivació per necessitat és del 17,1% dels emprenedors en fase inicial (TEA), tant a Barcelona com a Catalunya.

L'anàlisi efectuada fins ara es refereix exclusivament a l'any 2018 i permet obtenir una visió general relativa a Catalunya i a Barcelona dels motius que, segons els enquestats, els van impulsar a crear una empresa pròpia. A continuació, completament aquesta anàlisi estàtica incorporant-hi, d'una banda, l'evolució temporal d'aquestes variables i, de l'altra, comparant els valors relatius a Catalunya i a Barcelona amb els d'Espanya, els països de la UE i els països del món d'alt nivell d'ingressos segons la classificació del WEF, adoptada aquest any pel GEM a nivell global.

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprendedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2018



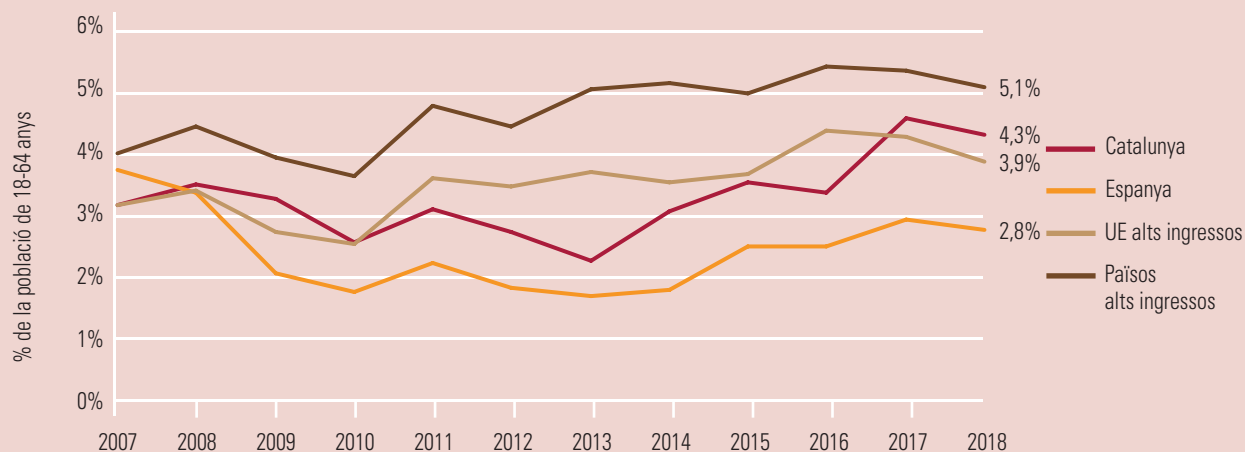
Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprendedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2018



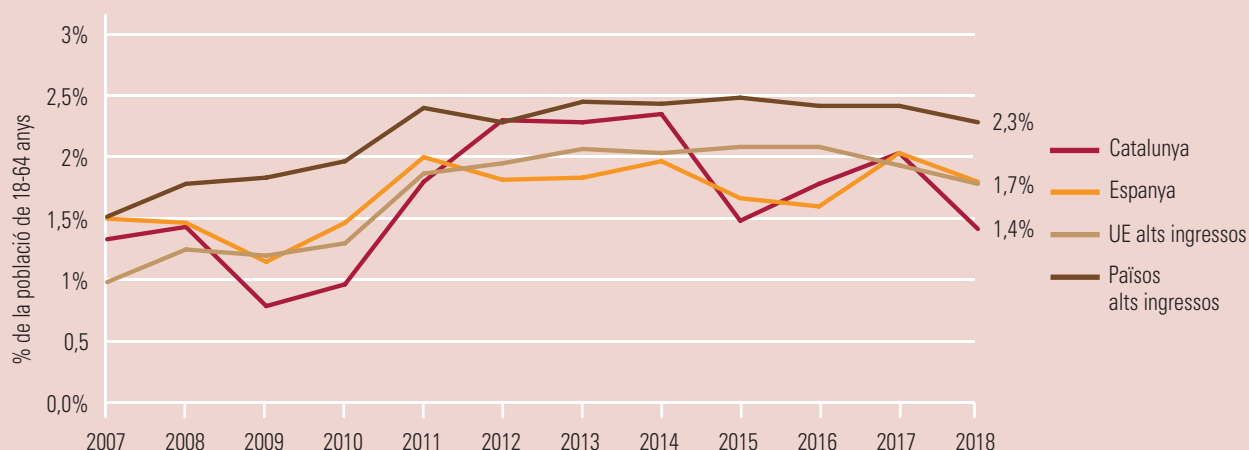
El percentatge de població adulta catalana que el 2018 va ser identificada com a emprendedor en fase inicial (TEA) (8,1%) es classifica en un 4,3% motivat per oportunitat, un 1,4% per necessitat, un 2% per una combinació de totes dues i un 0,4% són emprendadors per altres motius. A Barcelona, la TEA per oportunitat se situa en el 4,3% de la població adulta. Si observem l'evolució dels últims anys d'aquest índex (Gràfic 4.5) veiem que l'any 2017 la motivació per oportunitat creix fortament tant a Barcelona com a Catalunya, i dobla aquest any el valor més baix de la sèrie (2013). El 2018 s'observa tant a Barcelona com a Catalunya una lleugera reducció respecte de l'elevat nivell assolit el 2017 mantenint-se, no obstant això, en nivells molt superiors als dels exercicis anteriors. Els valors de Catalunya i de Barcelona són 1,5 punts percentuals superiors als d'Espanya i superen ja en aquest aspecte els nivells dels països europeus d'alts ingressos.

En els Gràfics 4.6 i 4.7 es pot veure l'evolució comparada de la TEA per necessitat i pel que hem anomenat motiu mixt. En el primer Gràfic i en el 4.10 observem que en l'últim exercici la TEA per necessitat disminueix fortament a Barcelona i a Catalunya (-0,6 punts percentuals) i que també ho fa a Espanya, tot i que amb menor

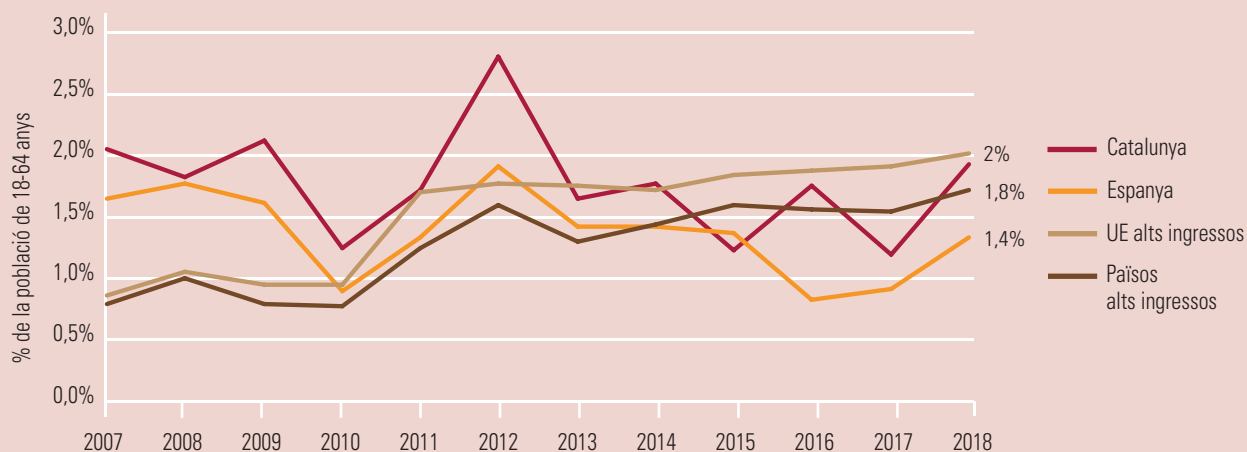
Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya, i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és per oportunitat



Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és per necessitat



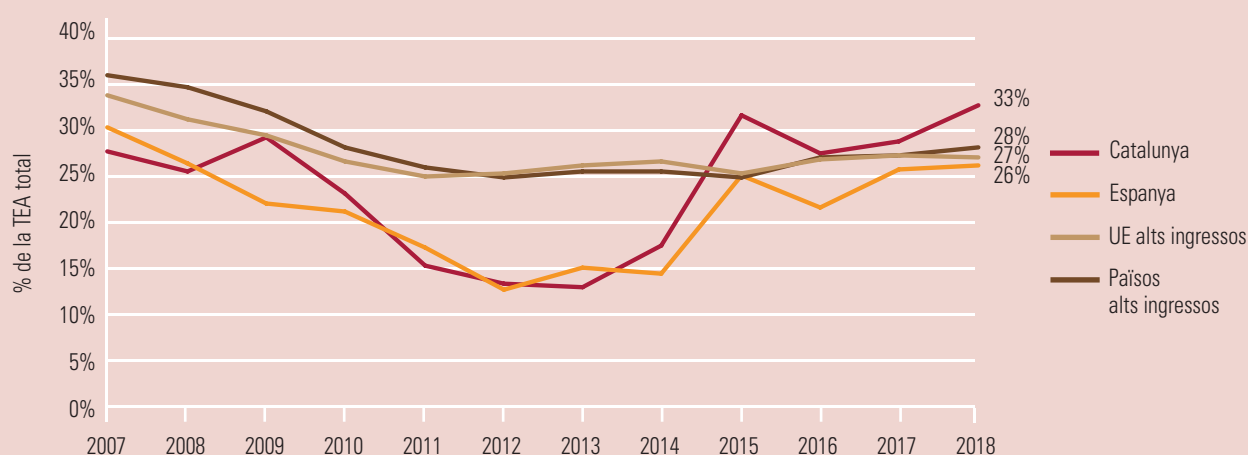
Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)



intensitat (-0,2 punts). El seu nivell (1,4% de la població adulta) és molt inferior al d'Espanya i en aquest últim any també una mica inferior al dels països d'alts ingressos. El nostre criteri és que, en aquest cas, a més de continuar manifestant-se una certa tendència a la disminució respecte dels anys de crisi, aquesta s'ha ampliat per raons de tipus mostral. Analitzant el Gràfic 4.10, en què les dades estan en percentatge respecte del total de TEA, s'arriba, òbviament, a les mateixes conclusions.

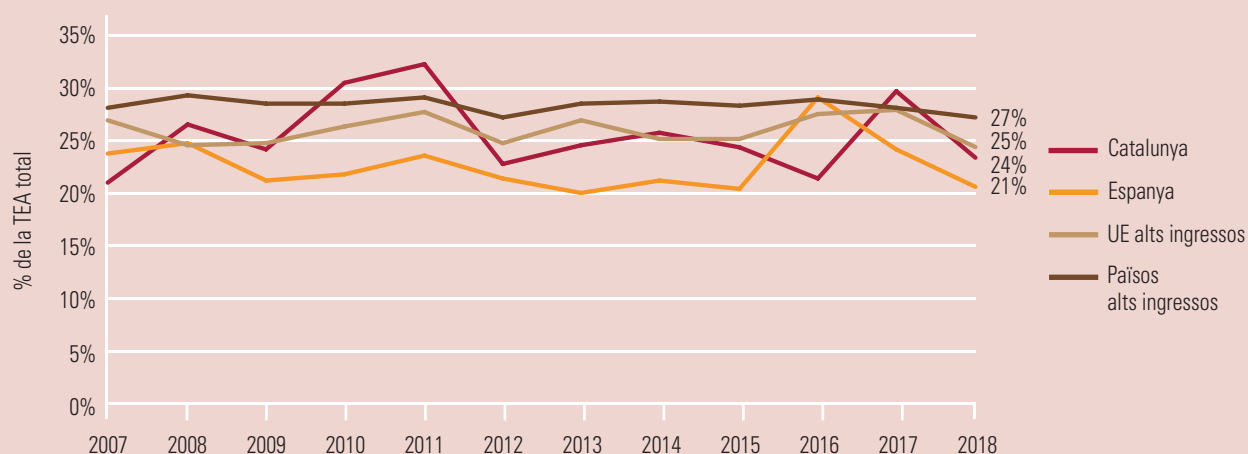
Si es desglossen les raons donades pels enquestats per a la creació d'empreses per oportunitat (Gràfic 4.8) s'observa que creix la proporció d'emprenedors motivats per obtenir una major independència personal, que arriba a assolir un 33% del total. Aquest percentatge està molt per sobre del que es va observar en els anys de crisi i se situa en nivells superiors als de fa deu anys i també superiors al d'Espanya i al de la resta de països d'alts ingressos.

Gràfic 4.8. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu de tenir més independència personal



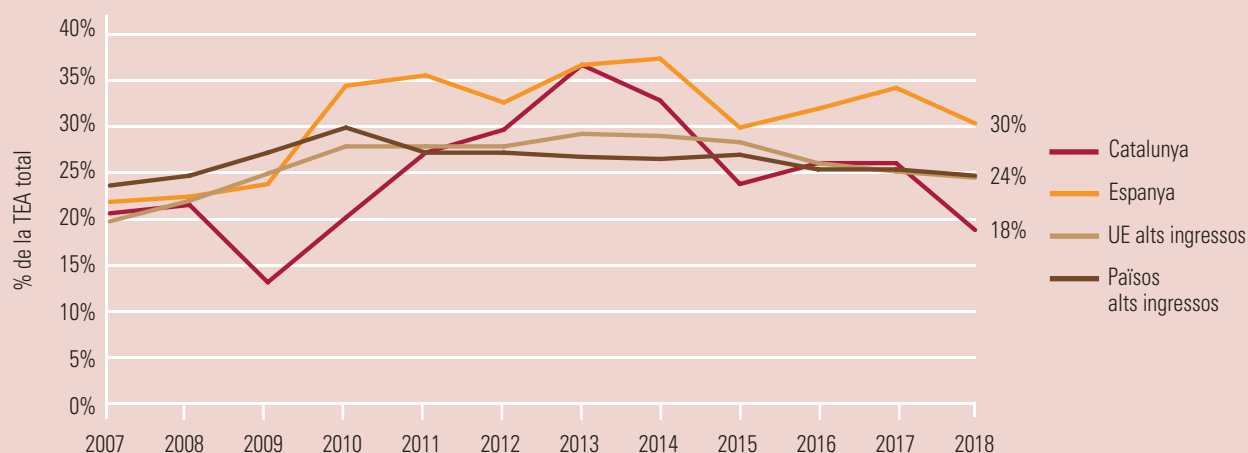
Nota: Els valors corresponents a Barcelona i a Catalunya no coincideixen amb els dels Gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència d'aquells, es calcula el percentatge ometent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les Taules 1.3, 1.4 i 1.5.

Gràfic 4.9. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu d'obtenir més ingressos



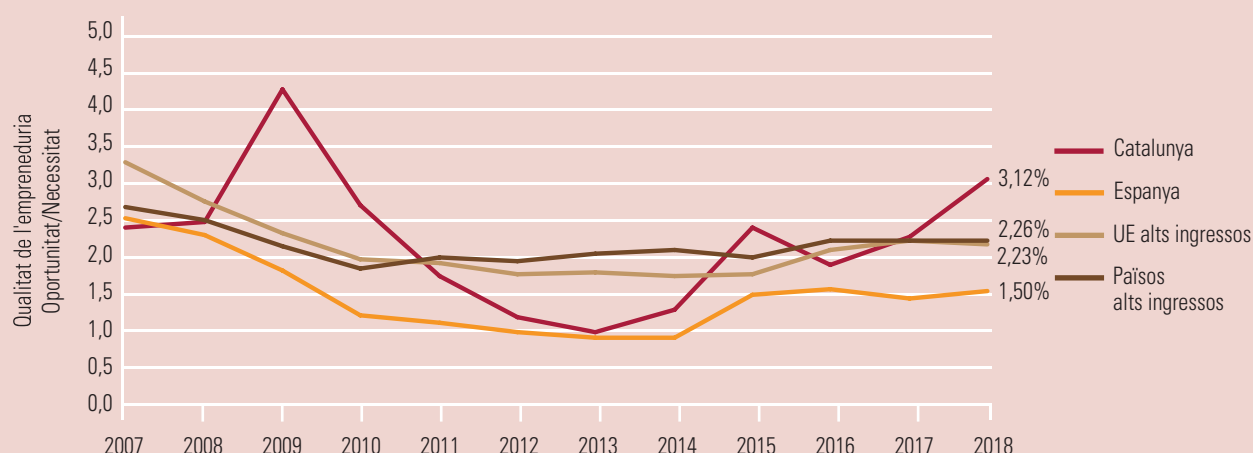
Nota: Els valors corresponents a Barcelona i a Catalunya no coincideixen amb els dels Gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència d'aquells, es calcula el percentatge ometent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les Taules 1.3, 1.4 i 1.5.

Gràfic 4.10. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu d'emprendre per necessitat



Nota: Els valors corresponents a Barcelona i a Catalunya no coincideixen amb els dels Gràfics 4.3 i 4.4 perquè en aquest, a diferència d'aquells, es calcula el percentatge omertent la incidència dels "altres motius". La mateixa raó explica les petites diferències que hi ha entre els valors d'aquest gràfic i els de les Taules 1.3, 1.4 i 1.5.

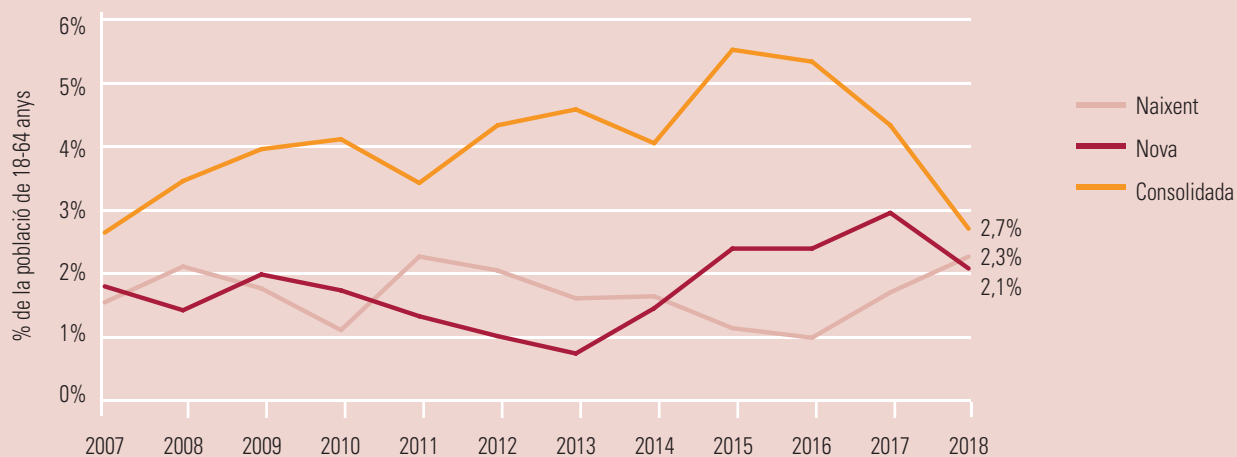
Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio Oportunitat/Necessitat com a indicador de la qualitat emprendora a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018



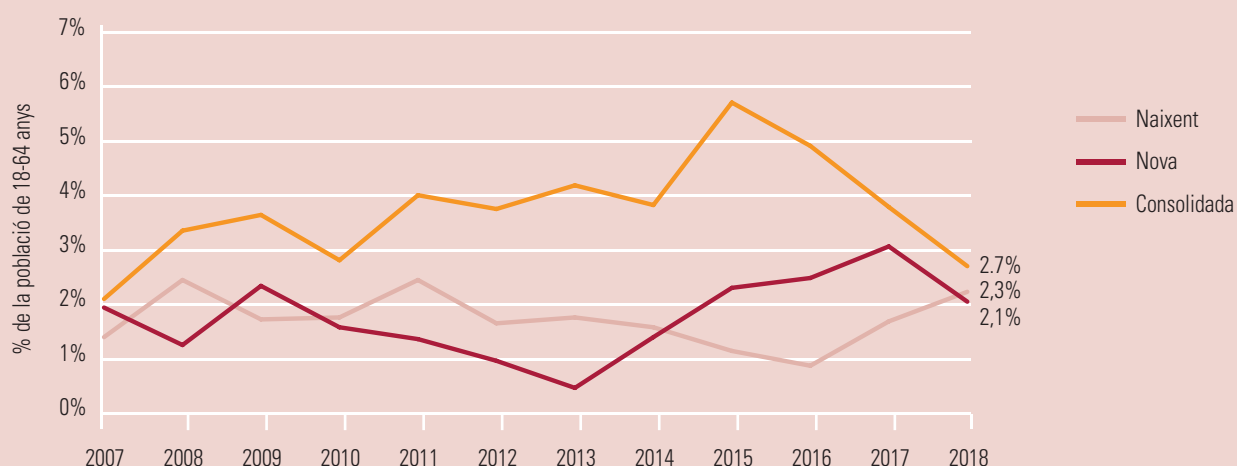
Contràriament, en l'últim exercici disminueix el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) que manifesta que el principal motiu per emprendre per oportunitat és obtenir més ingressos. El seu nivell, tanmateix, és superior al d'Espanya i pràcticament igual al dels països europeus d'alts ingressos.

En el Gràfic 4.11 se sintetitza, per mitjà d'un únic indicador, el que fins ara hem exposat sobre el pes i l'evolució de les motivacions per emprendre. Aquest indicador és precisament la ràtio entre la motivació per oportunitat i la motivació per necessitat, prescindint tant de les respostes dels qui no contesten aquesta qüestió com dels qui ho fan de manera poc precisa, donant com a motiu una combinació de totes dues. Pel que fa a Catalunya, en l'anàlisi d'aquest gràfic és aconsellable prescindir dels valors dels anys 2009 i 2010 pel fet que estan notòriament esbiaixats. En aquest gràfic veiem de manera sintètica que en els pitjors anys de la crisi (2011-2014) la ràtio Oportunitat/Necessitat disminueix fortament per les raons exposades en aquest mateix capítol. En el 2015 es recuperen els valors del 2007 i en el 2017 es consolida aquesta recuperació. La dada del 2018 consolida l'avenç de l'exercici anterior seguint la mateixa tendència. No obstant això, al nostre parer,

Gràfic 4.12. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2018 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprendedor



Gràfic 4.13. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Barcelona en el període 2007-2018 que té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés emprendedor



es troba sobrevalorat per la reducció de la motivació per necessitat que en paràgrafs anteriors s'ha atribuït en part a problemes de tipus mostral. Fent-ne abstracció s'observa que en els últims exercicis es consolida un important augment del pes de la motivació per oportunitat, que es manté per sobre del d'Espanya i a nivells homologables o lleugerament superiors als dels països d'alts ingressos, la qual cosa hauria de redundar en una millora de la qualitat de l'emprenedoria.

En aquest gràfic s'evidencia amb claredat que en 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 les dificultats per accedir a una ocupació. Aquest cicle és clarament més acusat a Catalunya i a Espanya. En els quatre últims exercicis aquest patró canvia de signe i s'observa un clar augment en termes relatius de l'emprenedoria per oportunitat, de manera que s'assoleixen en relació amb aquesta variable nivells clarament superiors als d'Espanya i semblants o lleugerament superiors als dels països d'alts ingressos.

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

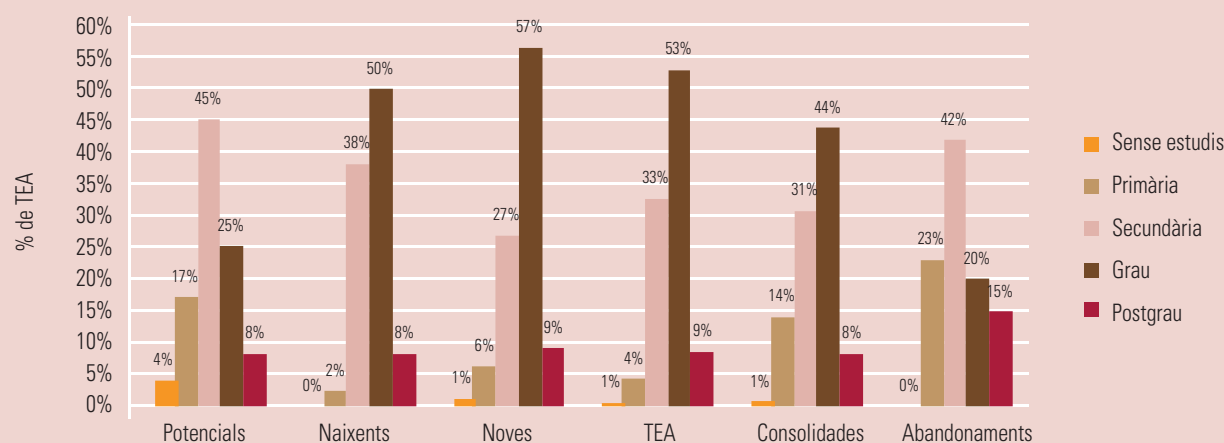
Per acabar aquest apartat veiem en els Gràfics 4.12 i 4.13 l'evolució en el període 2007-2018 del percentatge que sobre la població adulta té el motiu d'emprendre per oportunitat, segons la fase del procés empenedor: en els últims anys s'observa una tendència a l'augment de la creació per oportunitat en els empenedors naixents i nous i una disminució en els consolidats, tant a Barcelona com a Catalunya.

4.2. Nivell de formació de l'emprenedor

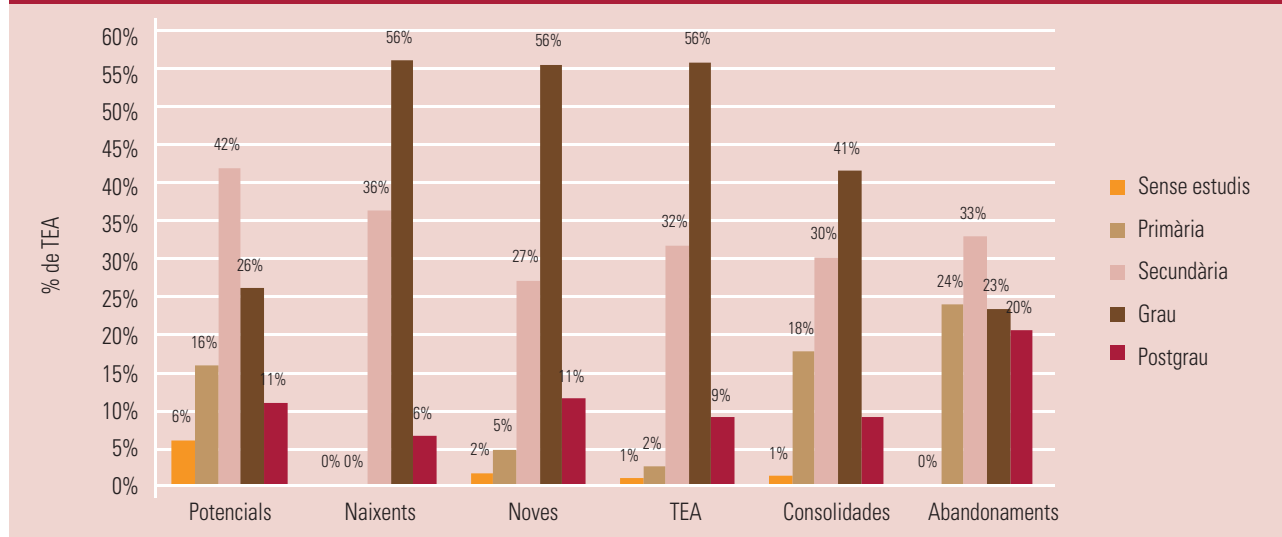
L'educació formal de l'emprenedor és un component clau del seu capital humà i, per extensió, de la qualitat de l'emprenedoria. Les recerques assenyalen que, en entorns amb informació incompleta, com sol succeir en crear una nova empresa, el nivell d'estudis té un valor important com a senyal d'habilitat productiva (Riley, 2002). El coneixement previ adquirit exerceix un paper molt rellevant en el desenvolupament del projecte de l'emprenedor, i és d'una gran utilitat per identificar i valorar oportunitats de negoci (Shepherd i Detienne, 2005; Haynie *et al*, 2009) i per adaptar-se a noves situacions (Weick, 1996). Això justifica la importància de l'educació, sobretot en el moment de la posada en funcionament d'una empresa, en què la incertesa és elevada. Però no tan sols és rellevant en el moment de la posada en marxa del projecte empresarial, sinó que també ho és com a determinant de l'orientació al creixement (Colombo i Grili, 2010) o a la innovació (Koellinger, 2008; Ucbasaran *et al*, 2008).

En el Gràfic 4.14 es pot veure, referit a Catalunya, com es distribueixen els diversos grups d'emprenedors segons el seu nivell d'educació. El 2018 els empenedors en fase inicial (TEA) i, especialment, els nous mostren uns nivells de formació superiors als potencials, als consolidats i als abandonaments. Així, més d'un 90% dels empresaris en fase inicial tenen estudis secundaris o superiors i un 62% estudis de grau o de postgrau, percentatge aquest últim que assoleix en el cas dels empresaris nous un 66%. En el cas dels empresaris potencials i abandonaments aquests percentatges són, respecte dels TEA, substancialment inferiors.

Gràfic 4.14. Distribució dels col·lectius empenedors per nivell d'educació a Catalunya en el 2018



Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona en el 2018

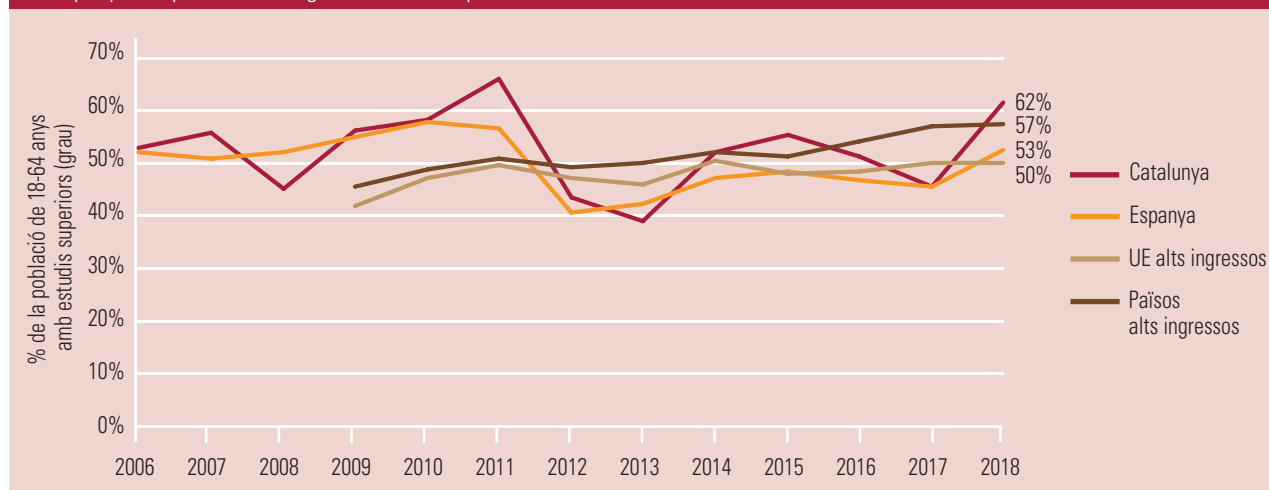


Els resultats obtinguts a la demarcació de Barcelona són lleugerament superiors als del conjunt de Catalunya (Gràfic 4.15). A Barcelona, el percentatge de TEA amb estudis superiors assoleix el 65%, i el dels que tenen estudis secundaris o superiors, el 97%.

En el Gràfic 4.16 es pot veure l'evolució històrica i la comparació internacional de la proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (grau i postgrau). El 2018, tant a Catalunya com a Espanya, es corregeix la tendència a la baixa observada en aquest indicador des del 2015, que, segons el que vam apuntar en l'informe anterior, podia ser deguda a biaixos o distorsions mostrals. La correcció a Catalunya porta aquest indicador a valors superiors als d'Espanya i als d'altres països d'alts ingressos, la qual cosa, d'acord amb els nostres plantejaments inicials, hauria de reflectir-se en un augment de qualitat de les empreses noves, de les empreses de creació recent.

Una manera alternativa d'analitzar el nivell d'educació formal dels emprenedors en fase inicial és per mitjà de l'índex TEA específic de cada col·lectiu. Aquest és igual a la proporció que, sobre la població adulta d'un

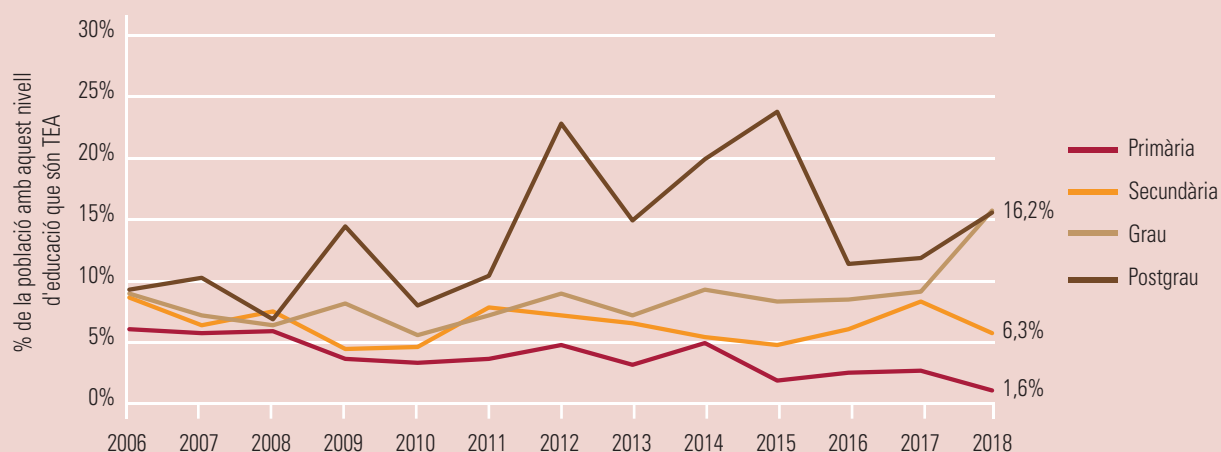
Gràfic 4.16. Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



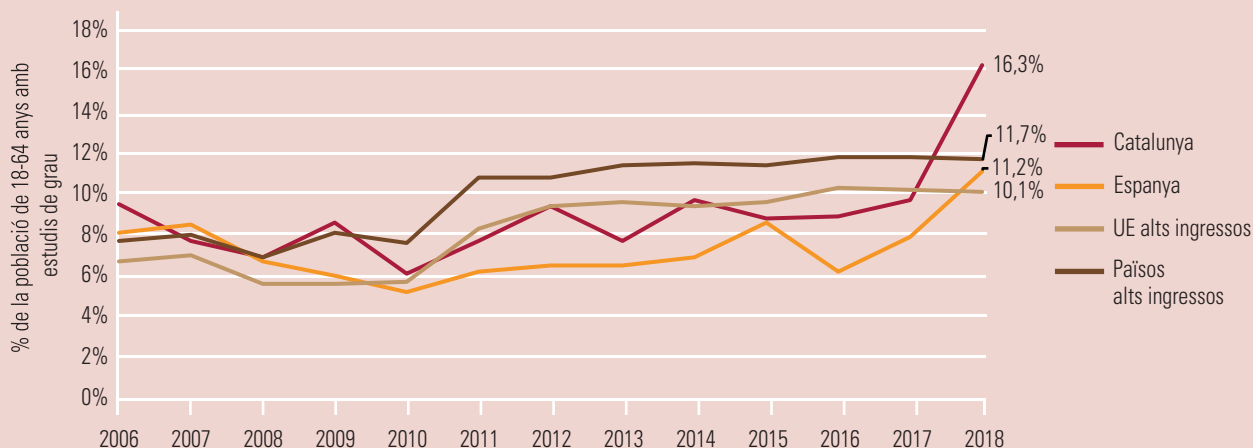
determinat nivell de formació, representen els que han iniciat un projecte empresarial en els últims tres anys i mig. En el Gràfic 4.17 es pot veure l'evolució per a Catalunya del nivell dels TEA corresponents a cada nivell d'educació formal. S'hi aprecia que la propensió a emprendre ha estat durant l'última dècada més gran en les persones amb un nivell d'educació superior (grau i postgrau). Al nostre parer, les tendències més rellevants d'aquestes sèries són l'augment de l'índex TEA de les persones amb estudis superiors (grau), especialment acusat el 2018, i la persistent disminució des del 2014 del TEA relatiu a les persones amb estudis primaris i el 2018 també de la TEA de les persones amb estudis secundaris.

Complementàriament a aquesta anàlisi dels índexs TEA segons el nivell de formació, en els Gràfics 4.18 i 4.19 es compara l'evolució amb Espanya i amb països basats en la innovació per als dos nivells d'educació superior. En el cas del grau s'observa, per a Catalunya el 2018, un increment excepcional. Així el seu valor queda a nivells netament superiors als dels altres països d'alts ingressos. El fort increment que es produeix en l'últim any es deu, en part, a un reforçament de la tendència que ja es venia observant des del 2010 i, probablement, també en part, a una certa distorsió de tipus mostral. En el cas del postgrau s'observa també en l'últim any un repunt que porta el seu valor lleugerament per sobre dels països d'alts ingressos.

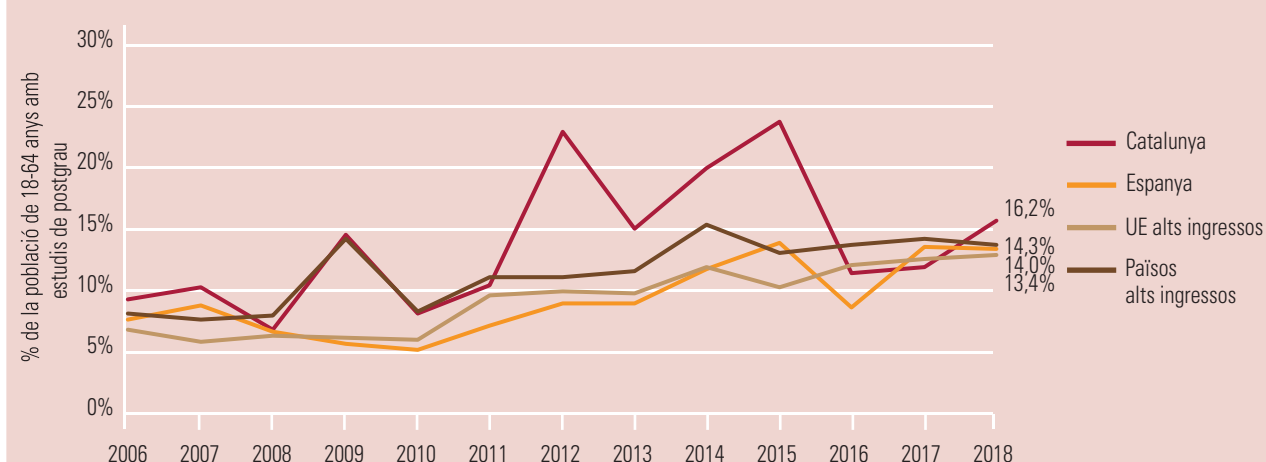
Gràfic 4.17. Evolució de l'índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2006-2018.



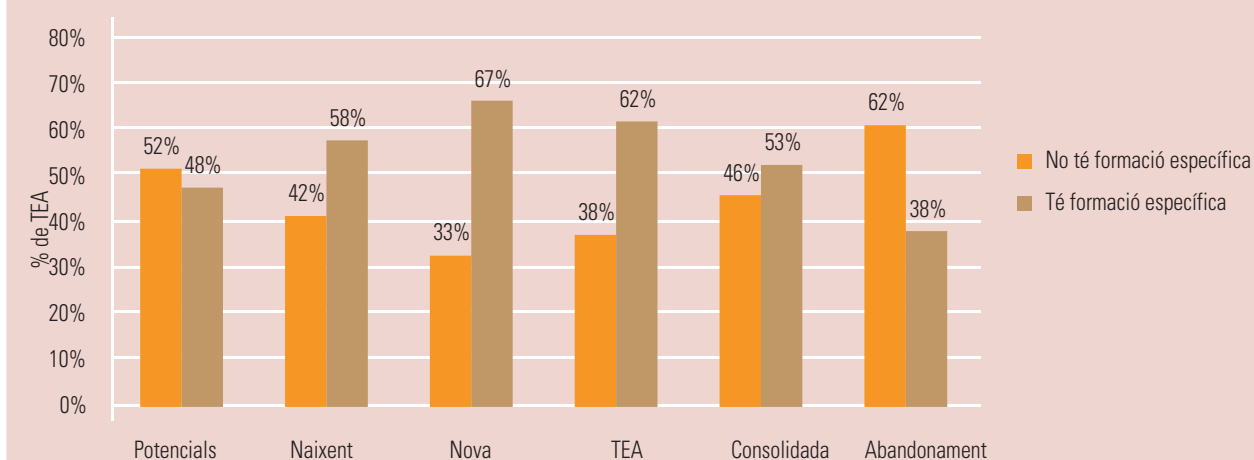
Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



Gràfic 4.19 Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, a Espanya, i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018, segons si disposa d'educació específica per emprendre



En aquest apartat ens referim també a la formació específica per emprendre (formació en creació d'empreses, funció directiva, etc.) que han rebut els que han estat identificats com a emprenedors potencials, en fase inicial, consolidats o abandonaments (Gràfic 4.20). El col·lectiu que declara que està més ben format en temes d'emprenedoria són els emprenedors en fase inicial (TEA), tant els naixents (58%) com els nous (67%). En canvi, el percentatge en els potencials (48%), emprenedors consolidats (53%) i abandonaments (38%) és clarament inferior. A la província de Barcelona s'observen proporcions similars a les de Catalunya: 64% per als TEA i 44% per als consolidats.

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

4.3.1. Sector d'activitat

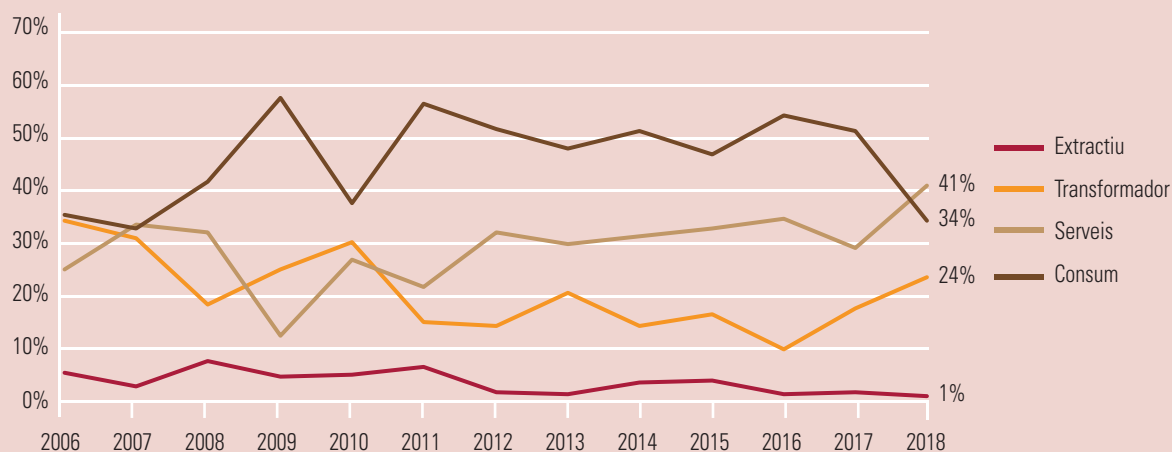
Fins aquí s'ha analitzat en aquest capítol el perfil motivacional dels emprenedors i el seu nivell de formació. A continuació estudiarem les característiques de les empreses que ells han creat. En primer lloc, examinem la distribució sectorial d'aquests nous projectes empresarials. En el marc del GEM es contemplen quatre agrupacions sectorials: activitats econòmiques de caràcter extractiu, sectors transformadors, activitats de prestació de serveis a empreses i, finalment, prestació de serveis adreçats al consumidor.

El 2018 passen a ocupar el primer lloc, amb un 41%, els nous projectes empresarials en el sector de serveis orientats a les empreses (Gràfic 4.21). Per contra, els serveis al consum passen en les empreses de creació recent (TEA) del 51% al 34%. Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) assoleixen en les noves empreses un notori 24%. Sembla que la conjuntura econòmica actual i els esforços de promoció que per diferents vies i orígens s'estan fent (com per exemple l'impuls per constituir el "Pacte per la Indústria") es reflecteixen en els resultats. El 2018 es reforça clarament la tendència iniciada el 2016 d'intensificar la creació d'empreses en sectors que exigeixen més inversió i compromís i que, en general, tenen millors perspectives de creixement, productivitat i innovació.

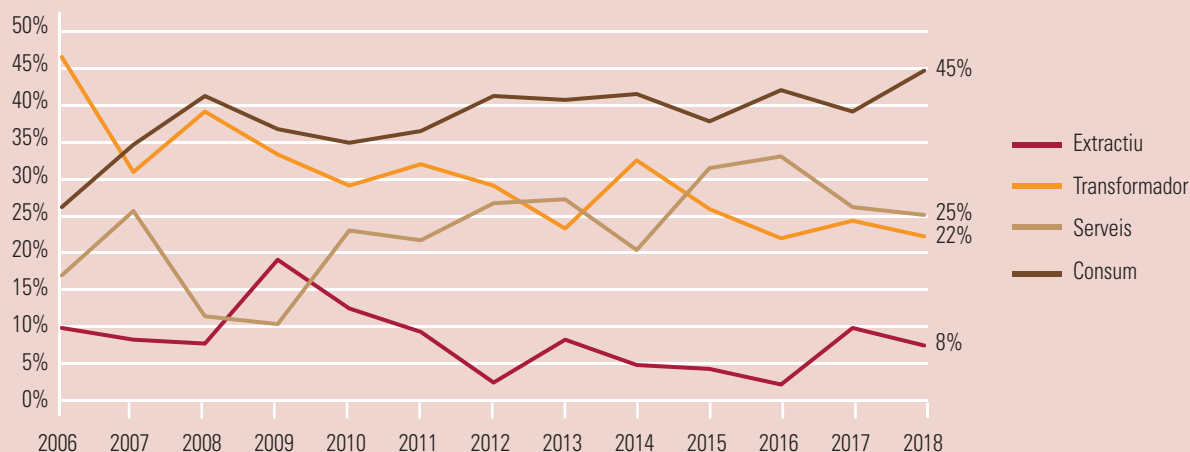
Per contra, en el cas dels emprenedors consolidats (Gràfic 4.22) augmenta el 2018 la proporció d'empreses creades fa anys situades en el sector de serveis al consum, que assoleix un 45% del total. La participació dels altres sectors mostra una lleugera tendència a la baixa.

A continuació comparem la participació sectorial de les empreses de creació recent (TEA) de Catalunya amb Espanya i també amb els altres països d'alts ingressos. En el Gràfic 4.23 podem veure que la tendència a la pèrdua de pes del sector transformador és fins al 2016 comuna a tots els països d'alts ingressos. Amb el repunt que el 2017 i el 2018 es produeix a Catalunya, el pes que té aquest sector, pel que fa a noves empreses, és aquí superior al dels països d'alts ingressos. Això és rellevant, ja que les empreses industrials solen, en general, tenir un major potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització. En els propers exercicis veurem si es consolida aquest canvi de tendència.

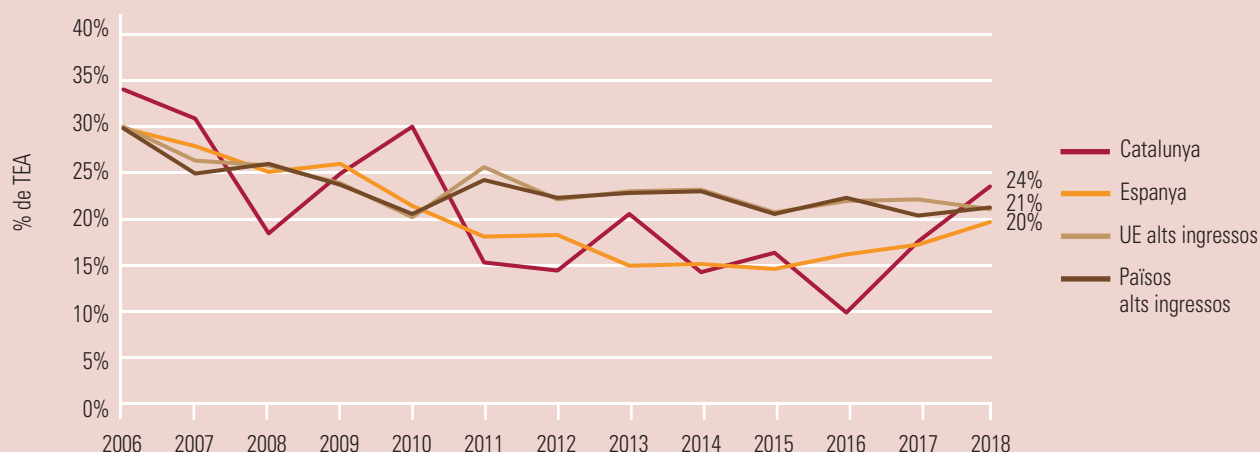
Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018



Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018



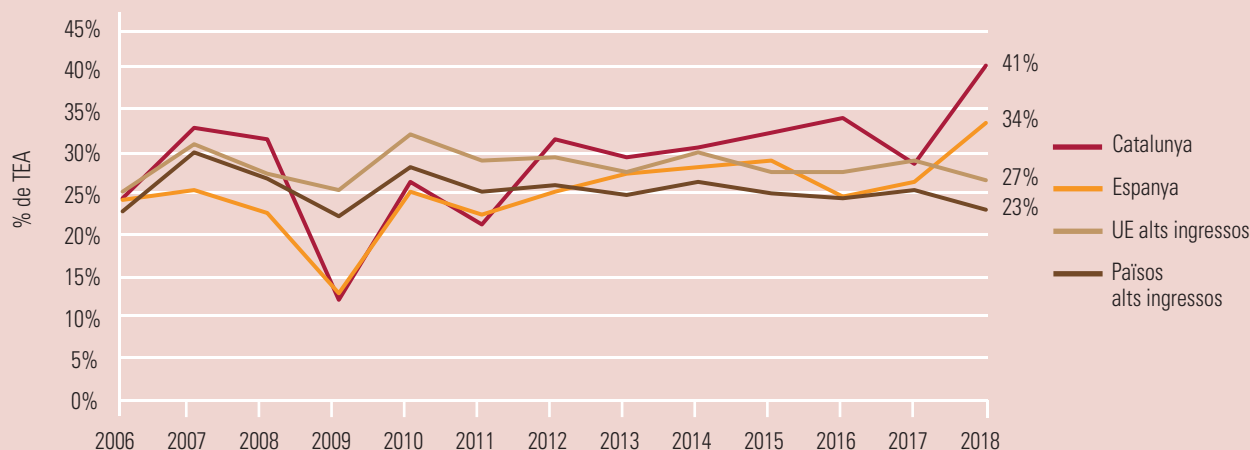
Gràfic 4.23. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, a Espanya, i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



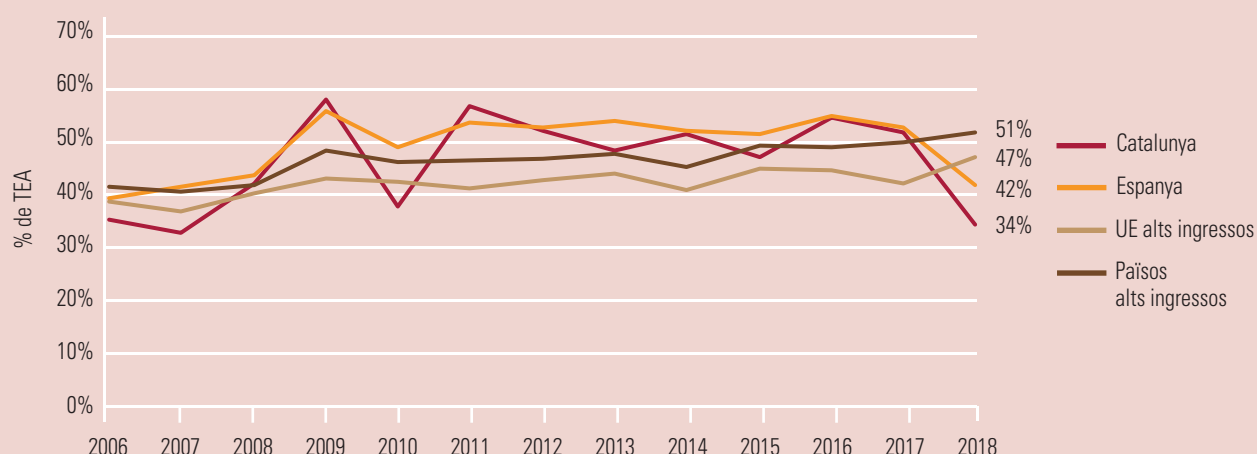
El 2018 també creix la participació del sector de serveis a empreses, tant a Catalunya com a Espanya (Gràfic 4.24), i s'excedeix en tots dos casos el nivell dels països d'alts ingressos. En aquest cas, i especialment en relació amb Catalunya, la magnitud de l'increment ens fa pensar que, en part, pot ser degut a una certa distorsió de tipus mostral, que contrastarem amb dades de propers estudis.

Finalment, observem en el Gràfic 4.25 una disminució, tant a Catalunya com a Espanya, del percentatge que representa el sector de serveis al consumidor, que és correlativa als increments produïts en els altres dos sectors analitzats. Amb això, el pes del sector serveis al consumidor pel que fa a noves empreses, queda a Catalunya per sota d'Espanya i de la resta de països d'alts ingressos. Malgrat que el canvi d'estructura sectorial que s'ha produït en els dos últims exercicis pot ser degut en part a distorsions de caràcter mostral, la seva magnitud i persistència fan pensar que és en bona mesura genuí. Això és rellevant, ja que és normalment en el sector de serveis al consumidor on s'acumulen les empreses amb menor inversió, potencial de creixement i internacionalització, mentre que en el transformador i el de serveis a les empreses es pot observar un major compromís i qualitat de l'emprenedoria.

Gràfic 4.24. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



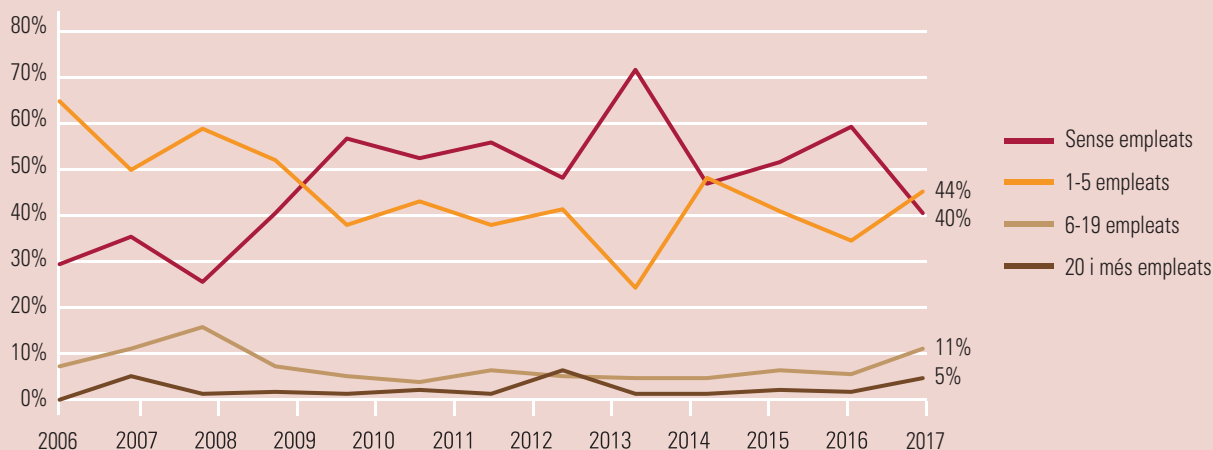
Gràfic 4.25. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018



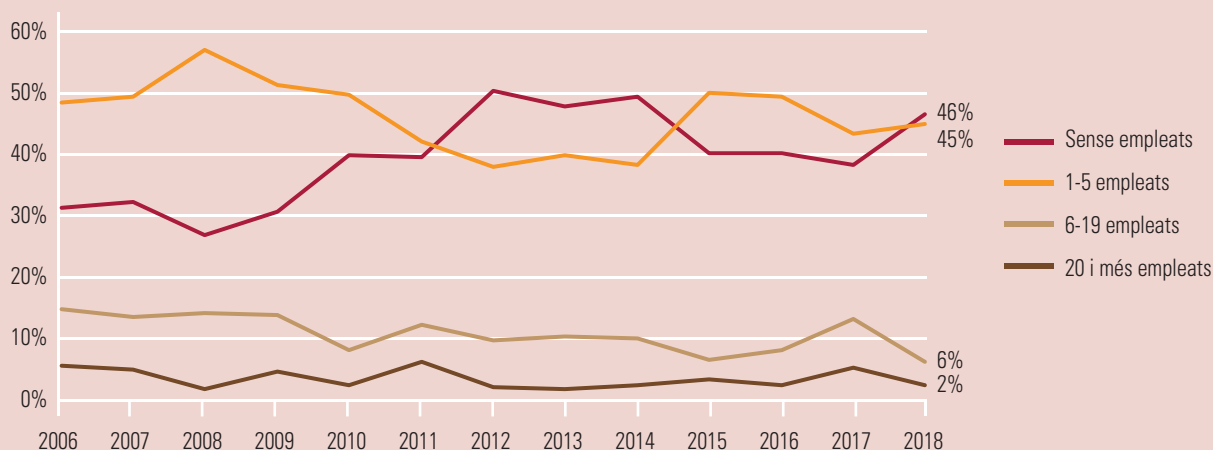
4.3.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys

Les variables sector d'activitat, tractada en l'apartat anterior, i dimensió, que estudiem en aquest, estan relacionades. En termes generals, la dimensió inicial acostuma a ser més elevada en els sectors industrials que en el cas d'empreses de serveis a les empreses o al consumidor. La variable dimensió inicial de les noves empreses, en termes de nombre de treballadors, suposa un indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors (Audretsch et al, 1999; Falck, 2007), en condiciona la supervivència i la consolidació. En relació amb la dimensió dels nous negocis, el projecte GEM dona informació sobre el nombre de treballadors en el moment de l'entrevista. En el Gràfic 4.26 es pot observar que el 2018 es reforça la tendència a l'augment de la dimensió actual de les noves empreses catalanes que es manifesta des del 2014. Així, les empreses creades recentment sense treballadors passen del 59% al 40%, i les d'1 a 5 treballadors de 34% al 44%. Les de 6 a 19 treballadors assoleixen l'11%, i les de 20 o més el 5%. La dimensió inicial de les noves empreses continua sent petita de mitjana, però la línia de tendència que es dibuixa en els últims anys és clarament positiva.

Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la dimensió en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018



Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la dimensió en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018



Les empreses consolidades, per contra, mostren en l'últim any una certa deterioració respecte de la tendència que s'apuntava en els últims anys (Gràfic 4.27): augmenta en vuit punts el pes de les empreses sense treballadors i disminueix en set punts el pes de les empreses de 6 a 19 treballadors. Tal com veurem més endavant, en termes relatius a altres països, la dimensió mitjana de les empreses catalanes continua sent baixa, i per tant és previsible que aquest canvi de tendència que s'ha produït en la mostra d'empreses consolidades (antiguitat superior als tres anys i mig) sigui puntual.

S'inclouen en el qüestionari del projecte GEM algunes preguntes sobre la dimensió esperada o prevista d'aquí a cinc anys. Això ens permet quantificar les aspiracions de creixement dels emprenedors nous i dels consolidats. 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 solen mostrar un alt compromís amb l'èxit empresarial. Tot i que la proporció d'emprenedors en fase inicial amb aspiracions altes de creixement tendeix a ser reduïda, l'evidència empírica mostra que un reduït nombre de noves empreses d'alt creixement poden tenir una influència molt positiva en la creació d'ocupació i en el

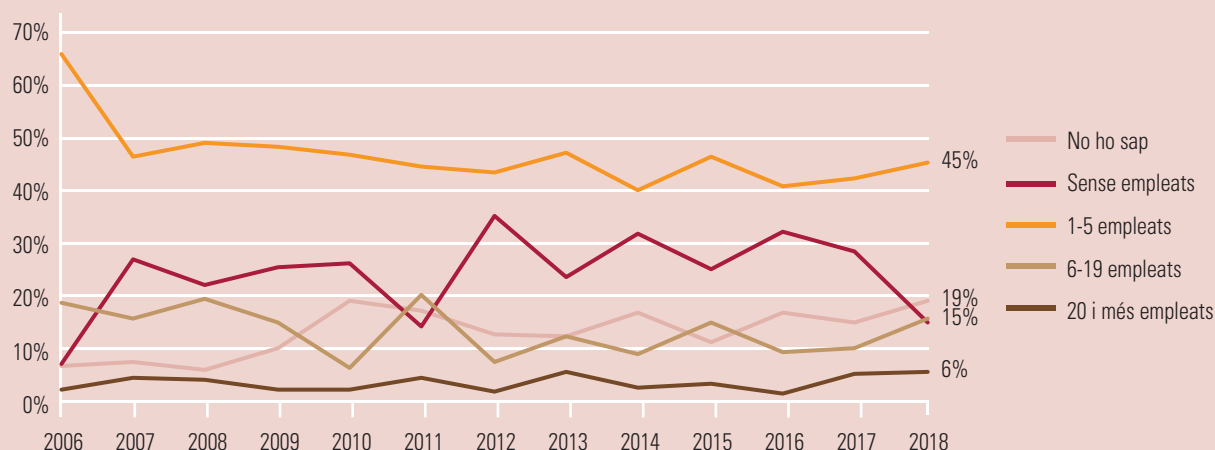
desenvolupament econòmic (Henrekson i Johanson, 2010; Storey i Greene, 2010). Per això, els emprenedors amb una orientació cap al creixement tenen un especial interès per a polítics i acadèmics.

En el Gràfic 4.28 es poden veure els resultats relatius a la dimensió esperada d'aquí a cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA). Observem també aquí una millora d'expectatives el 2018: les empreses sense empleats disminueixen tretze punts i augmenten totes les altres categories, especialment les que esperen tenir entre 6 i 19 treballadors d'aquí a cinc anys.

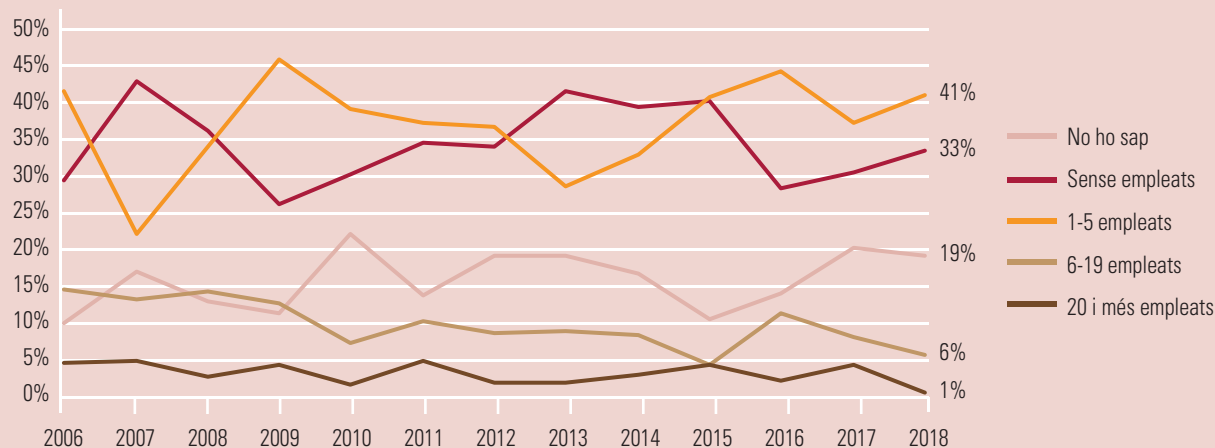
En el Gràfic 4.29 es poden veure les dades relatives als emprenedors consolidats. En aquest cas, les diferències entre l'ocupació actual i l'esperada són menors que en els emprenedors en fase inicial. En el 2018 s'observa una certa deterioració de les expectatives, sobre la qual tornarem.

A fi de sintetitzar el que hem exposat fins aquí, hem calculat la dimensió mitjana actual i esperada en nombre de treballadors, tant per a les empreses noves com per a les consolidades (Gràfics 4.30 i 4.31, respectivament). Pel que fa a les empreses catalanes de creació recent, el 2018 la dimensió mitjana actual ha passat de

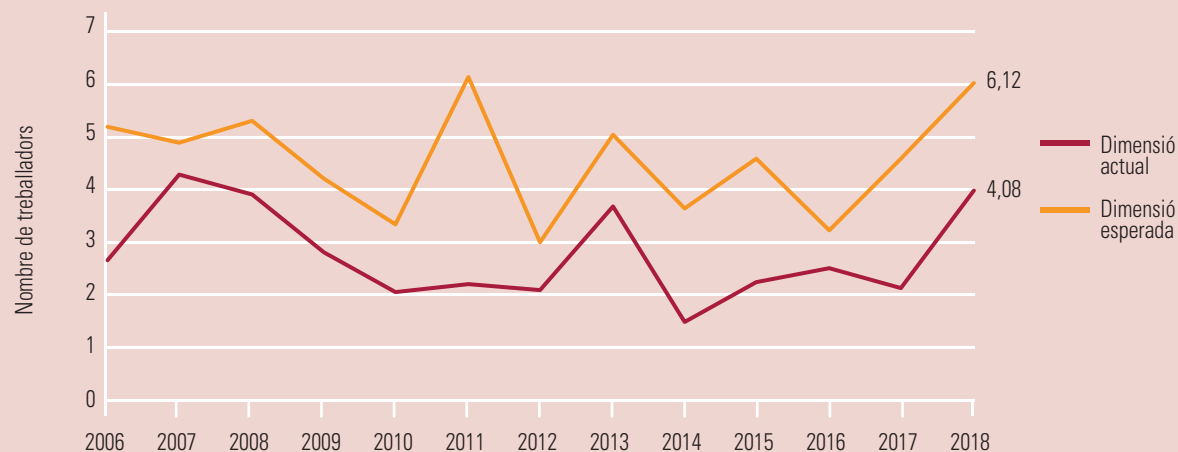
Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la dimensió d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2018



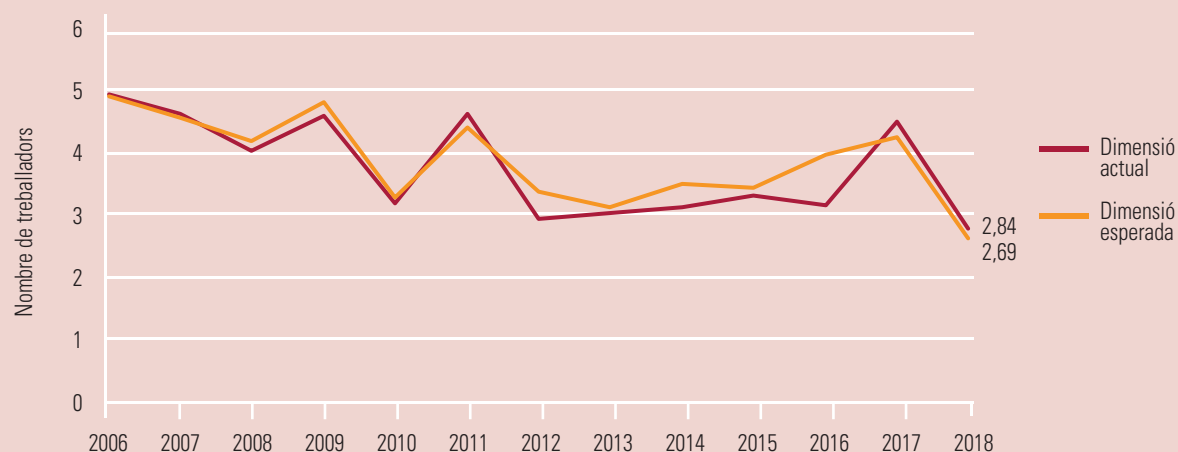
Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la dimensió d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2018



Gràfic 4.30. Evolució per els emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2018



Gràfic 4.31. Evolució dels emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2018

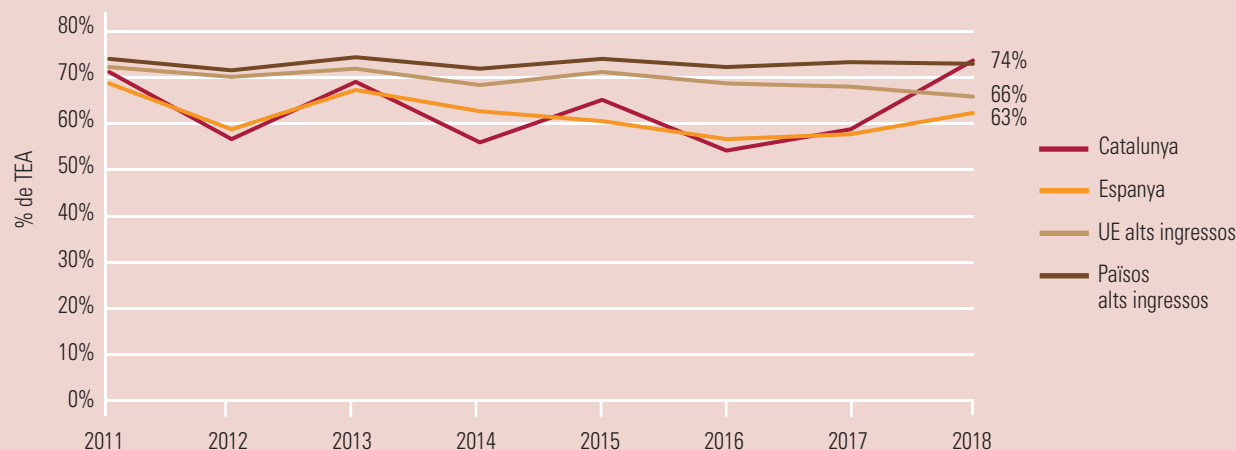


2,26 a 4,08 i l'esperada de 4,69 a 6,12. Aquesta és una dada molt positiva que, malgrat que pugui ser deguda en part a distorsions de caràcter mostral, confirma les tendències que venim observant en els últims anys. En el cas de les empreses consolidades s'observa, per contra, una important disminució tant del valor esperat com de les expectatives que trenca la tendència al creixement dels últims anys, aspecte que per la seva importància hem de seguir en propers informes.

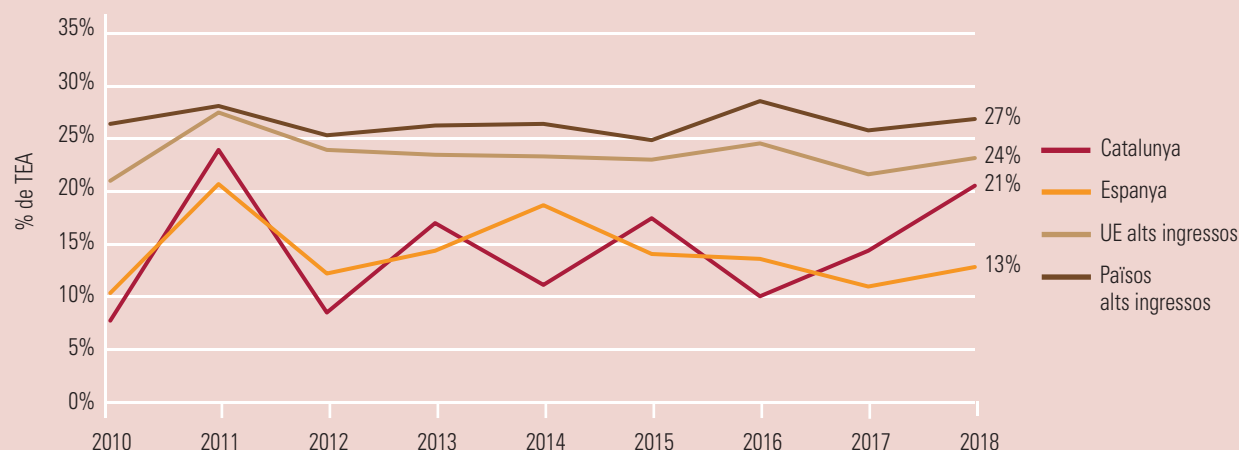
A continuació contextualitzarem l'anàlisi de la variable dimensió empresarial (actual i esperada) comparant les dades de Catalunya amb les d'Espanya i de la resta de països d'alts ingressos per a alguns indicadors clau dels quals es disposa d'informació. Efectuem en primer lloc la comparació relativa a la variable proporció d'empreses de creació recent (TEA) que bé sigui actualment o bé sigui d'aquí a cinc anys esperen tenir algun treballador (Gràfic 4.32). El 2018 aquest indicador ha augmentat gairebé 15 punts percentuals a Catalunya, amb la qual cosa s'assoleix el nivell dels països d'alts ingressos.

El segon indicador en el qual basem la comparació internacional es refereix a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que en els propers cinc anys esperen tenir més de cinc treballadors. Aquí, novament, el creixe-

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos, 2011-2018



Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos, 2010-2018

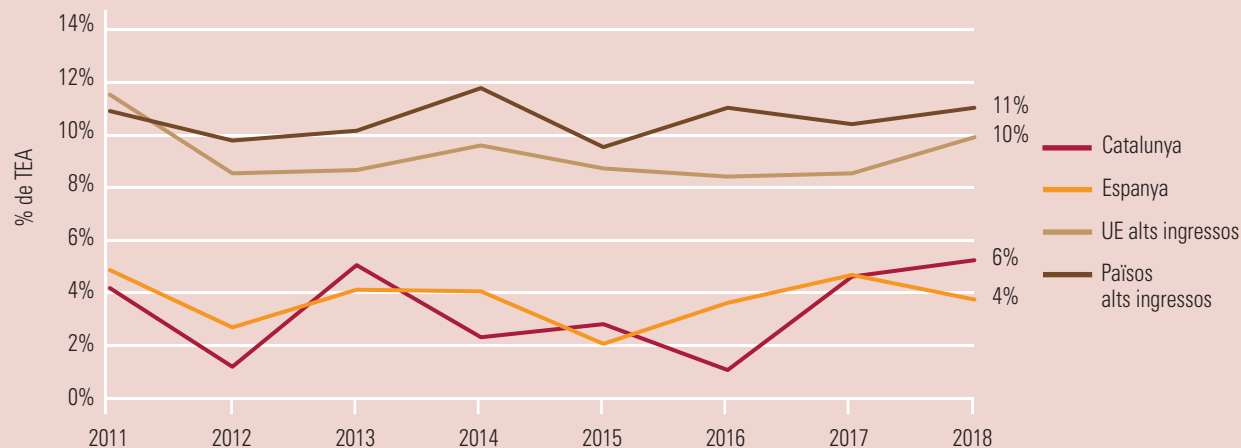


ment que es produeix el 2018 és excepcional. La conclusió a la qual arribem és similar al cas anterior: el 2018 aquest indicador ha millorat a Catalunya sis punts, i ha quedat més de vuit punts per sobre d'Espanya i a tan sols sis punts per sota dels països d'alts ingressos.

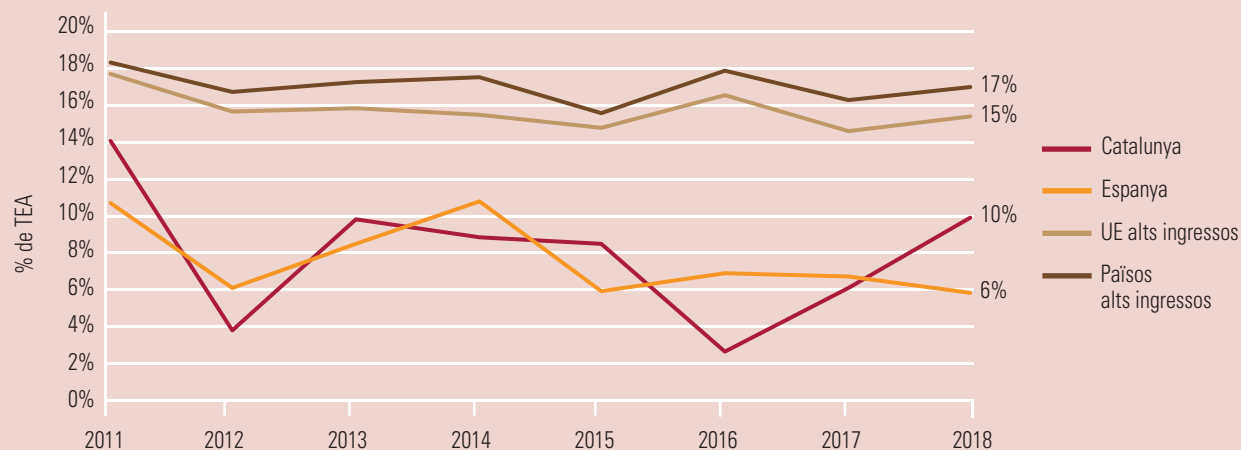
El tercer indicador utilitzat és el relatiu als emprenedors en fase inicial que esperen tenir en els propers anys més de 19 treballadors. En aquest cas també s'observa una important millora el 2018 (+2 punts), però el seu nivell queda encara per sota dels altres països d'alts ingressos: 6% a Catalunya versus 11% per als països d'alts ingressos i 15% per als EUA.

Els dos últims indicadors estudiats en aquest apartat es refereixen al creixement esperat, que, tal com hem dit al principi d'aquest apartat, constitueix una bona aproximació de la variable "aspiracions de creixement", la qual és al seu torn un element clau de la qualitat de l'emprenedoria. Aquests indicadors són, en concret, el percentatge dels emprenedors en fase inicial (Gràfic 4.35) i dels consolidats (Gràfic 4.36) que en els propers

Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir d'aquí en anys més de 19 treballadors a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos, 2011-2018



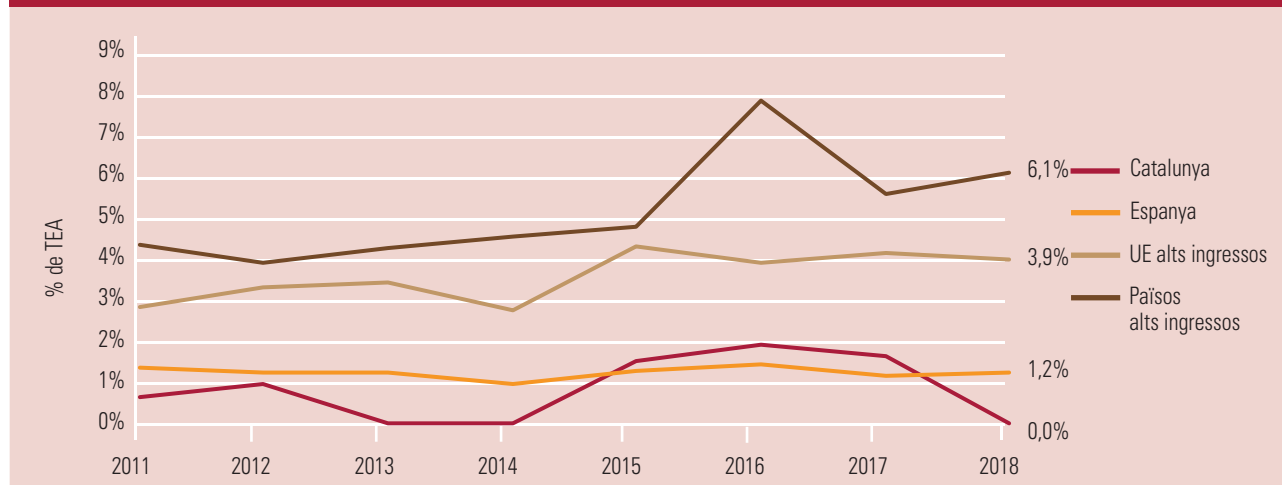
Gràfic 4.35. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos, 2011-2018



cinc anys esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i que això signifiqui més d'un 50% d'augment. Les conclusions que s'obtenen de l'anàlisi d'aquests nous indicadors són semblants a les obtingudes anteriorment. Així, per al cas dels emprenedors en fase inicial, el 2018 aquest indicador augmenta gairebé 4 punts i queda quatre punts per sobre d'Espanya, set punts per sota de la resta de països d'alts ingressos i 16 punts per sota dels EUA. En síntesi, malgrat la millora que s'observa en els dos últims anys continuem constatant una significativa distància en dimensió i expectatives de creixement respecte dels països d'alts ingressos. El camí per continuar millorant aquests indicadors de qualitat empresarial és, al nostre parer, la millora en formació i motivació dels emprenedors i la de les condicions de l'entorn en què neixen i es desenvolupen aquestes noves empreses.

Finalment, el Gràfic 4.36 concreta i confirma les conclusions a les quals, en aquest apartat de dimensió empresarial i expectatives de creixement, hem arribat en pàgines anteriors en relació amb les empreses consolidades (edat major de tres anys i mig): important deterioració de l'indicador el 2018, que caldrà veure en estudis ulteriors si indica un canvi de tendència o és de caràcter mostral i que porta els seus valors a nivells molt inferiors als dels països d'alts ingressos.

Gràfic 4.36. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 treballadors o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos, 2011-2018

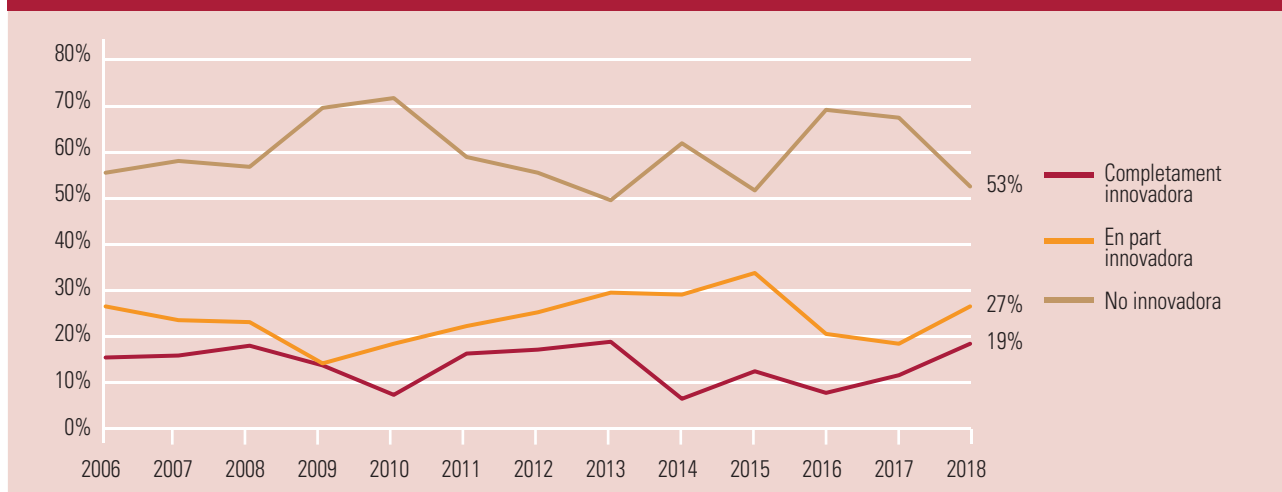


4.3.3. Orientació innovadora de productes

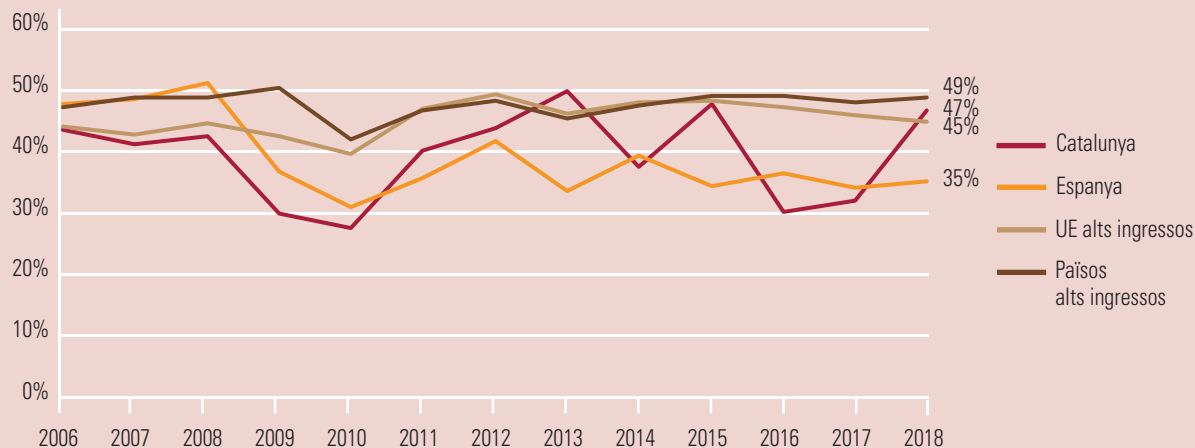
En el qüestionari del projecte GEM hi ha també unes preguntes relatives al grau de novetat del producte ofert i dels processos i tecnologies utilitzades per les noves empreses. La capacitat d'innovar és també una característica clau de l'emprenedoria de qualitat. La supervivència i el creixement dels nous negocis depenen de la seva capacitat d'innovació. El 2018 s'observa també en aquest aspecte una notable millora dels indicadors (Gràfic 4.37): augment de set punts percentuals de les respostes "completament innovadors" i "en part innovadors". Això determina que els indicadors d'innovació de productes de les empreses noves de Catalunya quedin molt per sobre d'Espanya i tan sols dos punts per sota dels països d'alts ingressos (Gràfic 4.38). En aquest mateix gràfic podem observar que la tendència en els últims anys de l'indicador de novetat de productes és als països d'alts ingressos lleugerament creixent i molt estable. A Catalunya també s'observa des del 2010 una tendència a l'augment, però els seus valors tenen, a causa de la grandària de la mostra, una major variabilitat.

En el cas dels emprenedors consolidats de Catalunya (Gràfic 4.39) s'observa també un repunt d'aquest indicador de novetat de productes en els dos últims anys, de manera que el seu nivell queda nou punts per sobre d'Espanya i set per sota dels països d'alts ingressos.

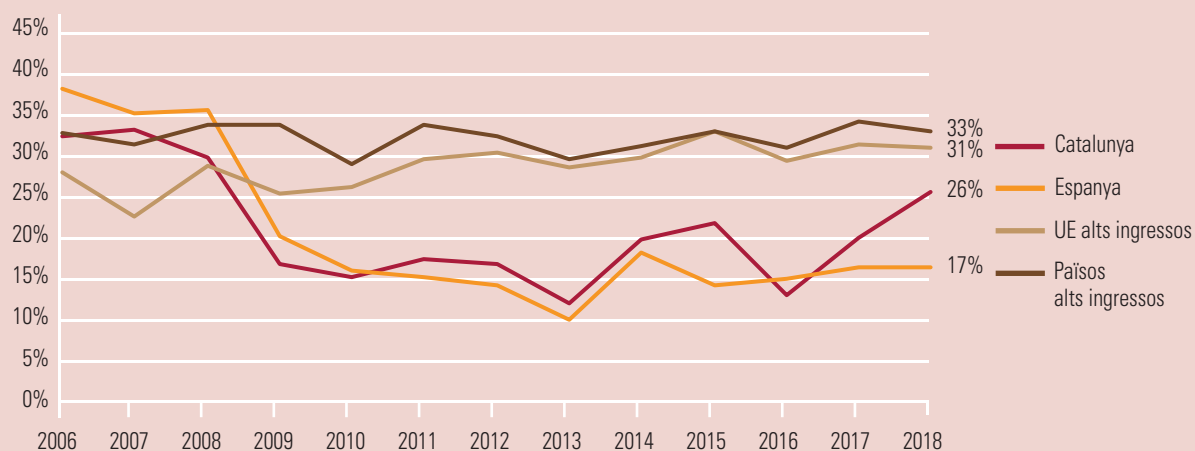
Gràfic 4.37. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2018



Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o en part innovadors). Període 2006-2018



Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o en part innovadors). Període 2006-2018



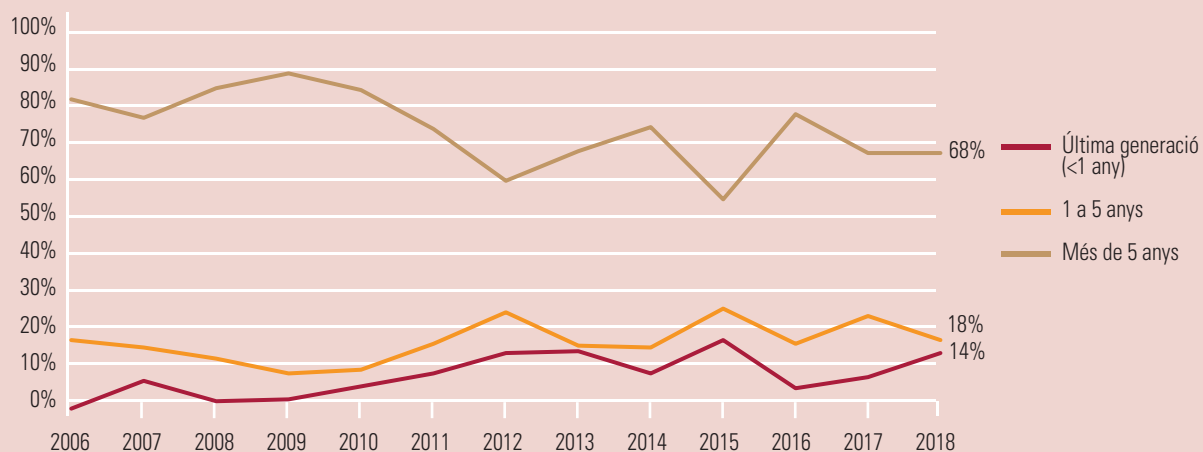
4.3.4. Orientació innovadora de processos i tecnologies

Un altre aspecte vinculat a la innovació és el relatiu a l'adopció de nous processos i tecnologies. En el Gràfic 4.40 es pot veure que la majoria dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA) declaren que utilitzen tecnologies de més de 5 anys (68%).

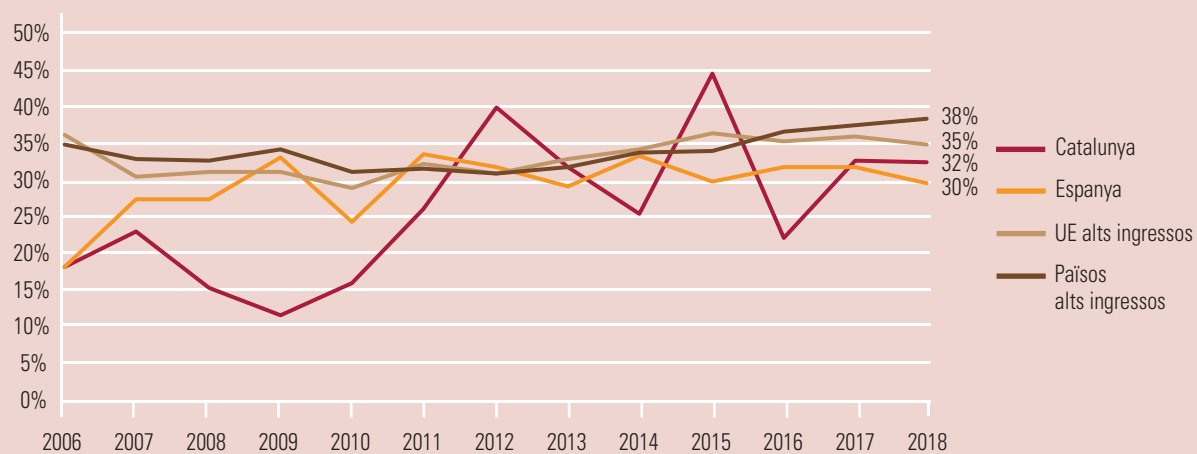
En el Gràfic 4.41 la variable estudiada és la complementària de l'anterior: ús de tecnologies de cinc anys o menys d'antiguitat. Pel que fa als emprenedors nous (TEA) de Catalunya, s'observa que l'indicador de novetat de procés és dos punts superior al d'Espanya i sis punts inferior al dels països d'alts ingressos, manifestant-se des del 2009 una clara tendència a l'acostament de totes dues sèries.

En el cas dels emprenedors consolidats (Gràfic 4.42), el 2018 es produeix a Catalunya un augment d'aquest indicador de gairebé catorze punts. Cal observar, tanmateix, la important volatilitat d'aquesta sèrie.

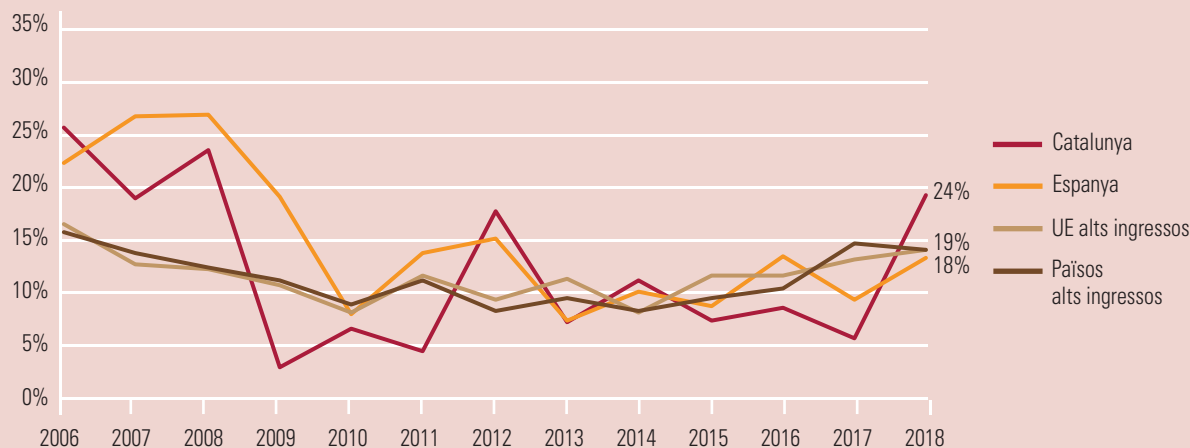
Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2018



Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que consideren noves les seves tecnologies (cinc anys o menys). Període 2006-2018



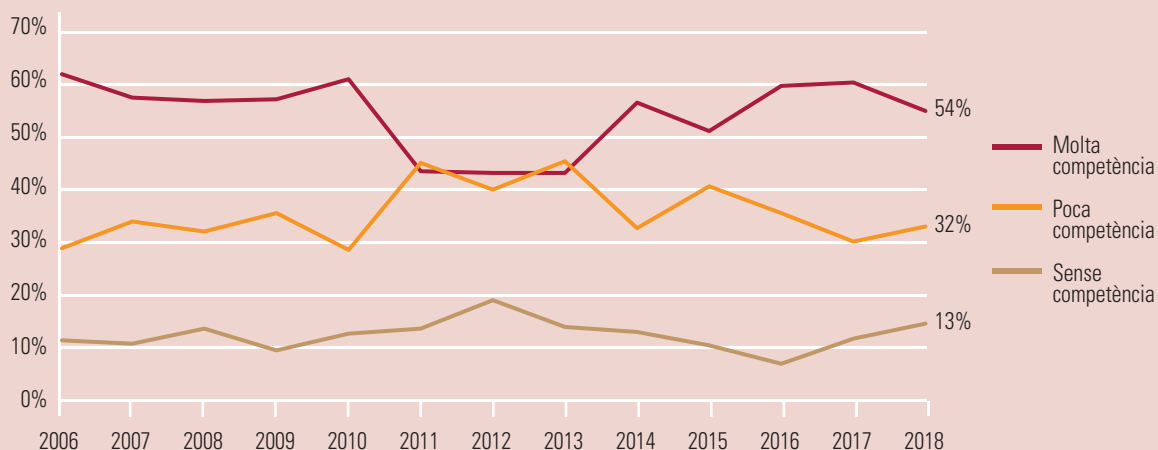
Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que consideren noves les seves tecnologies (cinc anys o menys). Període 2006-2018



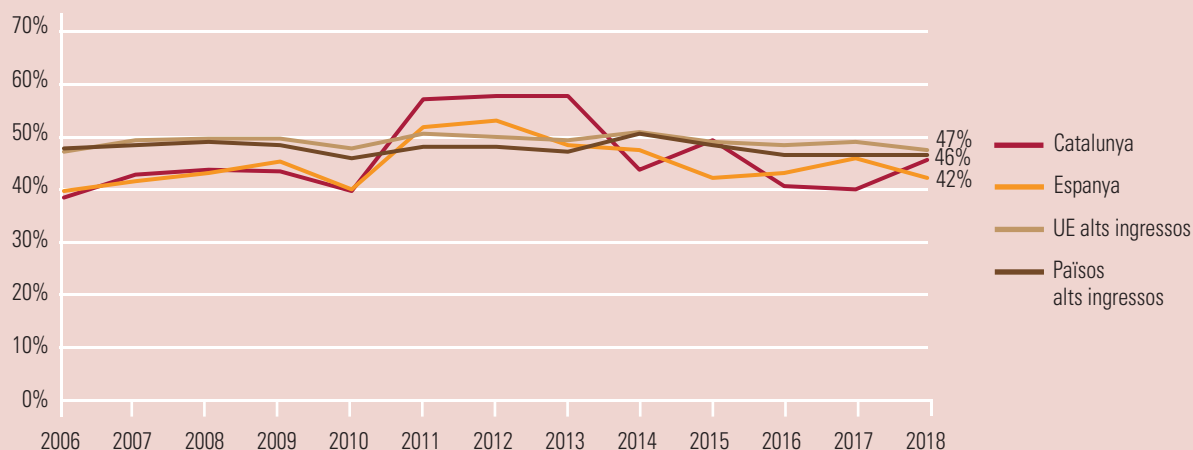
4.3.5. Competència percebuda

Les respostes al Qüestionari del projecte GEM també permeten valorar el nivell de competència que els emprenedors nous o consolidats perceben que hi ha al mercat. Aquest és un factor rellevant per explicar la supervivència i l'èxit dels nous negocis. En concret, es contemplen tres categories de competència percebuda: molta, poca o cap. La sèrie corresponent a Catalunya mostra, amb l'excepció dels anys 2011 a 2013, que la percepció de molta competència per part dels emprenedors nous (TEA) és de prop del 60% (Gràfic 4.43). El 2018 aquest indicador baixa sis punts o, el que és el mateix, la percepció de tenir poca competència per part dels emprenedors nous catalans augmenta sis punts percentuals. Això determina, tal com es pot veure en el Gràfic 4.44, que els indicadors catalans relatius a aquesta variable són quatre punts superiors als d'Espanya i pràcticament iguals als dels altres països d'alts ingressos.

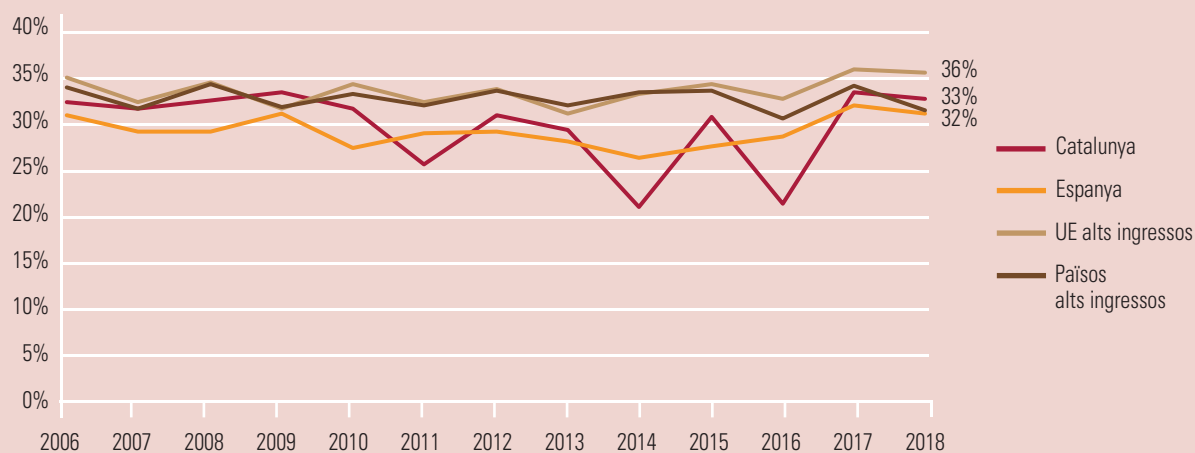
Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2018



Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que perceben que tenen poca o cap competència al mercat en el període 2006-2018



Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que perceben que tenen poca o cap competència al mercat en el període 2006-2018

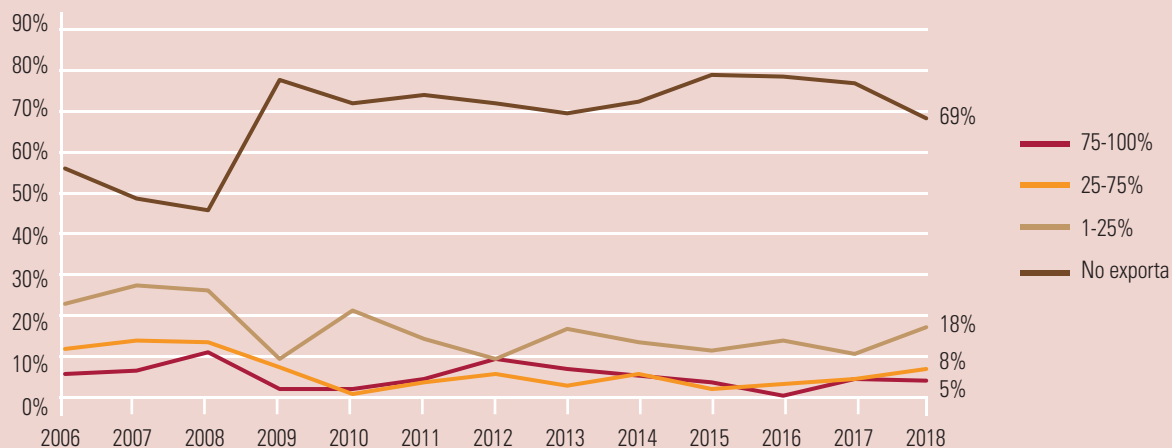


Els indicadors relatius a les percepcions dels emprenedors consolidats catalans sobre el nivell de competència (Gràfic 4.45) són molt semblants als d'Espanya i als dels altres països d'alts ingressos.

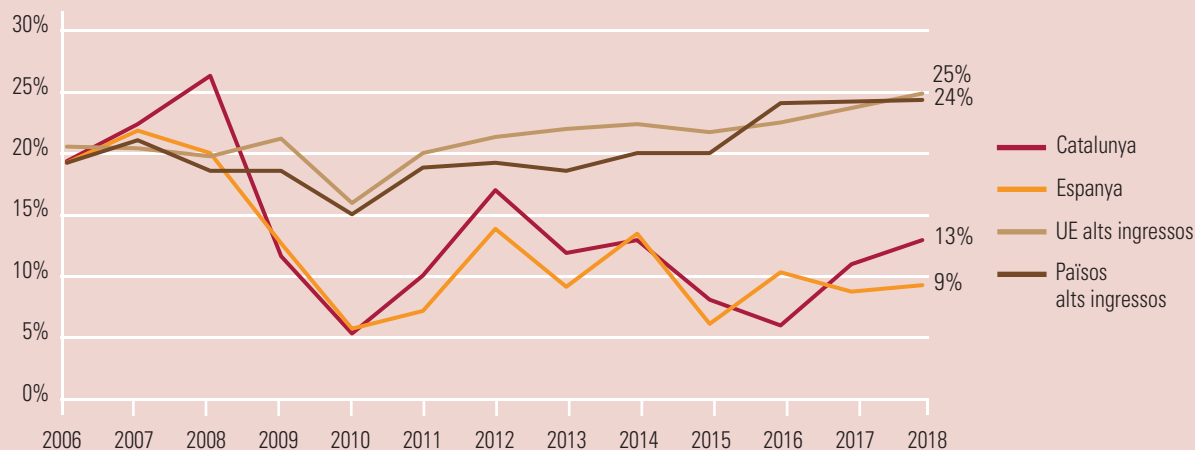
4.3.6. Orientació internacional

L'orientació internacional dels nous negocis és també una característica inherent a la qualitat de l'emprenedoria. En alguns articles i recerques es constata que cada vegada més sovint i a partir de les fases inicials de la seva creació es conceben les noves empreses des d'una perspectiva internacional (són les anomenades empreses "*born global*"). Aquestes empreses, que ja neixen amb vocació global (Hisrich, 2013), acostumen a assolir un creixement i un acompliment considerables en edats molt primerenques.

Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2018



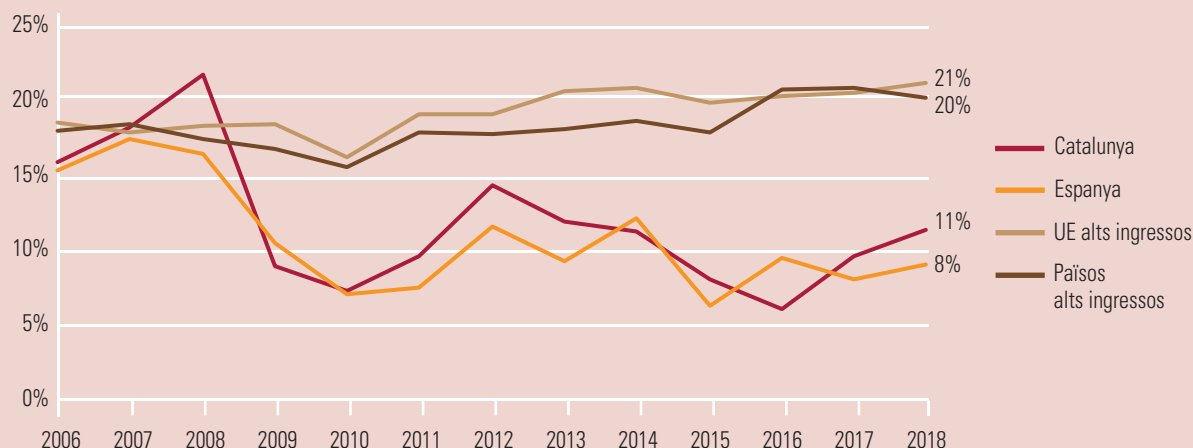
Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2006-2018



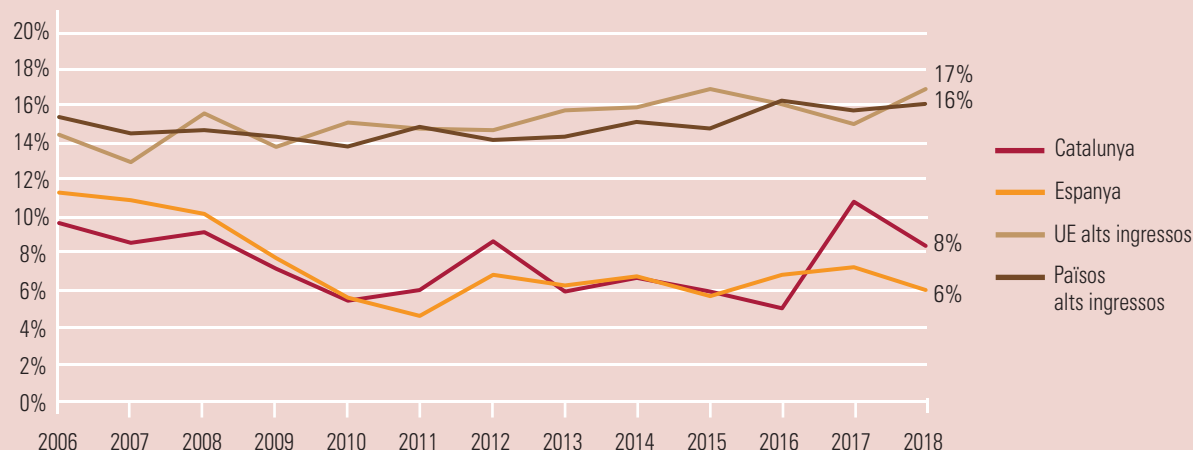
En el projecte GEM es mesura l'orientació internacional dels emprenedors per mitjà del percentatge de vendes de la seva empresa a clients estrangers. Els resultats són, per a Catalunya, força estables: des de l'any 2009 fins a l'actualitat els emprenedors en fase inicial (TEA) que se centren en el mercat domèstic (és a dir, que no exporten) representen entre el 70% i el 80% del total (Gràfic 4.46). En els últims exercicis, no obstant això, aquest percentatge ha passat del 79% del 2016 al 69% del 2018, és a dir, el percentatge d'empreses noves que exporten ha augmentat en els dos últims anys deu punts. Aquesta millora es reflecteix també en el Gràfic 4.47, on veiem que el percentatge d'empreses noves amb una intensitat exportadora superior al 25% passa a Catalunya del 7% al 13% en els dos últims anys. Aquest percentatge és 4 punts superior al d'Espanya, però encara queda 11 punts per sota del dels països d'alts ingressos.

A partir de les marques de classe de cada categoria considerada hem estimat la intensitat exportadora mitjana de Catalunya, d'Espanya i dels altres països d'alts ingressos (Gràfic 4.48). En aquest gràfic observem també la millora que en aquest indicador es produeix en els dos últims anys en les empreses noves de Catalunya: el

Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018



Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018



2018 la intensitat exportadora mitjana (percentatge mitjà de vendes realitzades a clients estrangers) assoleix l'11%, tres punts més que a Espanya i deu punts per sota dels països d'alts ingressos.

En el Gràfic 4.49 apareix l'estimació de la intensitat exportadora mitjana calculada per als emprenedors consolidats seguint el mateix procediment que en el cas dels TEA. El 2018 la intensitat exportadora de les empreses consolidades (més de 3,5 anys d'antiguitat) catalanes és en la mostra del GEM del 8%, dos punts percentuals més que a Espanya i vuit punts menys que als països d'alts ingressos.

4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent

Un aspecte clau de la posada en marxa d'un nou negoci és el relatiu al seu finançament. Els estalvis personals, la família o els amics solen ser les fonts de finançament més comuns. La majoria dels emprenedors tenen dificultats per accedir al finançament bancari per manca d'historial o de garanties. Així doncs, el desenvolupament

de mercats alternatius de capital adquireix un paper important per facilitar el llançament de nous negocis i la seva consolidació posterior.

El projecte GEM incorpora dades sobre la inversió necessària per endegar un nou negoci. L'any 2018 el capital llavor necessari per a cadascun dels projectes naixents va ser de mitjana de 153.000 euros a Catalunya (Taula 4.1). Aquest valor mitjà és superior al dels dos exercicis anteriors. La mitjana és de 20.000 euros, quantitat anàloga a les dels exercicis anteriors. El seu valor indica que un 50% dels nous projectes empresarials ha requerit una inversió inferior a 20.000 euros i un 50% una inversió superior a aquest import. La inversió màxima requerida en els projectes de la mostra assoleix els 3 milions d'euros. El coeficient de variació (desviació estàndard/mitjana) és molt elevat (3,1), la qual cosa indica l'existència d'una gran dispersió en les necessitats de capital dels diversos projectes que integren la mostra. A la demarcació de Barcelona la mitjana (108.000 euros) és una mica inferior a la del conjunt de Catalunya, la mediana (20.000 euros) és igual i el coeficient de variació és una mica superior (4).

Pel que fa a l'oferta de finançament s'observa que, el 2018, el percentatge de població que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys ha augmentat lleugerament (0,1 punts a Barcelona i 0,5 punts a Catalunya) (Gràfic 4.50), i ha assolit uns valors d'un 3,7% de la mostra a Barcelona i d'un 4,1% de la mostra a Catalunya.

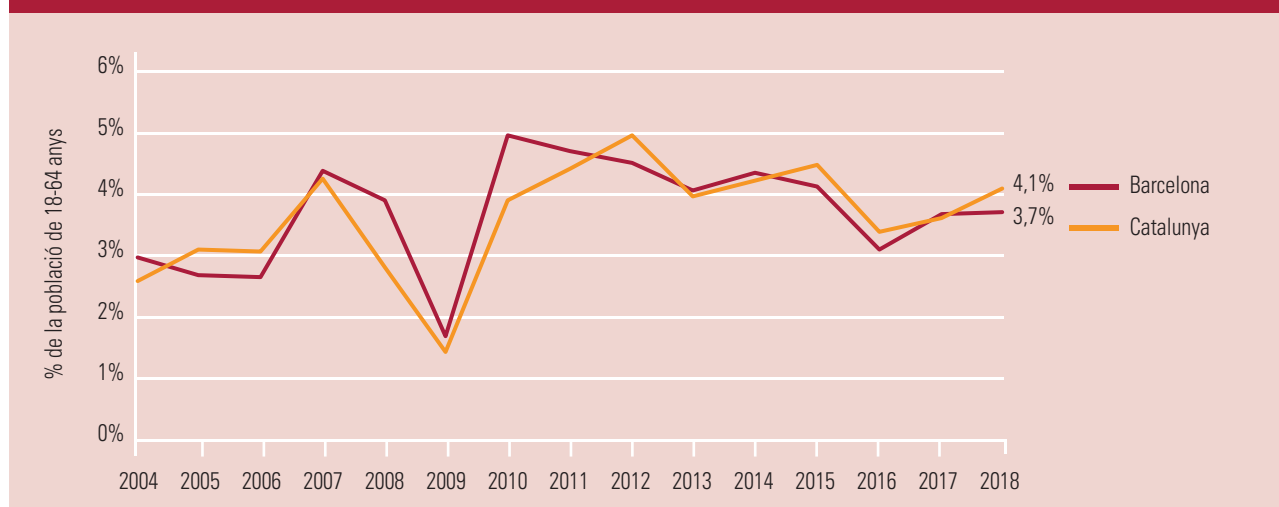
Taula 4.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Catalunya 2016-2018

	2018	2017	2016
Mitjana	153.102,02	69.372,48	101.064,02
Desviació estàndard	474.642,46	156.367,61	447.853,88
Mínim	300	90	1.000
Percentil 05	4.000	2.500	2.000
Percentil 10	5.000	3.000	2.500
Percentil 25	8.000	7.000	3.500
Mediana	20.000	19.000	20.000
Percentil 75	50.000	70.000	40.000
Percentil 90	250.000	150.000	70.000
Percentil 95	1.000.000	500.000	150.000
Màxim	3.000.000	1.000.000	3.000.000

Taula 4.2. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona 2016-2018

	2018	2017	2016
Mitjana	107.874,34	76.671,55	139.388,51
Desviació estàndard	434.861,63	168.446,04	536.262,29
Mínim	300	90	2.200
Percentil 05	3.000	2.500	2.500
Percentil 10	4.500	3.000	2.500
Percentil 25	6.000	6.000	10.000
Mediana	20.000	20.000	25.000
Percentil 75	50.000	72.000	50.000
Percentil 90	200.000	150.000	120.000
Percentil 95	300.000	500.000	300.000
Màxim	3.000.000	1.000.000	3.000.000

Gràfic 4.50. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys a Barcelona i Catalunya durant el període 2004-2018



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

En la Taula 4.3 es comparen per tipus d'economia i país i amb dades del 2018 la distribució sectorial, les expectatives de dimensió a cinc anys, l'orientació innovadora i l'orientació internacional de les noves empreses. A Catalunya la proporció d'emprenedors nous dedicats a serveis a empreses és superior a la d'Espanya i a la mitjana de les economies d'alts ingressos; els dedicats a serveis al consumidor són en termes relatius inferiors als d'Espanya i als dels països d'alts ingressos i, finalment, el percentatge de noves empreses en activitats transformadors és superior al d'Espanya i a la mitjana dels països d'alts ingressos. Les expectatives de dimensió en nombre d'empleats d'aquí a cinc anys de les noves empreses catalanes són sis punts inferiors a les de les economies d'alts ingressos i set punts superiors a les d'Espanya. Pel que fa al grau de novetat dels productes i serveis oferts, el percentatge d'emprenedors en fase inicial que declaren que ofereixen un producte completament o en part nou és del 48,9% en les economies d'alts ingressos, del 46,6% a Catalunya i del 35,1% a Espanya. Finalment, respecte de l'orientació internacional dels nous negocis, la proporció d'emprenedors catalans en fase inicial (TEA) que no exporten és, malgrat la millora que es produeix el 2018, encara més elevada que la mitjana dels països d'alts ingressos (68,7% per 44,8%).

Els Gràfics 4.51 a 4.53 mostren el posicionament el 2018 de Barcelona i de Catalunya respecte dels altres països i comunitats autònomes, amb relació a vuit de les principals característiques de les empreses de creació recent. Vegem en primer lloc com és la posició de Catalunya en relació amb la resta de països d'alts ingressos. Pel que fa a la distribució sectorial de les empreses de creació recent (TEA), Catalunya està el 2018 en una posició per sobre de la mitjana dels països d'alts ingressos pel que fa a la proporció de noves empreses transformadores, ocupa el primer lloc pel que fa a proporció d'empreses noves dedicades a serveis a empreses i el penúltim lloc en serveis al consumidor. El percentatge d'emprenedors en fase inicial amb negocis que ofereixen un producte completament o en part nou està immediatament a sota de la mitjana dels països d'alts ingressos. També està sota la mitjana en l'ús de tecnologies de menys de cinc anys i en la percepció que hi ha poca competència en el sector en què ha creat la nova empresa. Finalment, està també per sota de la mitjana dels països d'alts ingressos pel que fa a intensitat exportadora, mesurada com la proporció d'emprenedors en fase inicial amb negocis que el 2018 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior, i també queda per sota de la mitjana en expectatives de dimensió (emprenedors en fase inicial que esperen tenir més de cinc empleats d'aquí a cinc anys). En relació amb les comunitats autònomes, Catalunya es troba per sota de la

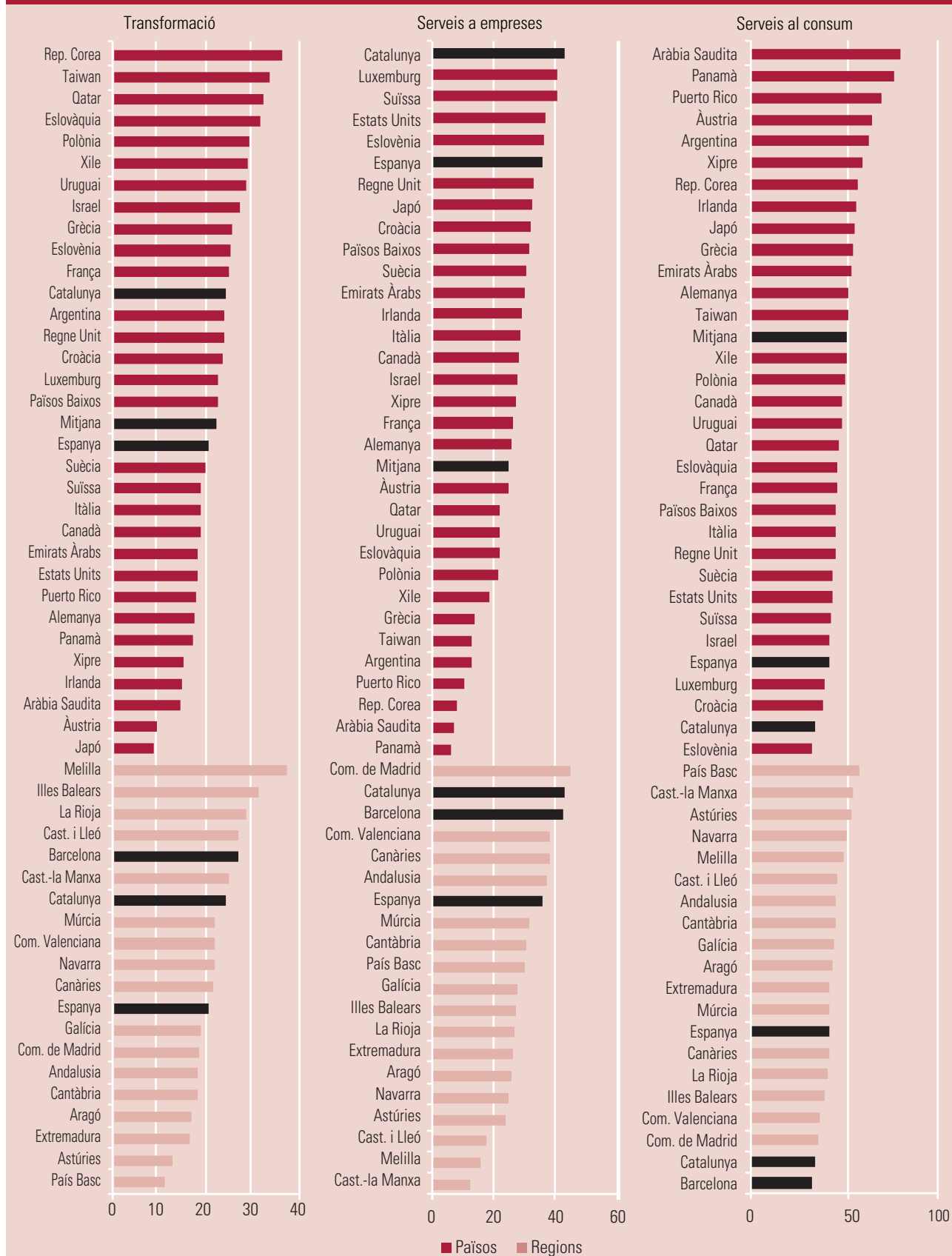
mitjana en proporció d'empreses noves dedicades a serveis al consumidor i per sobre de la mitjana en totes les altres característiques de qualitat de l'emprenedoria considerades.

En relació amb aquestes mateixes variables, el Gràfic 4.54 presenta el posicionament de Catalunya respecte d'Espanya, la UE i les economies d'alts ingressos. Les conclusions són anàlogues a les apuntades en els paràgrafs anteriors. Finalment, la comparació de Barcelona amb la resta de Catalunya que es mostra en el Gràfic 4.55 indica una menor intensitat de serveis als consumidors, unes menors expectatives de creixement i, per contra, tecnologies més noves a Barcelona.

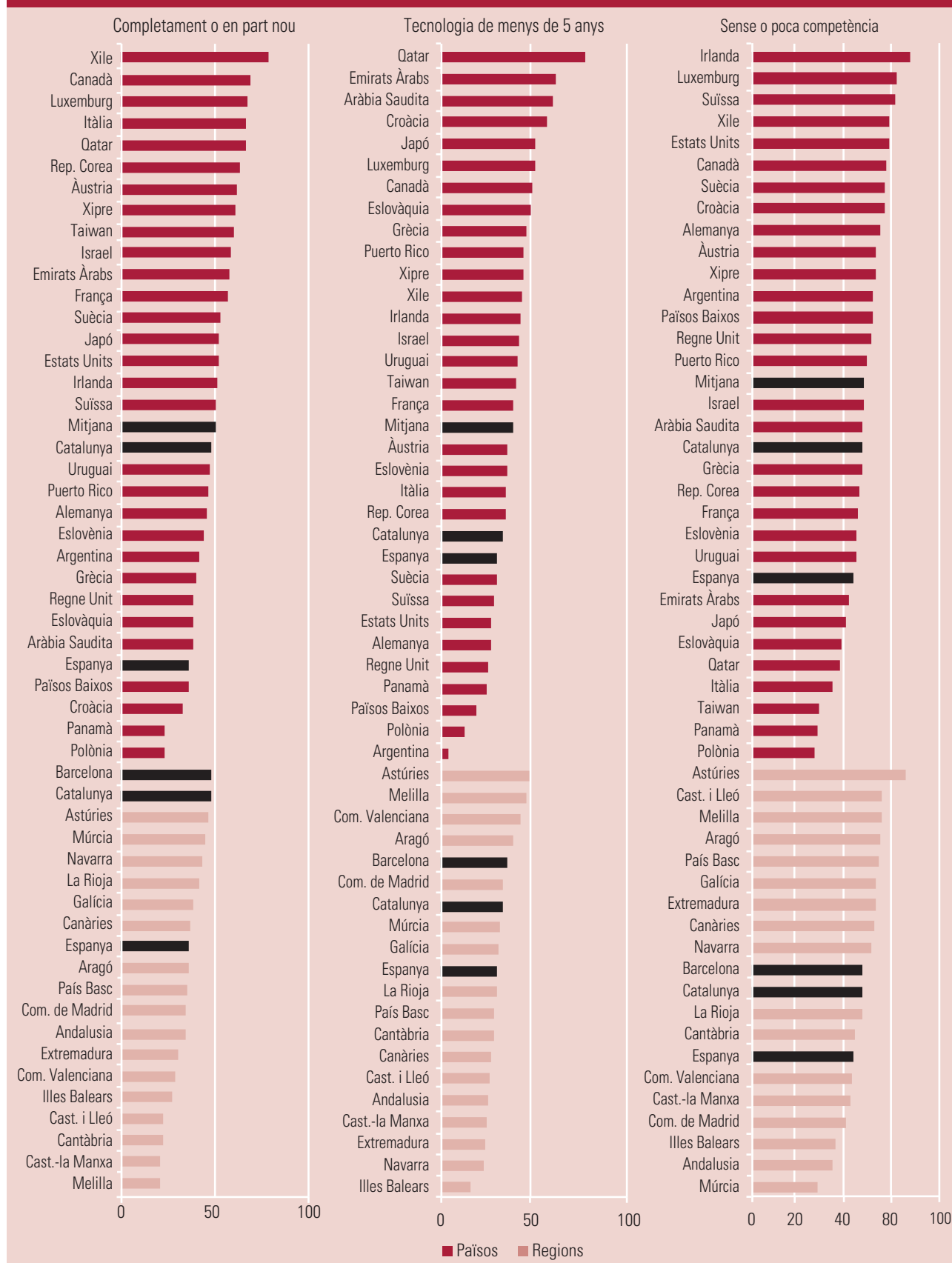
Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2018. Anàlisi per tipus d'economia

		Distribució sectorial				Expectatives creixement	Orientació innovadora			Orientació internacional			
		Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	+ de 5 empleats en 5 anys	Completament	En part	Gens	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
	Mitjana	7,8	26,5	4,2	61,4	15,6	26,0	23,6	50,4	68,9	12,5	14,0	4,7
Economies d'ingressos baixos	Angola	0,8	15,5	5,7	77,9	26,6	14,3	23,3	62,4	93,1	5,1	0,8	0,9
	Egipte	8,3	35,0	3,2	53,5	22,7	26,9	22,6	50,5	56,8	20,9	18,3	4,0
	Índia	5,9	18,6	4,4	71,1	12,1	44,4	27,6	27,9	58,6	16,0	17,6	7,8
	Indonèsia	2,5	16,4	4,9	76,3	3,5	30,4	18,9	50,6	91,8	2,5	4,6	1,1
	Madagascar	22,3	20,3	1,8	55,6	3,0	10,5	18,7	70,8	94,4	4,5	0,6	0,5
	Marroc	4,4	42,1	4,0	49,5	12,6	35,5	34,5	30,0	23,5	21,5	41,7	13,2
	Sudan	10,2	37,9	5,8	46,1	28,8	19,6	19,8	60,6	63,7	17,1	14,1	5,0
	Mitjana	5,6	23,7	11,6	59,0	27,6	15,7	32,2	52,1	67,1	20,6	9,1	3,1
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	0,5	29,6	11,9	58,0	6,5	5,9	2,5	91,6	99,3	0,4	0,3	0,0
	Bulgària	11,6	18,4	14,1	55,8	3,4	4,1	18,3	77,6	70,0	22,6	6,5	0,9
	Xina	1,4	20,1	13,4	65,2	30,7	11,4	70,0	18,6	62,8	28,4	5,8	3,0
	Colòmbia	3,8	27,6	16,5	52,1	53,7	12,3	26,1	61,6	57,5	33,0	6,8	2,8
	Guatemala	2,9	15,9	9,8	71,4	32,9	35,3	36,5	28,3	95,6	2,1	1,8	0,5
	Iran	7,4	19,2	25,1	48,4	43,7	6,0	24,5	69,5	69,6	25,4	4,6	0,3
	Líban	1,9	15,2	5,0	77,9	10,4	18,9	43,4	37,8	11,7	29,0	47,4	11,9
	Perú	1,8	24,6	5,2	68,4	20,7	13,7	25,8	60,6	69,3	22,6	4,2	3,9
	Rússia	8,9	37,4	11,8	42,0	20,7	12,5	12,6	74,9	94,0	4,4	0,8	0,8
	Tailàndia	13,7	17,2	4,2	64,9	25,6	16,3	44,6	39,1	54,5	26,9	13,4	5,2
	Turquia	8,1	35,5	11,1	45,4	55,2	36,0	50,0	14,0	53,6	32,2	9,1	5,0
	Mitjana	3,7	21,4	23,5	51,4	27,4	18,9	30,0	51,1	44,8	30,7	15,2	9,3
	Mitjana UE28	4,5	20,7	27,1	47,7	24,6	16,4	29,3	54,3	39,8	34,3	15,7	10,2
Economies d'ingressos alts	Alemanya	6,9	16,5	24,2	52,4	33,0	16,6	27,9	55,5	47,6	33,5	13,5	5,4
	Aràbia Saudita	0,0	13,7	5,9	80,4	28,6	8,5	28,4	63,1	36,2	23,9	23,1	16,8
	Argentina	2,6	23,1	11,5	62,8	13,8	12,5	28,2	59,3	88,6	8,4	2,4	0,5
	Àustria	2,9	8,7	23,3	65,1	19,6	13,1	46,8	40,2	24,7	32,3	22,5	20,4
	Canadà	6,3	17,9	26,9	49,0	28,2	29,6	37,5	32,9	23,9	32,3	26,2	17,7
	Catalunya	1,2	23,5	40,9	34,3	21,1	19,3	27,4	53,4	68,7	18,2	8,0	5,2
	Xile	3,7	28,1	17,3	50,8	39,9	30,9	46,1	22,9	99,0	0,6	0,3	0,2
	Corea	0,3	35,4	6,9	57,4	20,7	23,7	38,4	37,8	77,8	11,7	8,4	2,1
	Xipre	0,0	14,3	25,8	59,9	38,6	32,2	26,9	40,8	35,3	26,6	22,0	16,1
	Croàcia	8,3	22,8	30,3	38,5	31,4	13,7	17,9	68,3	11,4	48,3	24,5	15,8
	Emirats Àrabs	0,0	17,5	28,7	53,8	59,4	26,6	29,7	43,7	20,1	33,2	36,4	10,4
	Eslovènia	2,6	30,6	20,4	46,4	30,0	13,3	23,7	63,0	34,5	43,6	11,4	10,6
	Eslovàquia	8,4	24,3	34,4	32,8	19,1	18,4	24,7	56,9	32,9	38,4	15,5	13,2
	Espanya	4,4	19,8	34,1	41,7	13,4	12,5	22,7	64,9	69,3	21,4	6,4	2,9
	Estats Units	4,4	17,3	34,8	43,5	34,8	12,4	37,9	49,7	34,6	52,7	7,9	4,8
	França	5,2	24,0	24,7	46,2	34,0	14,4	40,7	44,9	45,7	34,4	12,3	7,6
	Grècia	7,9	24,9	12,5	54,7	18,9	10,5	28,4	61,1	23,7	48,8	17,3	10,1
	Irlanda	1,9	14,1	27,4	56,5	47,4	19,7	29,9	50,4	25,5	39,0	26,5	9,1
	Israel	5,2	26,4	26,4	41,9	28,4	22,2	35,0	42,7	33,9	35,9	11,6	18,6
	Itàlia	9,6	17,9	27,2	45,2	16,0	27,4	37,7	34,8	45,6	34,4	15,2	4,8
	Japó	5,5	8,1	30,8	55,5	26,1	15,1	35,5	49,5	30,9	44,0	20,7	4,3
	Luxemburg	0,3	21,7	38,9	39,0	18,9	15,8	50,4	33,9	14,2	38,6	23,7	23,6
	Països Baixos	3,2	21,7	29,7	45,4	14,5	22,6	12,5	64,9	70,4	20,9	6,7	2,0
	Panamà	1,9	16,3	5,2	76,7	8,3	10,5	11,9	77,6	74,8	10,9	1,7	12,6
	Polònia	1,2	28,5	20,1	50,2	13,8	3,1	18,9	78,0	82,9	14,1	1,5	1,5
	Puerto Rico	3,9	17,0	9,5	69,6	27,1	15,9	29,5	54,7	41,5	34,7	17,2	6,7
	Qatar	1,2	31,4	20,5	46,9	32,7	36,3	28,8	34,9	45,9	12,3	27,0	14,8
	Regne Unit	1,0	23,0	31,2	44,8	23,9	14,1	23,1	62,8	41,3	39,2	13,1	6,4
	Suècia	8,5	18,9	28,8	43,7	21,3	14,8	36,7	48,5	31,3	35,7	19,4	13,5
	Suïssa	0,7	18,2	38,7	42,4	36,2	23,1	26,0	50,9	13,8	52,9	26,4	6,9
	Taiwan	3,9	32,7	11,7	51,7	47,7	42,8	15,8	41,4	56,7	32,5	5,0	5,9
	Uruguai	3,0	27,8	20,4	48,8	22,1	13,0	33,0	54,0	73,8	17,8	5,4	3,1

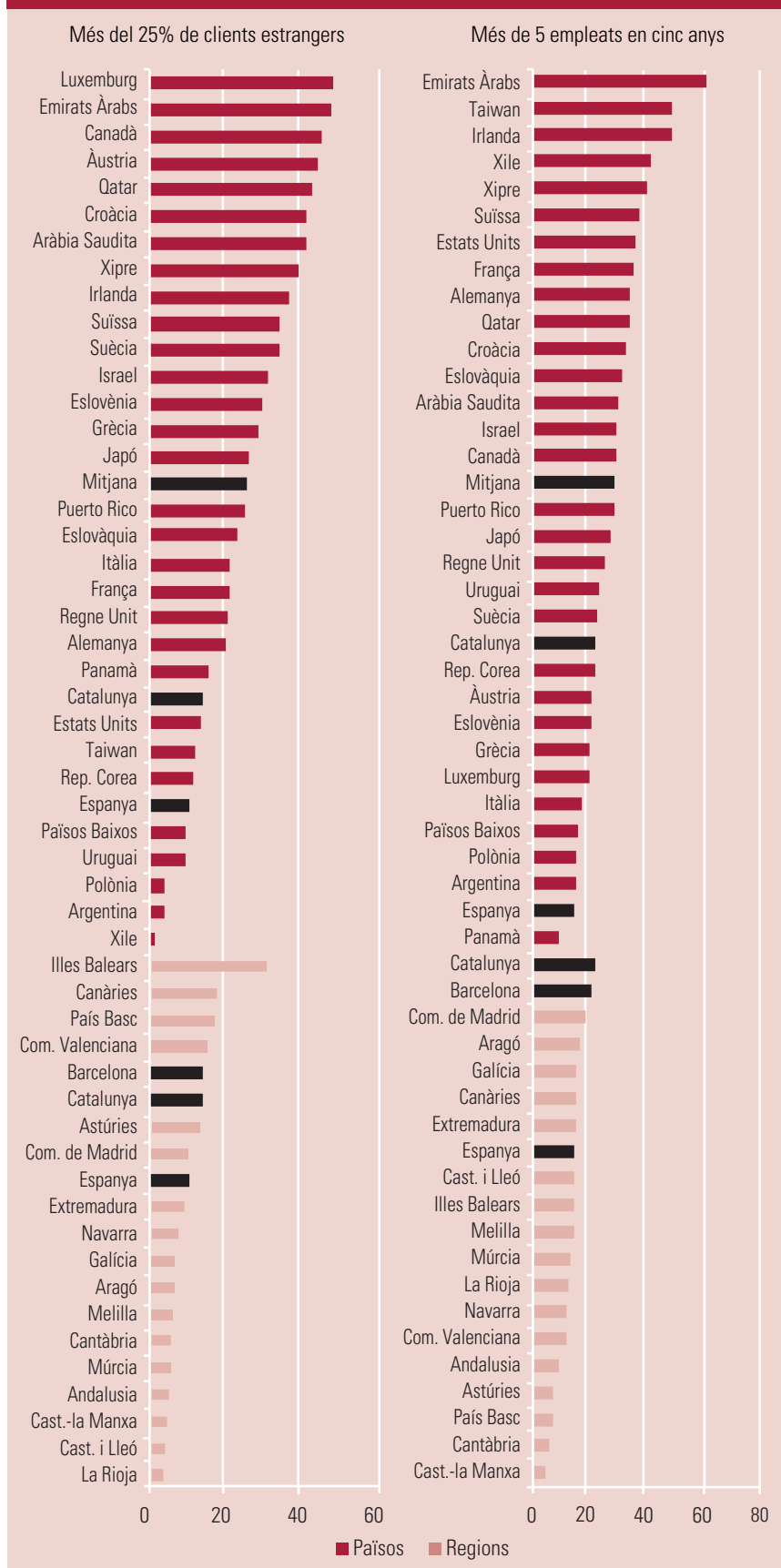
Gràfic 4.51. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum el 2018



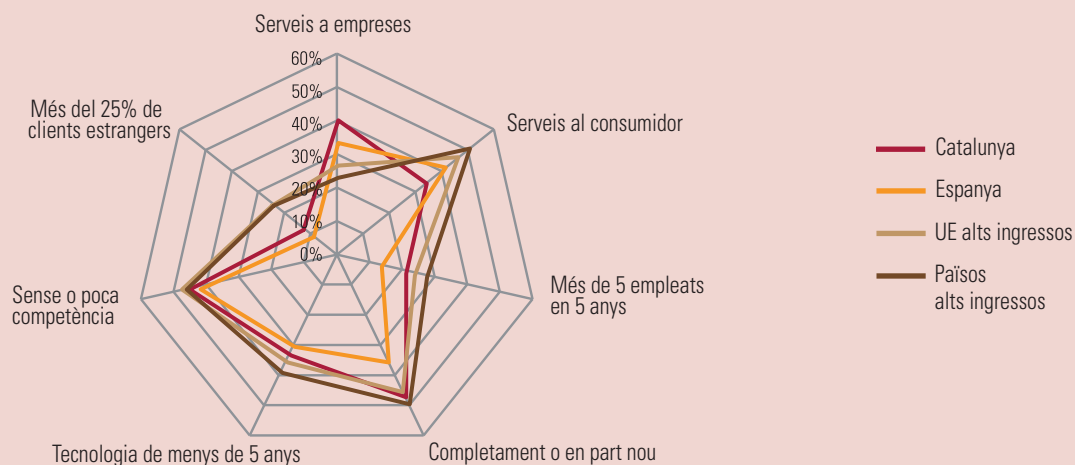
Gràfic 4.52. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2018 oferien un producte completament o en part nou, que usaven tecnologies amb menys de cinc anys d'antiguitat i que tenien poca o cap competència



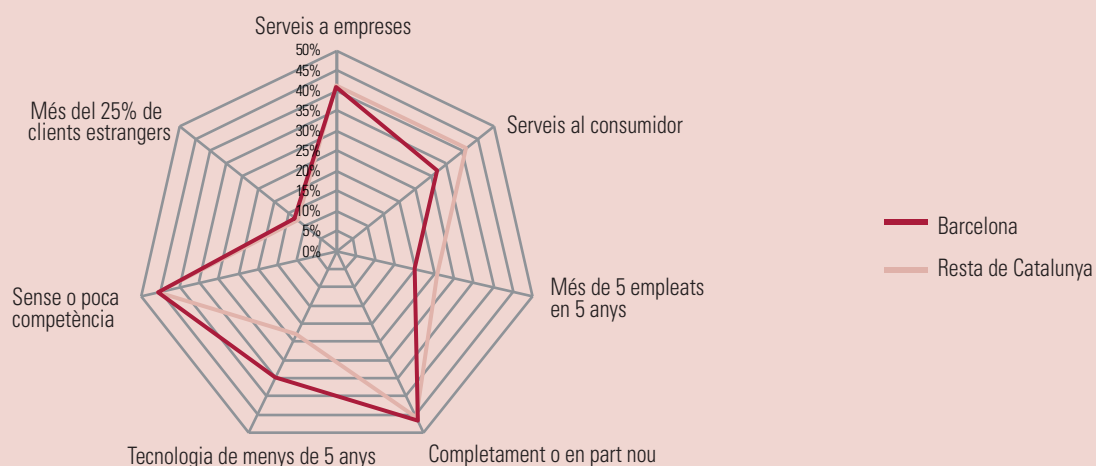
Gràfic 4.53. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2018 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys



Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació de la mitjana d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) el 2018



Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació de la mitjana de la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) el 2018



5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

En aquest capítol s'analitza el perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor referit a les variables següents: l'edat, el gènere, el nivell de renda i la situació laboral. Cal esmentar que el nivell d'educació, una altra de les variables rellevants del perfil, s'ha examinat anteriorment (apartat 4.2 del capítol anterior) per la seva estreta relació amb les motivacions per emprendre. L'anàlisi de les quatre variables incloses en aquest capítol permetrà completar l'anàlisi prèvia amb la finalitat de caracteritzar amb més detall les persones involucrades en les diverses etapes del procés emprenedor.

5.1 Distribució per edat

A partir de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM el 2018, s'obté que l'edat mitjana dels emprenedors catalans és similar a la dels anys anteriors. En concret, l'edat mitjana dels potencials se situa en els 38 anys, i la dels que estan en fase inicial (TEA), en els 41 anys (Taula 5.1). Les majors diferències, igual que en anteriors exercicis, s'aprecien quan es comparen aquestes dades amb la mitjana dels consolidats, que el 2018 és de 49 anys. Per la seva banda, els que abandonen tenen, de mitjana, 48 anys. Aquestes diferències d'edat són lògiques atès que els emprenedors consolidats i els que abandonen són els que més temps fa que estan involucrats en el seu projecte empresarial.

Els resultats a la demarcació de Barcelona indiquen que l'edat mitjana dels emprenedors el 2018 és òbviament similar a la del conjunt de Catalunya (Taula 5.2). No obstant això, les diferències entre grups són una mica més pronunciades, ja que la mitjana dels emprenedors potencials és de 37 anys, la dels que estan en fase inicial és de 41 anys, la dels consolidats 49 anys i la dels que abandonen 48 anys. Respecte de l'any 2017, els emprenedors potencials barcelonins són, de mitjana, un any més joves, mentre que els que estan en fase inicial tenen una mitjana superior en un any, igual que els consolidats.

La distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya l'any 2018 indica que l'edat mitjana de les dones és superior a la dels homes únicament en els emprenedores noves (44 anys de mitjana davant de 41 anys en homes). Els homes tenen una edat mitjana més elevada que la de les dones en els grups d'emprenedors naixents (42 davant de 39), en fase inicial (42 davant de 41), consolidats (50 davant de 48) i abandonaments (49 davant de 46), la qual cosa indica que a Catalunya les emprenedores són més joves que els emprenedors. En el grup de potencials, l'edat mitjana és la mateixa en tots dos col·lectius (38 anys).

Novament els resultats a Barcelona són molt similars als del conjunt de Catalunya. Cal destacar, tanmateix, que l'edat mitjana de les emprenedores barcelonines noves és un any superior a la de les catalanes en aquest

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	38	40	42	41	49	48
Desviació estàndard	11	11	9	10	11	10
Mínim	18	19	20	19	18	27
Percentil 05	21	25	26	25	30	29
Percentil 10	23	26	30	27	32	35
Percentil 25	29	31	36	34	42	41
Mediana	37	40	42	41	51	48
Percentil 75	46	50	49	49	58	56
Percentil 90	53	55	55	55	62	62
Percentil 95	57	57	58	58	64	64
Màxim	63	63	64	64	64	64

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	37	41	42	42	49	49
Desviació estàndard	11	12	10	11	11	10
Mínim	18	19	20	19	18	27
Percentil 05	21	25	26	25	32	35
Percentil 10	23	26	30	27	32	37
Percentil 25	29	31	36	33	41	42
Mediana	36	41	42	42	51	53
Percentil 75	44	52	49	49	58	58
Percentil 90	53	56	55	56	63	63
Percentil 95	58	58	57	58	64	64
Màxim	63	63	64	64	64	64

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya en el 2018

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	38	39	44	41	48	46
	Desviació estàndard	12	10	9	10	12	10
Homes	Mitjana	38	42	41	42	50	49
	Desviació estàndard	10	12	10	11	9	11

Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona en el 2018

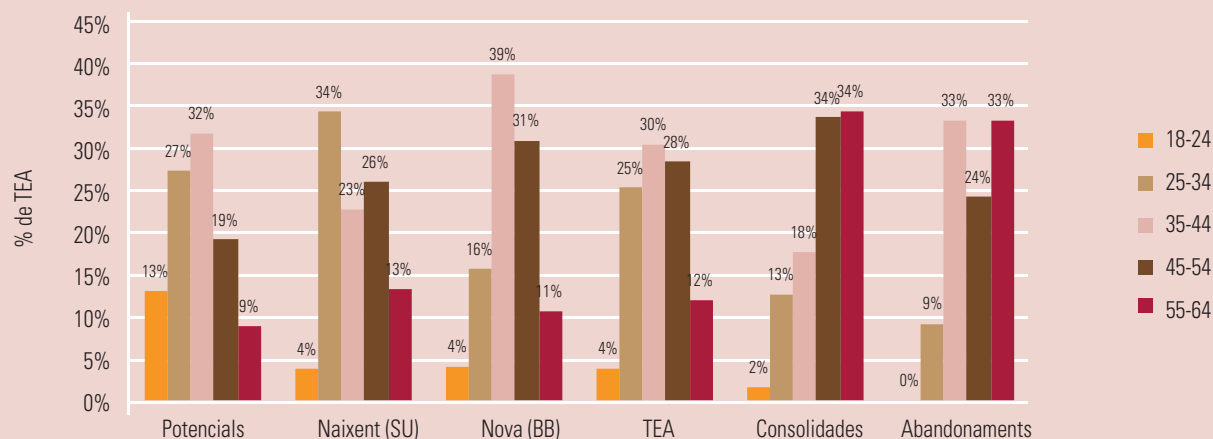
		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	36	39	43	41	47	48
	Desviació estàndard	12	11	9	10	12	9
Homes	Mitjana	38	43	41	42	50	50
	Desviació estàndard	11	12	10	11	10	11

grup (39 anys de mitjana) i que l'edat de les emprenedores de Barcelona que abandonen és encara més elevada que la dels emprenedors (51 davant de 45) (Taula 5.4).

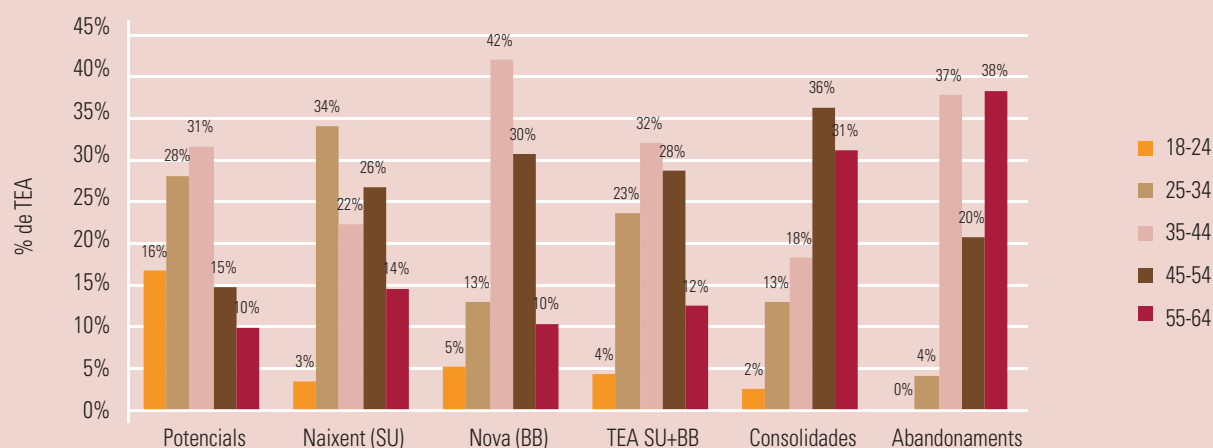
Més enllà dels valors mitjans, és interessant observar la distribució per grups d'edat dels emprenedors catalans (Gràfic 5.1). Els resultats mostren que a la franja de 18-24 anys hi predominen els potencials (els joves d'aquesta franja representen el 13% del total de potencials, mentre que en els altres grups són menys del 5%), en la de 25-34 hi destaquen els naixents (34%), en la de 35-44 hi ha proporcionalment més nous (són un 39% del total), en la de 45-54 hi destaquen els consolidats (34% del total) i, finalment, en la de 55-64 hi predomina el percentatge de consolidats (34%) i d'abandonaments (33%). Així doncs, i igual que anys anteriors, els individus joves estan més concentrats en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat dominen en fases més avançades.

En el cas de Barcelona els patrons són semblants (Gràfic 5.2). No obstant això, cal assenyalar que en el grup d'emprenedors joves barcelonins hi ha tres punts percentuals més de persones en edat de 18 a 24 anys que en el grup de joves catalans en el seu conjunt (16% davant de 13%). Aquesta mateixa diferència de tres punts també apareix en els emprenedors nous del grup de 35 a 44 anys (42% davant de 39%). D'altra banda, en el

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018



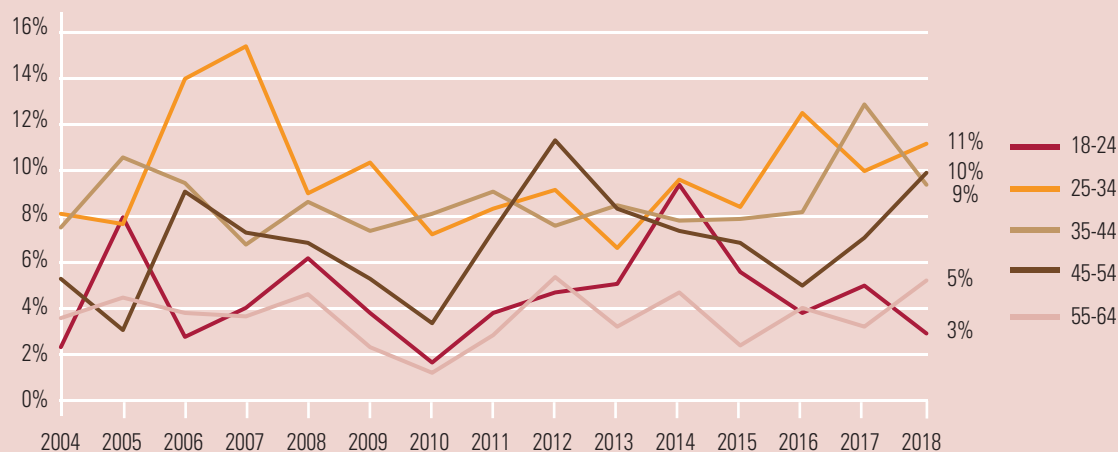
Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018



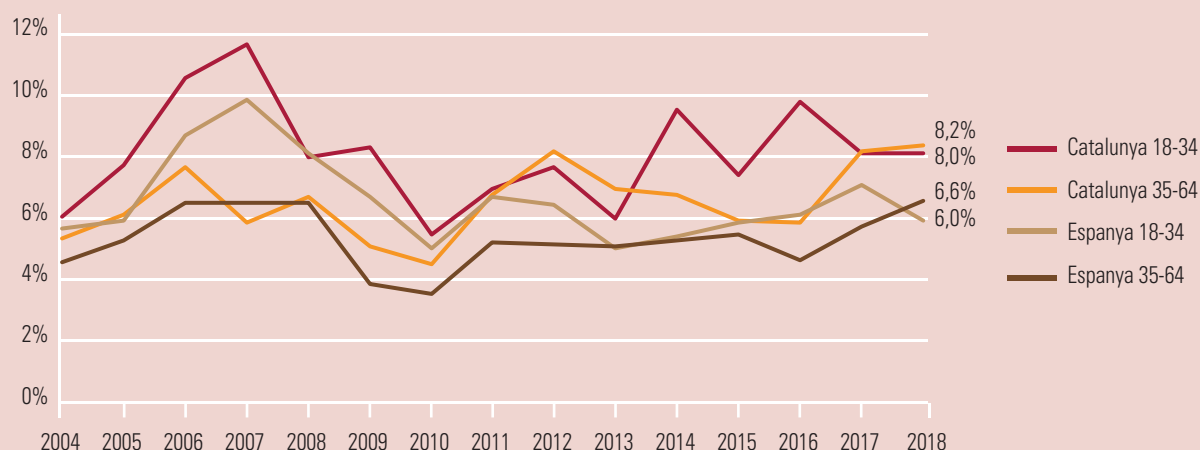
grup d'abandonaments, el grup d'edat de 55 a 64 anys és cinc punts superior a Barcelona que no pas a Catalunya (38% davant de 33%).

A fi d'analitzar en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre, a continuació es presenten els resultats de l'índex TEA en cadascun dels cinc trams d'edat (Gràfic 5.3). Els resultats indiquen que el grup de 25-34 és el que té una TEA superior (11%), seguit del grup de 45-54 (10%) i del de 35-44 (9%). Amb una TEA inferior hi ha els grups de 55-64 (5%) i de 18-24 (3%). Respecte de l'any 2017, el 2018 hi ha diversos canvis. D'una banda, es produeix un increment considerable de tres punts en el grup de 45-54 anys, un augment de dos punts en els que tenen entre 55 i 64 anys i un increment d'un punt percentual en el tram de 25-34. D'altra banda, s'observa un descens de tres punts en el grup de 35-44 i una disminució de dos punts en el grup de 18-24 anys. Aquestes variacions han situat com a grup amb una TEA més alta el 2018 el de 25 a 34 anys, tal com ja va succeir en el trienni 2014-2016. El tram amb una major TEA el 2017, el de 35 a 44 anys, cau al tercer lloc el 2018, i és superat pel grup de 45 a 54 anys. El patró que es manté des del 2015 és que aquests trams intermedis (25-34, 35-44 i 45-54) assoleixen una TEA superior als grups de menor i major edat (18-24 i 55-64).

Gràfic 5.3. Evolució de l'índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2018



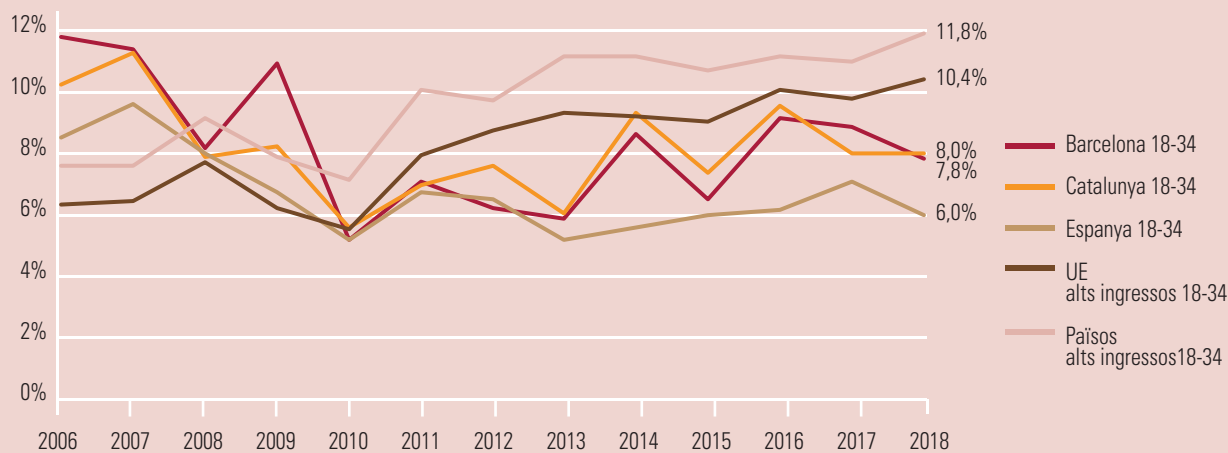
Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2018



Si classifiquem els emprenedors en dos grans grups d'edat (18-34 i 35-64 anys) es pot observar que la TEA dels emprenedors joves i dels madurs és similar (8,0% i 8,2%, respectivament) (Gràfic 5.4). Després que en el període 2014-2016 la TEA dels joves catalans estigués clarament per sobre de la dels madurs, els dos últims anys totes dues taxes s'han igualat i, de fet, el 2018 la del grup de 35-64 supera en dues desenes la del grup de 18-34. A Espanya, la TEA dels madurs ha augmentat vuit desenes respecte del 2017 (del 5,8% al 6,6%) i per primera vegada en la sèrie és superior a la dels joves (6,6% davant de 6,0%, respectivament). Aquestes taxes d'emprenedoria a Espanya estan clarament per sota dels nivells assolits a Catalunya en tots dos grups.

Si comparem la TEA dels joves catalans el 2018 (8,0%) amb la de la UE i la dels països avançats amb alts ingressos, veiem que encara hi ha marge de millora, ja que les mitjanes respectives d'aquests països assolixen valors de l'11,8% i el 10,4% el 2018 (Gràfic 5.5). El diferencial de la TEA espanyola dels joves (6,0%) amb la d'aquests països és encara més gran, mentre que a Barcelona el nivell assolit és similar al que existeix a Catalunya (7,8% davant de 8,0%).

Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA de joves (18-34 anys) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018



Per finalitzar aquest apartat centrat en l'edat dels emprenedors, es comparen les percepcions, valors i aptituds dels emprenedors segons els dos principals grups d'edat (18-34 anys davant de 35-64 anys). Començant pel grup d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, s'aprecia que els joves tendeixen a mostrar una percepció més positiva de l'entorn i de l'emprenedoria (Gràfic 5.6). Especialment, cal destacar que el percentatge de joves emprenedors que declaren que emprendre genera estatus social i econòmic, que posseeixen les habilitats per emprendre, que perceben oportunitats en l'entorn i que coneixen altres emprenedors és força superior (cinc punts percentuals o més) al dels emprenedors de 35 a 64 anys.

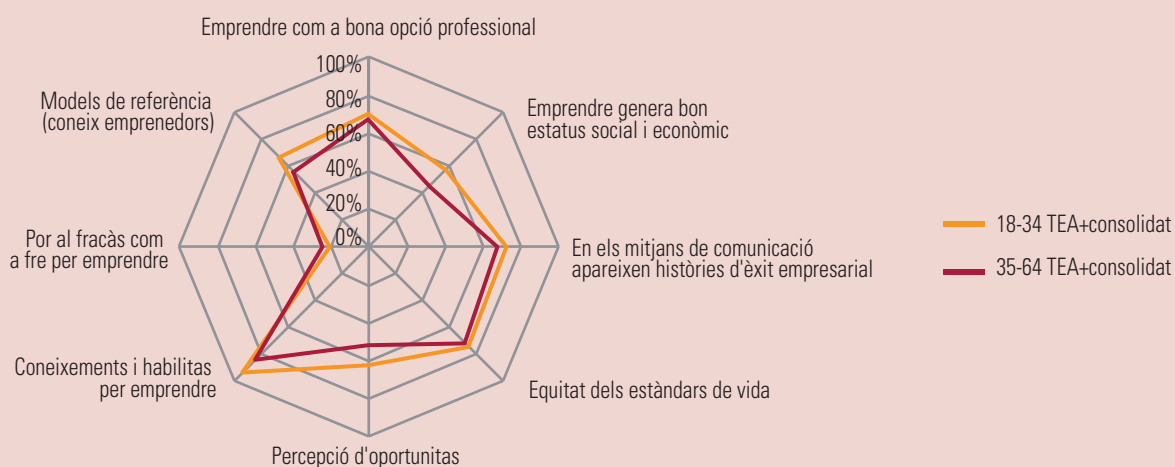
També existeixen diferències si comparem segons els dos grups d'edat els involucrats en el procés emprenedor amb els qui no ho estan. Aquestes diferències són més acusades en els joves emprenedors (18 a 34 anys) en fase inicial (TEA) i consolidats davant dels joves potencials, i sobretot davant dels no involucrats. Així, els primers destaquen en les seves valoracions de percepció d'oportunitats, d'habilitats pròpies per emprendre, models de referència i presència d'històries d'èxit empresarial en els mitjans de comunicació (Gràfic 5.7).

Pel que fa al grup dels emprenedors d'edat entre 35 i 64 anys, veiem que els resultats són similars, si bé les diferències en favor dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats d'una banda i els potencials de l'altra no són tan acusades (Gràfic 5.8). Cal indicar finalment que els no involucrats en el procés emprenedor tenen més por al fracàs i menys autoeficàcia que els involucrats, la qual cosa explica en bona part que no hagin decidit emprendre un projecte empresarial.

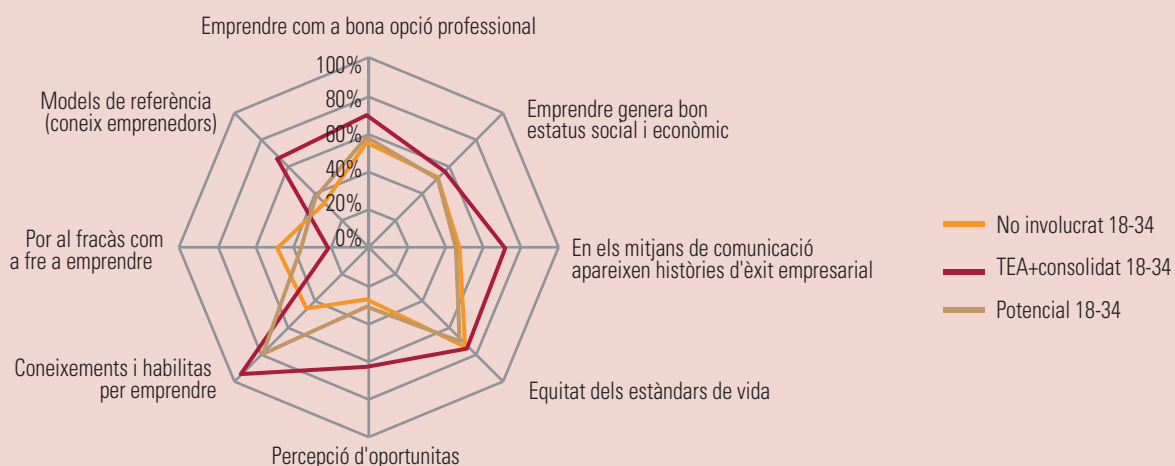
5.2 Distribució per gènere

En aquest apartat s'analitza la distribució de la població emprenedora per gènere a Catalunya. Els resultats de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM l'any 2018 indiquen que el percentatge d'homes emprenedors és més elevat que el de les dones emprenedores en totes les fases del procés, tret del cas dels naixents (Gràfic 5.9). En aquest grup les dones són el 53% davant del 47% dels homes. En canvi, hi ha percentatges clarament superiors d'homes en els que estan en fase potencial (55% davant de 45%) i nova (59% davant de 41%). Cal destacar que la proporció superior d'homes davant de la de les dones és la més elevada de totes en els abandonaments (67% enfront de 33%), la qual cosa podria estar indicant una major persistència en els projectes liderats per dones.

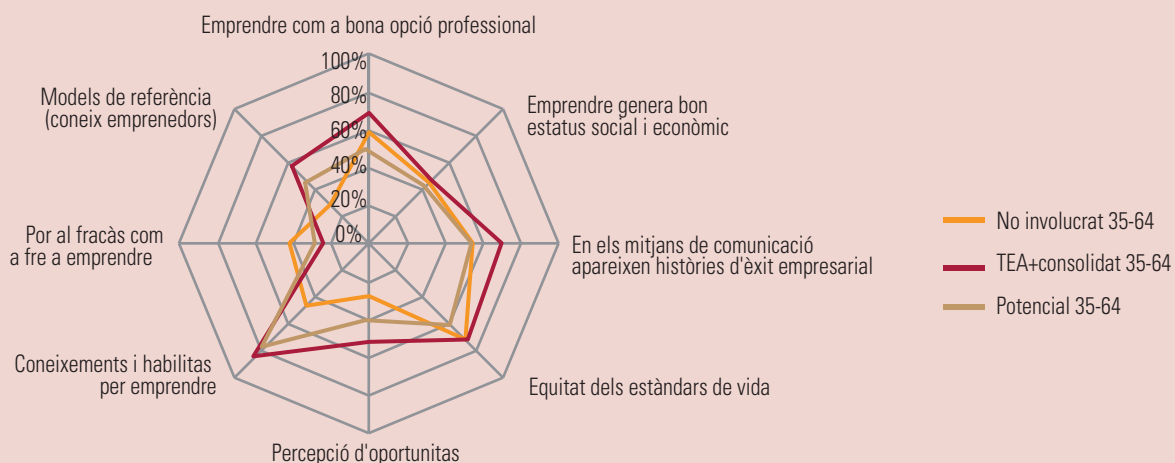
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat



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



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

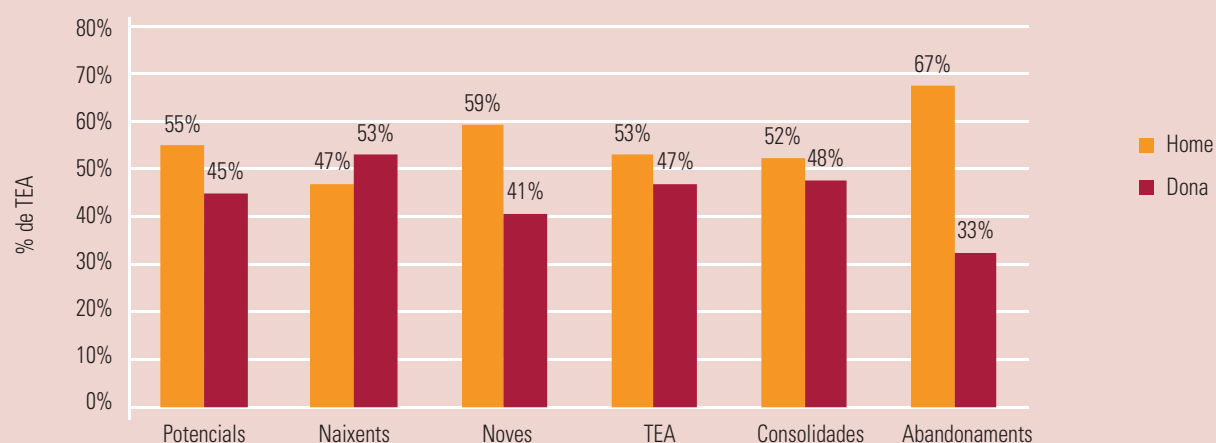


Aquests resultats també s'observen a la demarcació de Barcelona. Tanmateix, cal destacar que les emprenedores barcelonines en fase consolidada són el 44%, per un 48% de totes les catalanes, i que les abandonen són el 36%, davant del 33% en el conjunt de Catalunya (Gràfic 5.10).

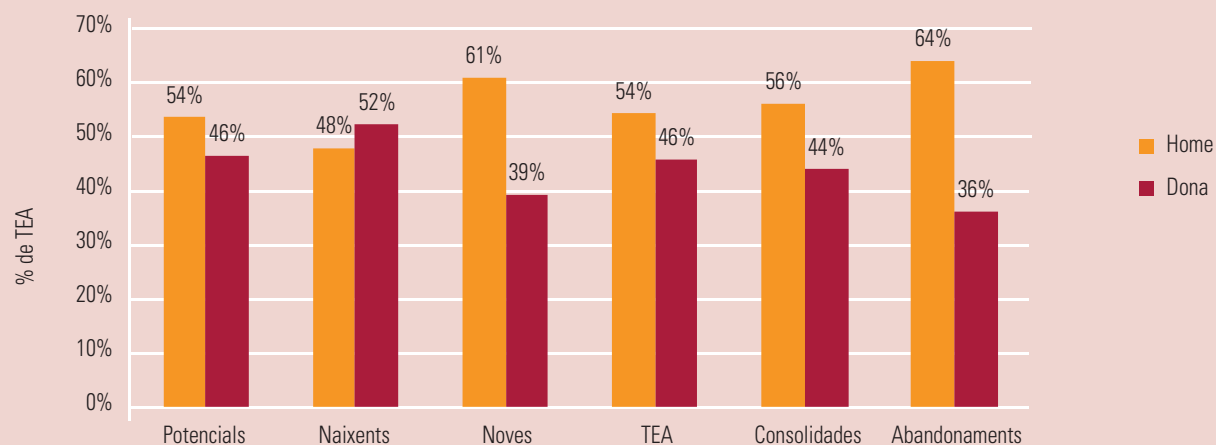
Pel que fa a l'índex TEA per gènere, els resultats a Catalunya mostren que el diferencial entre homes i dones es redueix el 2018 i està únicament en nou desenes: la TEA dels homes és un 8,6% i la de les dones és un 7,7% (Gràfic 5.11). Aquesta diferència s'ha reduït respecte de l'any 2017, ja que llavors estava en 1,8 punts percentuals (TEA masculina del 8,9% i femenina del 7,1%). També és interessant observar que la TEA femenina continua amb una tendència creixent des del 2013. A Espanya, la diferència en la TEA de dones i homes és gairebé igual, atès que la primera està en el 6,0% i la segona en el 6,8%. Les oscil·lacions en la sèrie temporal a Espanya són fins a cert punt similars, encara que menys pronunciades que a Catalunya.

Un indicador important en aquesta anàlisi és la ràtio TEA femenina/TEA masculina. L'any 2018 aquesta ràtio assoleix el 90% a Catalunya (Gràfic 5.12). Això significa que hi ha 0,9 dones emprenedores per cada home emprenedor en fase inicial (TEA). Aquesta ràtio va tocar fons el 2012 (45%) i seguidament es va recuperar fins

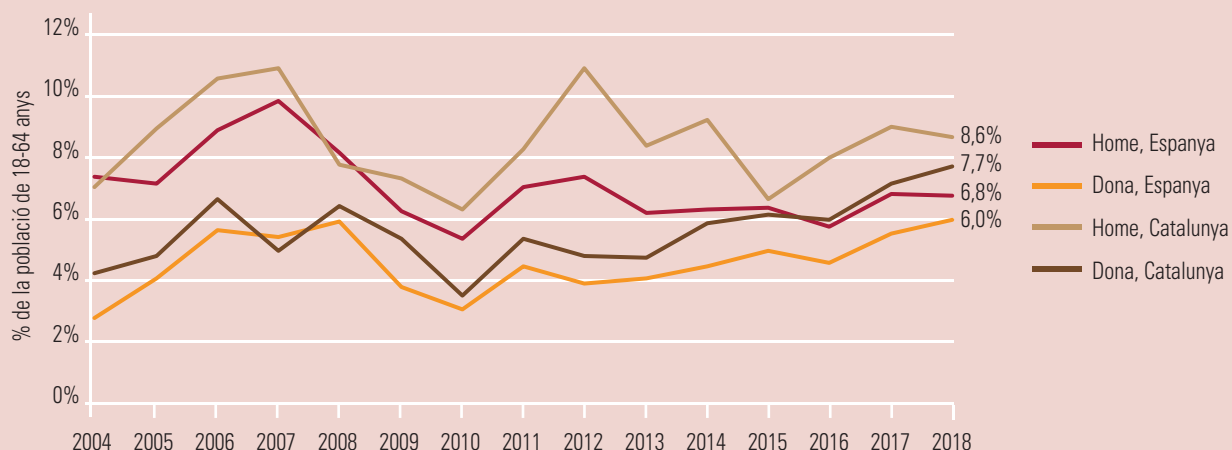
Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018



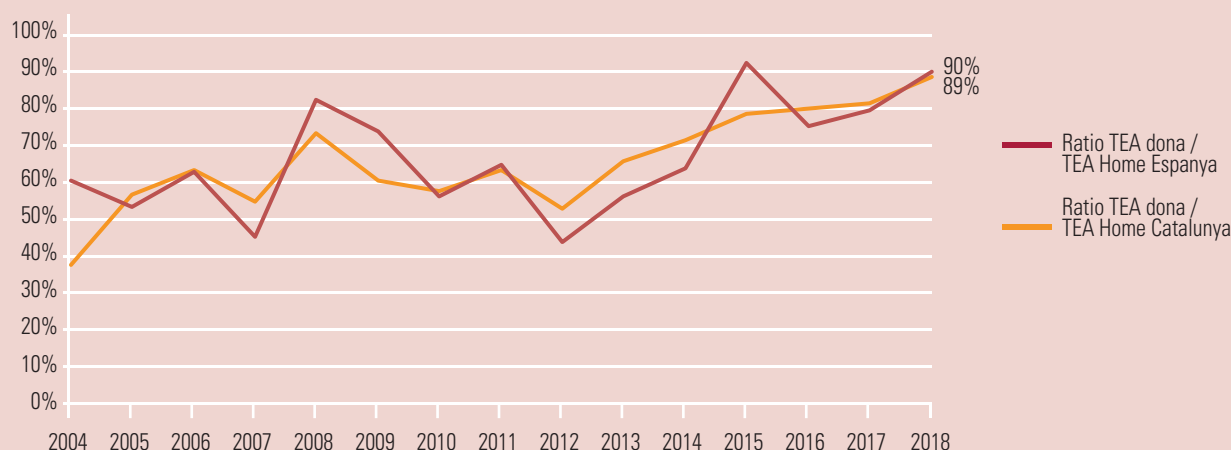
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018



Gràfic 5.11. Evolució de l'índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2018



Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2018



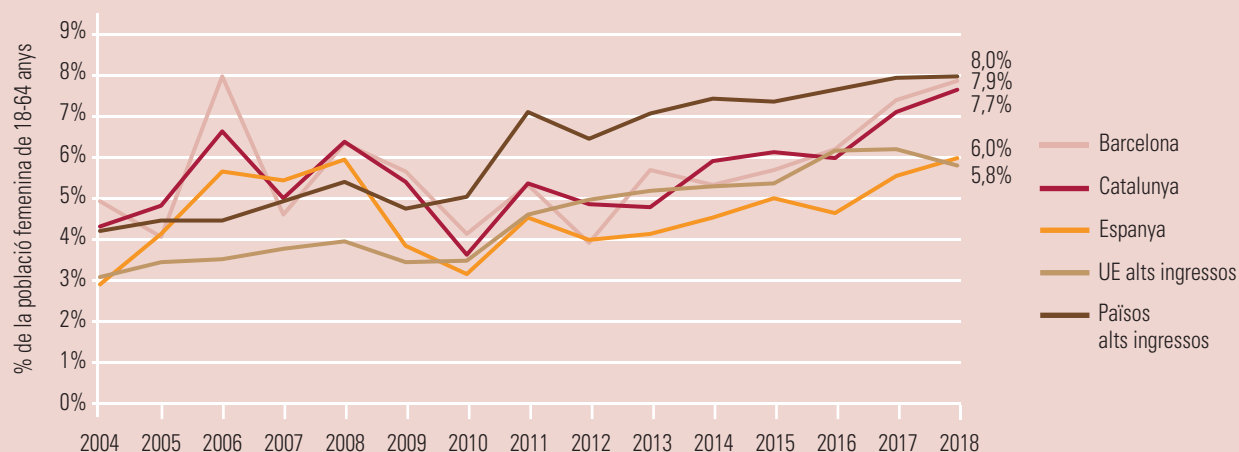
a assolir un valor màxim el 2015 del 92%. El 2016 va disminuir fins al 76%, però el 2017 i el 2018 ha crescut en quatre i en deu punts percentuals, respectivament. La ràtio a Espanya el 2018 està gairebé al mateix nivell que a Catalunya, atès que se situa en el 89%, set punts més que l'any anterior. De fet, la tendència d'aquesta ràtio a Espanya ha estat creixent des del 2012 i amb una variabilitat menor que a Catalunya.

Els resultats positius en relació amb l'emprenedoria femenina assolida a Catalunya també s'aprecien quan es compara amb els països més avançats. Així, el 2018 la TEA femenina catalana és del 7,7%, només tres desenes per sota dels països d'alts ingressos (8,0%) (Gràfic 5.13). A més, és interessant remarcar que la TEA femenina a Barcelona (7,9%) és fins i tot superior a la catalana i gairebé idèntica a la dels països esmentats. En canvi, la TEA femenina a Espanya el 2018 està clarament a un nivell inferior (6,0%), si bé augmenta quatre desenes respecte del 2017. De fet, en quatre dels contextos considerats (Barcelona, Catalunya, Espanya, països d'alts ingressos) la TEA femenina creix el 2018, amb l'excepció dels països de la UE d'alts ingressos, en els quals decreix lleugerament.

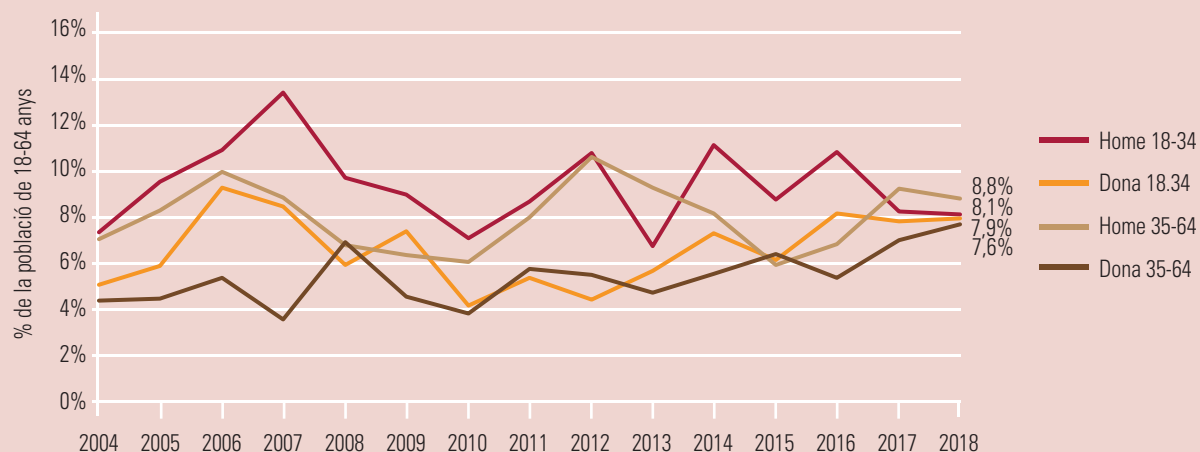
Pel que fa a l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya, l'enquesta del GEM el 2018 proporciona aquests resultats: 8,8% en homes madurs (35-64 anys), 8,1% en homes joves (18-34 anys), 7,9% en dones joves i 7,6% en dones madures (Gràfic 5.14). Respecte de l'any 2017, els canvis són menors ja que el major augment és de dues desenes i correspon a l'índex TEA de les emprenedores joves (18-34 anys). En observar tota la sèrie temporal s'aprecia una certa convergència de la TEA en els últims anys, així com també una diferència cada vegada menor en funció del gènere.

En diferenciar les percepcions, valors i actituds de les dones i els homes catalans que són emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats el 2018, no s'hi aprecien grans diferències (Gràfic 5.15). Sí que cal esmentar que les emprenedores consideren en major mesura que no pas els emprenedors que emprendre és una bona opció professional i que els mitjans de comunicació difonen històries d'èxit empresarial, mentre que els emprenedors declaren en una proporció superior que tenen coneixement d'altres emprenedors (models de referència). En la resta de variables les diferències són petites.

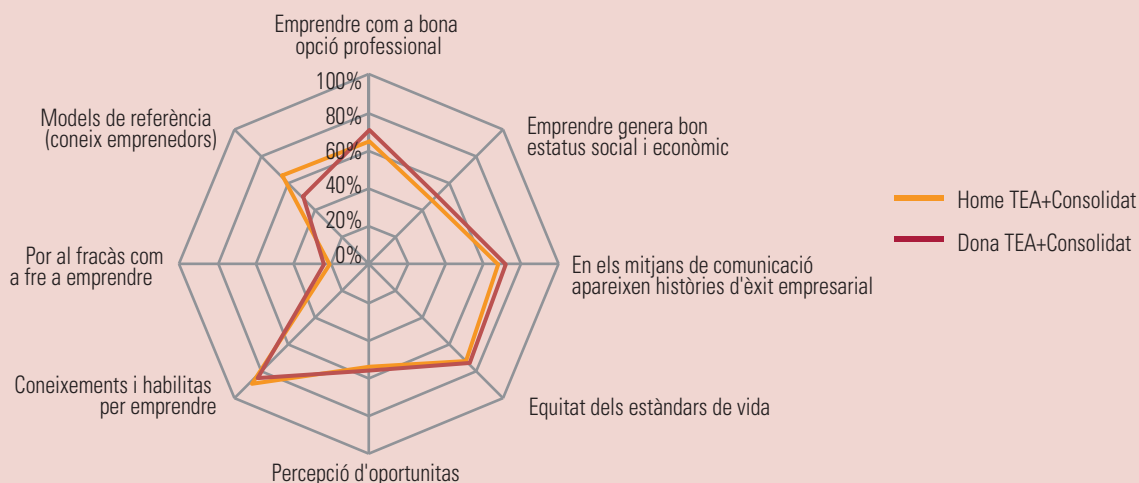
Gràfic 5.13. Evolució de la TEA femenina a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països d'alts ingressos en el període 2004-2018



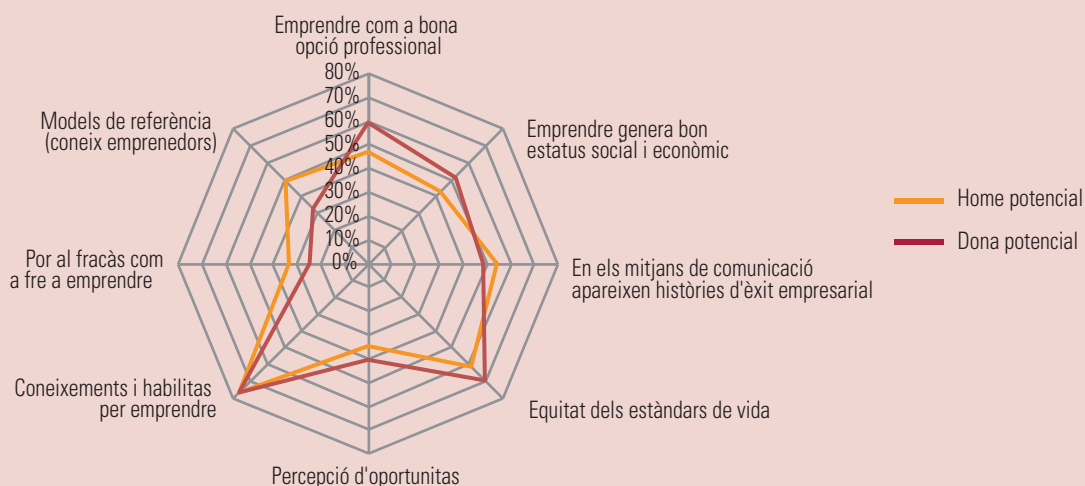
Gràfic 5.14. Evolució de l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2018



Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya en el 2018



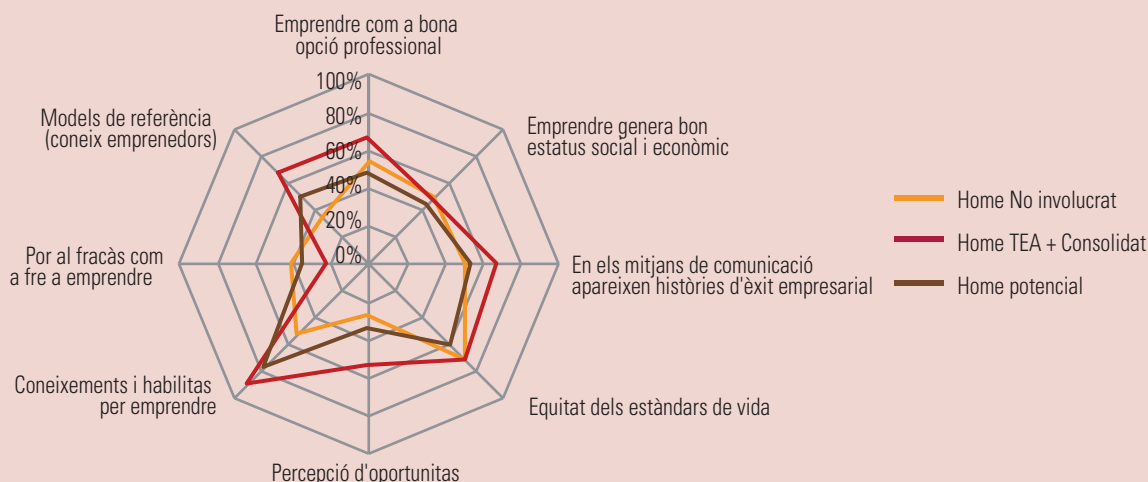
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya en el 2018



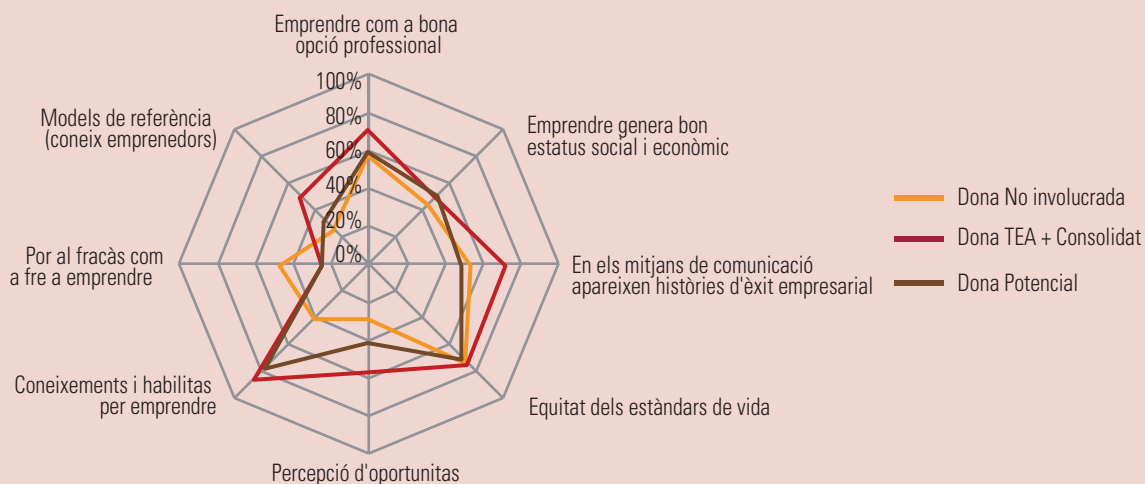
Les diferències són més acusades en el grup d'emprenedors potencials segons el gènere. En aquesta fase de nou les dones consideren en major mesura que emprendre és una bona opció professional i que, a més, genera un bon estatus social i econòmic. A més, també perceben oportunitats en l'entorn en major proporció que els homes. Aquests, per la seva banda, presenten percentatges superiors en el coneixement d'altres emprenedors i en la por al fracàs (Gràfic 5.16).

Per acabar aquest apartat, es comparen les percepcions, valors i actituds de dones i homes a Catalunya el 2018 segons el seu grau d'involucració en el procés emprenedor. Els resultats indiquen que tant les dones com els homes que estan en fase inicial (TEA) o consolidada assoleixen proporcions clarament superiors en diversos aspectes: consideren que emprendre és una bona opció professional, perceben bones oportunitats

Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya en el 2018



Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya en el 2018



en l'entorn, coneixen altres emprenedors i afirmen que els mitjans difonen històries d'èxit empresarial (Gràfics 5.17 i 5.18).

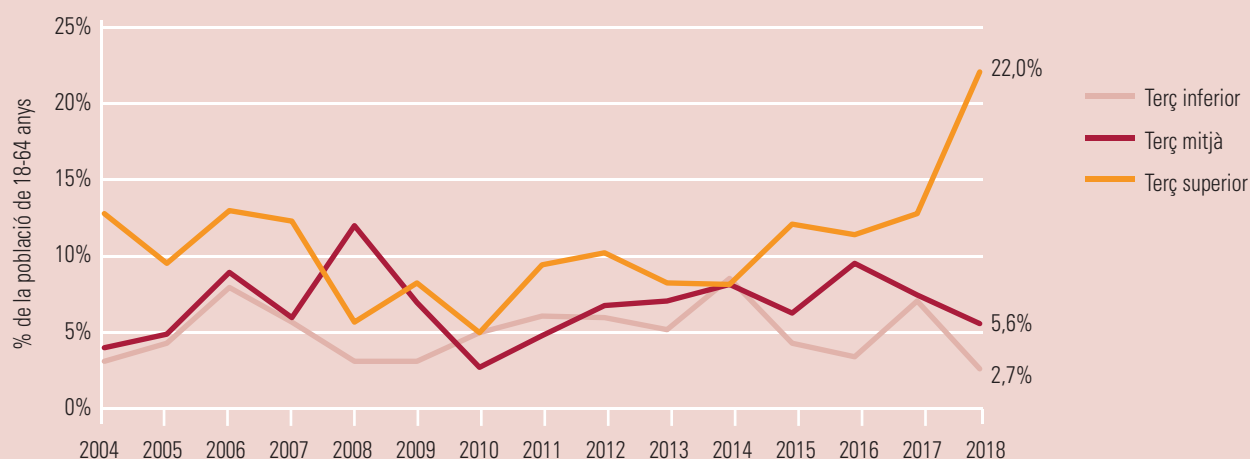
5.3 Distribució per nivell de renda

Les persones que emprenen un nou projecte empresarial solen utilitzar en major mesura els seus propis recursos que no pas recórrer a recursos aliens per realitzar la inversió inicial. En aquest sentit, el nivell de renda dels emprenedors pot ser un factor important a l'hora de decidir involucrar-se o no en la creació d'una empresa i en el seu potencial de creixement posterior (Autio i Acs, 2010). El projecte GEM considera l'activitat emprenedora segons tres trams de renda: inferior (0-20.000 €), mitjà (20.000-30.000 €) i superior (més de 30.000 €).

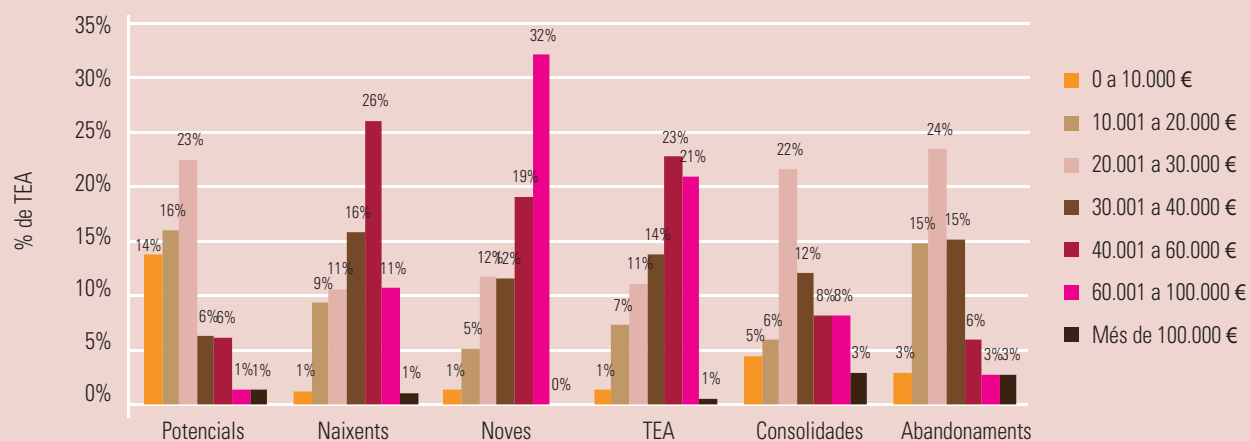
A partir de l'enquesta del GEM a la població adulta catalana, es pot obtenir la TEA de la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda en el període 2004-2018 (Gràfic 5.19). Cal assenyalar que en el 2013 es va canviar la definició dels trams, amb un increment de 10.000 € per a cadascun. Aquesta modificació pot explicar, en part, la caiguda de la TEA del tram superior en aquest any 2013. Des del 2015 fins a l'actualitat la TEA en aquest tram ha crescut, malgrat un petit descens el 2016. El 2018 el creixement és espectacular, atès que augmenta més de nou punts percentuals, i passa del 12,8% al 22,0%. Aquest nivell de renda està molt per sobre de la TEA dels altres dos terços (mitjà i inferior). De fet, el 2018 la TEA de tots dos nivells descendeix. La disminució és d'1,9 punts percentuals en el terç mitjà (del 7,5% al 5,6%) i de 4,4 punts en l'inferior (del 7,1% al 2,7%).

S'estudia a continuació la distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018 atenent a set nivells de renda. Els resultats mostren que el tram de renda predominant entre els emprenedors potencials, els consolidats i els abandonaments és el que va de 20.001 a 30.000 € (23%, 22% i 24%, respectivament) (Gràfic 5.20). En els naixents predominen els que tenen entre 40.001 i 60.000 € (26% del total). Cal destacar que en els empre-

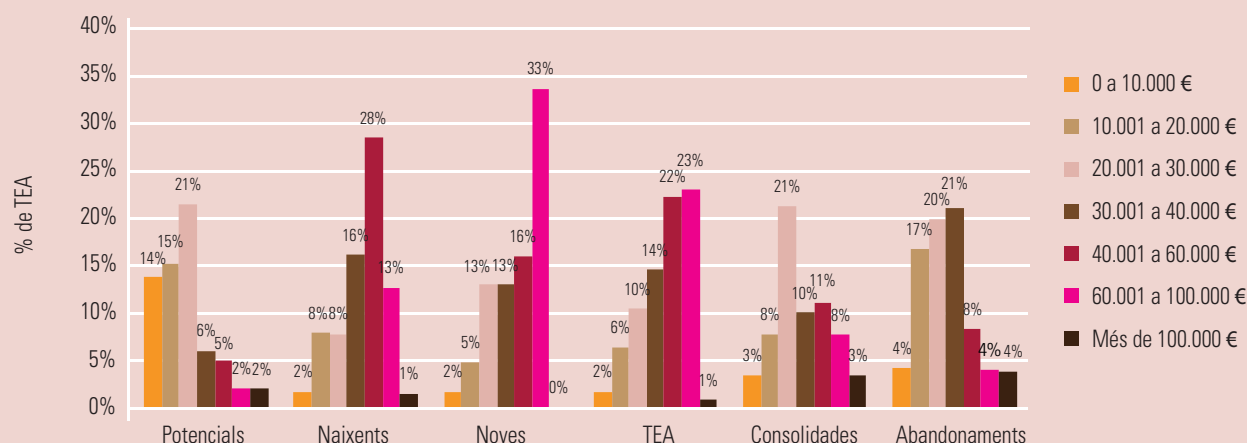
Gràfic 5.19. Evolució de l'índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2018



Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018 per nivell de renda



Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018 per nivell de renda



nedors nous pesa més el tram de 60.001 a 100.000 €, ja que assoleix un considerable percentatge del 32%. Per això, en el grup dels emprenedors en fase inicial (suma dels naixents i els nous) els grups que tenen entre 40.001 i 100.000 € suposen un 44% del total. També s'observa que els emprenedors potencials són els que inclouen majors percentatges dels trams inferiors (14% del total de 0 a 10.000 € i 16% del total de 10.001 a 20.000 €).

Els resultats a Barcelona no difereixen gaire dels de Catalunya (Gràfic 5.21). Es pot destacar que en els abandonaments el tram majoritari és el de 30.001 a 40.000 € (21% del total), el qual està sis punts per sobre de la mitjana catalana en aquest grup (15%). A més, el tram amb major percentatge en els emprenedors en fase inicial a la demarcació barcelonina és el de 60.001 a 100.000 € (23%), un punt percentual per sobre del tram de 40.001 a 60.000 € (23% davant de 22%) i dos punts per sobre del percentatge mitjà a Catalunya (21%).

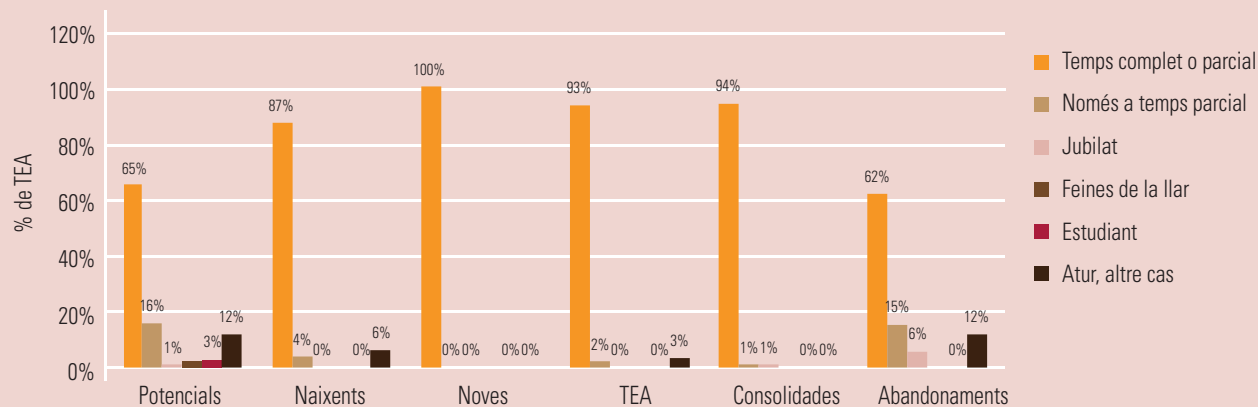
5.4 Distribució per situació laboral

Per completar l'anàlisi del perfil dels emprenedors, en el projecte GEM també es té en compte la seva situació laboral prèvia a la involucració en activitats emprenedores. Els resultats de l'any 2018 indiquen que, igual que en anys anteriors, la gran majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial (Gràfic 5.22). De fet, tots els nous i pràcticament tots els consolidats declaren que estan en aquesta situació (100% i 94% del total, respectivament). En canvi, en el grup d'emprenedors potencials és on s'aprecia un percentatge superior, respecte dels altres col·lectius, d'una situació prèvia d'atur (12% del total), d'una ocupació prèvia a temps parcial (16%) i d'una situació prèvia d'estudiant (3%). També cal destacar que un 6% dels emprenedors naixents estava prèviament en una situació d'atur. En el cas dels abandonaments aquest percentatge se situa en el 12% del total. A més, un 15% dels que han abandonat eren a temps parcial.

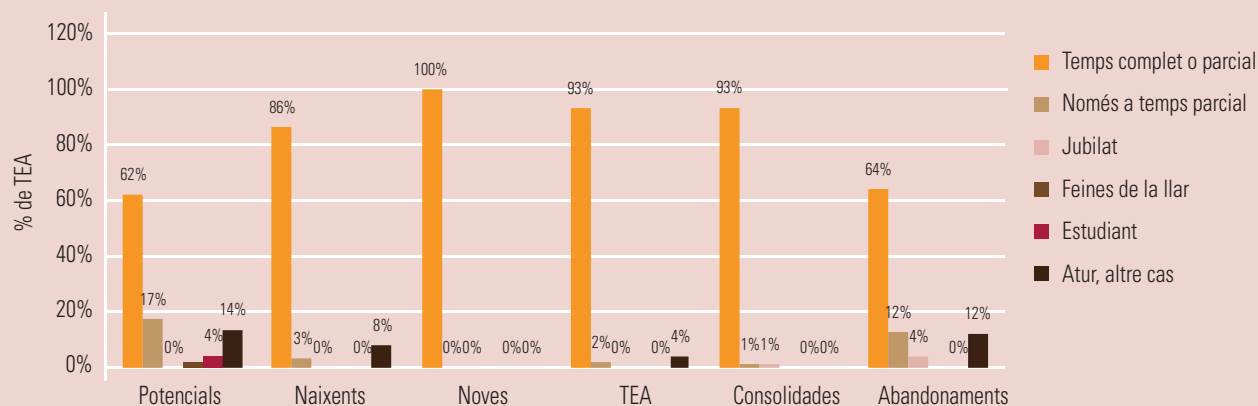
A la província de Barcelona el pes dels prèviament aturats és una mica més elevat que a Catalunya, i assoleix un 14% en potencials i un 8% en naixents (Gràfic 5.23). No obstant això, aquests percentatges són inferiors als de l'any 2017, que eren del 18 i del 16%, respectivament. També cal indicar que, com és lògic, tant a Catalunya com a Barcelona el percentatge d'emprenedors que declaren que es jubilen està en el grup d'abandonaments (6% i 4%, respectivament).

D'altra banda, s'analitza l'evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya. Els resultats mostren que la TEA dels que anteriorment eren empleats a temps complet o parcial retrocedeix 0,5 punts percentuals el

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018 per situació laboral

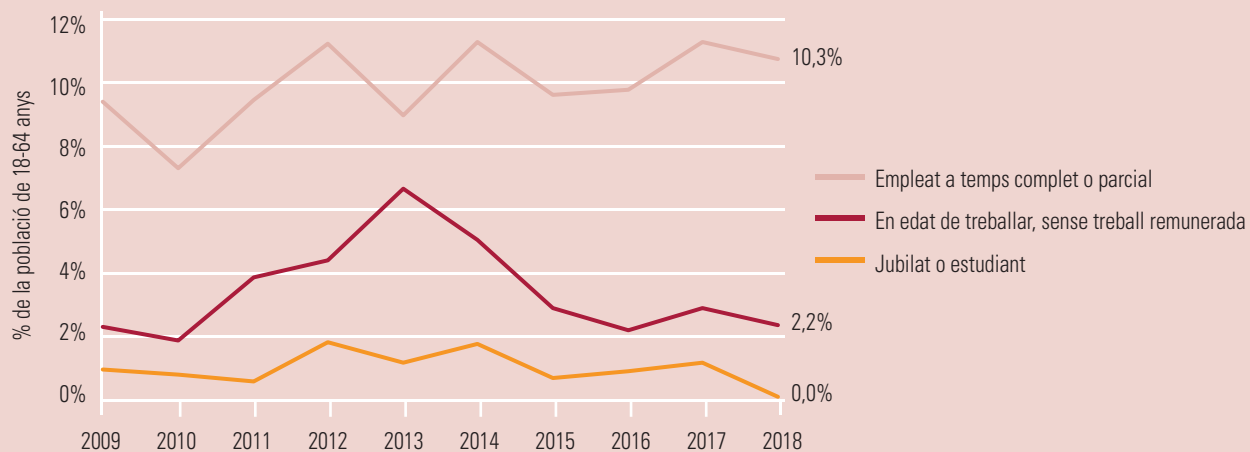


Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018 per situació laboral



2018 respecte de l'any anterior i se situa en el 10,3% (Gràfic 5.24). Ara bé, aquest valor és a la banda alta dels observats en la sèrie temporal de 2009 a 2018. També hi ha un lleuger descens de 0,5 punts de la TEA dels prèviament aturats, de manera que es queda en el 2,2%. La TEA d'aquest grup ha anat descendant els últims anys i, malgrat l'increment el 2018, és a un nivell molt més baix que durant la crisi (el màxim es va assolir el 2013 amb un 6,3%). Finalment, la TEA dels estudiants o jubilats és pràcticament nul·la el 2018, atès que descendeix gairebé un punt percentual respecte de l'any anterior.

Gràfic 5.24. Evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2018



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 l'activitat emprenedora com en el seu impacte en el desenvolupament econòmic d'un territori. Durant aquests darrers anys, la visibilitat d'aquesta rellevància ha augmentat, fonamentalment arran de la preocupació pels ecosistemes emprenedors (Stam 2015 i 2017) i l'elaboració de classificacions dels millors, com, per exemple, el *Global Startup Ecosystem Ranking* (realitzat per Startup Genome a *The Global Startup Ecosystem Report 2018*) o els publicats per Mobile World Capital Barcelona al seu *Startup Ecosystem Overview 2019*. El projecte GEM, ja des de fa gairebé vint anys, per mitjà d'una eina pròpia, l'enquesta a experts, recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com a més influents en el context emprenedor (Taula 6.1), que afecten l'ecosistema emprenedor. A més, en paral·lel, el projecte GEM (Von Bloh, Coduras i Sternberg, 2019) ja ha realitzat el 2018 amb una altra metodologia una prova pilot en tres ciutats europees per valorar els ecosistemes emprenedors, que s'ampliarà el 2019 a una dotzena d'arreu del món, entre les quals hi ha Barcelona, i de la qual esperem presentar els resultats el proper any.

Pel que fa als aspectes metodològics, en el projecte GEM NES (Nacional Expert Survey) Catalunya 2018/19 van participar-hi 37 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 l'opinió per mitjà de qüestionaris amb escales Likert de 9 punts (fins al 2014 eren de 5 punts), que van de l'1 (completament fals) al 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. Tot i que metodològicament presentar valors mitjans quan s'utilitzen escales Likert no és el més idoni, ens serveixen com una aproximació per analitzar l'evolució de les condicions de l'entorn i comparar-les internacionalment; per això els resultats que es presenten s'han de prendre més com a mesuraments de tendència que no pas en els seus valors absoluts. Els experts, a més, per mitjà de diverses preguntes obertes (sense una llista d'opcions prèviament definida) van expressar els que consideraven els principals obstacles i suports a l'activitat emprenedora. Finalment, se'ls va plantejar que reflexionessin sobre tres propostes que, al seu parer, serien recomanables per millorar l'entorn emprenedor nacional. A partir del 2013 els tres temes proposats han estat prèviament classificats a partir d'un llistat de 21 temes definits per l'equip GEM-NES internacional i després s'ha estimat el percentatge de cada grup sobre el total de respostes.

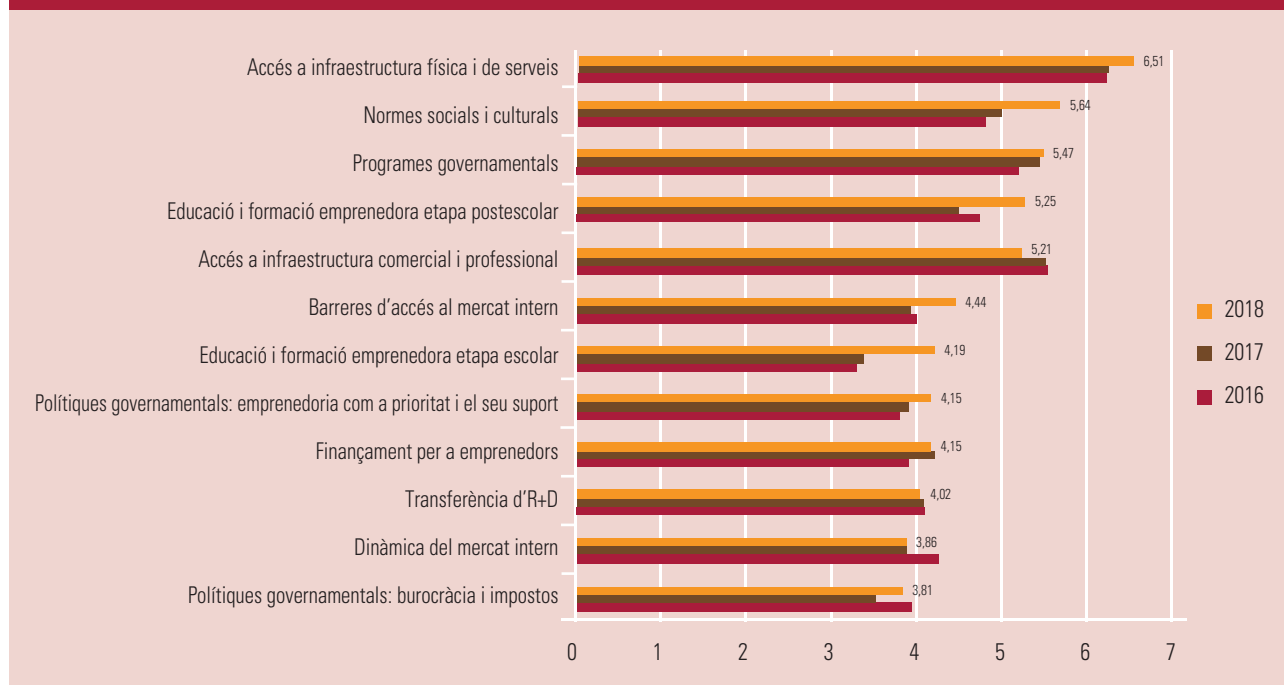
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya

La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (56,7 punts) ha millorat lleugerament respecte de la del 2017 (53,3 punts), i s'ha situat per sobre de l'europea (55,7). Malgrat la millora, encara 7 de les 12 variables valorades han obtingut puntuacions inferiors a 5 (Gràfic 6.1). Per contextualitzar les dades anteriors, cal assenyalar que a Europa, igual que l'any passat, 10 de les 12 variables també han estat valorades per sota del 5, i a Espanya 7, les mateixes que a Catalunya.

Les cinc amb millors puntuacions i que aprofiten amb valoracions superiors a 5 són:

- Existència i accés a infraestructura física i de serveis: com carreteres, aeroports i altres sistemes de comunicació; cost i accés dels serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, internet...) (6,51).
- Normes socials i culturals: la societat té un enfocament emprenedor per mitjà del seu comportament, creences, llenguatge i costums, que encoratja els emprenedors, demostrant acceptació, suport i alta consideració per la seva activitat (5,64), amb una millora de +0,67 punts respecte de l'any anterior i situant-se 1,22 punts per sobre de la mitjana europea. Caldrà esperar els resultats

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2018) (escala Likert d'1 a 9)



del proper any per verificar si aquests valors es consoliden o bé es torna als habituals d'anys anteriors.

- Programes públics: com ajudes a la creació i el creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment de la creació i el creixement de les noves empreses (5,47).
- Educació i formació emprendedora en l'etapa postescolar: inclusió de temes i habilitats d'emprendedoria en programes de formació postescolars (5,25), que ha millorat respecte de l'any anterior en +0,79 punts.
- Existència i accés a infraestructura comercial i professional: com existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal; serveis financers i bancaris (5,21).

Mentre que les que han rebut una puntuació menor són:

- Polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,81).
- Dinàmica del mercat intern (3,86).
- I la transferència d'R+D (4,02).

L'educació i formació emprendedora en l'etapa escolar (4,19) és la variable que més ha millorat aquest any (+0,83 punts), la qual cosa li ha permès deixar l'últim lloc que ocupava el 2017 (3,36) i situar-se 0,90 punts per sobre de la mitjana europea. És destacable, per exemple, el projecte "Cultura emprendedora a l'escola" (CuEmE), impulsat per l'Àrea de Desenvolupament Econòmic Local i la d'Educació de la Diputació de Barcelona, que, amb una metodologia educativa de treball per projectes, té com a objectiu fomentar la cultura emprendedora i les competències bàsiques en el cicle superior de l'educació primària. Durant un curs escolar, l'alumnat crea i gestiona una cooperativa escolar amb el suport de la comunitat educativa, l'administració i els agents socials de la seva localitat, adquirint habilitats i valors que capaciten les persones a gestionar adequadament els seus projectes professionals i vitals, i a reduir les barreres psicològiques i culturals a les quals s'enfronta l'individu en la seva

experiència emprenedora. És un programa que reforça valors com la solidaritat, la igualtat d'oportunitats i l'equitat, que constitueix també una eina d'inclusió social, i que treballa les competències educatives clau de manera transversal a partir de la competència en autonomia i iniciativa emprenedora (esperit emprenedor). Per aquest programa hi han passat prop de 33.000 alumnes des del seu inici i durant el present curs escolar 2018-19 hi participen 9.508, arribant al 21,3% de l'alumnat de 5è de primària de les escoles públiques i concertades de la província de Barcelona (s'exclou la ciutat de Barcelona, que no participa en aquest programa).

A diferència de l'any passat, en què s'assenyalava la necessitat de facilitar espais de *coworking* equipats, s'indica que aquesta manca ja està relativament coberta. No obstant això, com que un dels colls d'ampolla de l'ecosistema de Barcelona és la disponibilitat d'espai, es continua remarcant la necessitat de millorar la seva qualitat i l'adequació dels polígons a la nova realitat, especialment de serveis a empreses. Així com el desenvolupament d'espais atractius per a les noves empreses i els centres tecnològics i d'innovació de grans empreses, seguint l'exemple de Barcelona Tech City amb el seu Pier01.

L'ecosistema emprenedor de Barcelona està vivint un dels seus millors moments, ja que ha superat el 2018 les previsions i s'ha consolidat com un dels millors *hubs* tecnològics a nivell europeu. L'informe d'Atomico situa Barcelona com a tercera opció entre les ciutats escollides pels emprenedors internacionals per crear la seva *startup* i en quarta posició a nivell d'inversió. D'altra banda, Barcelona és la quarta ciutat del món preferida per emigrar-hi a treballar, en atractiu per al talent (després de Londres, Nova York i empatada amb Berlín), segons l'estudi *Decoding Global Talent 2018* realitzat per Boston Consulting Group i The Network i en el qual s'han enquestat 366.139 treballadors de 197 països. Resultat que està d'acord amb el fet que en un curt període de temps Barcelona ha atret més de 25 centres tecnològics i filials de grans multinacionals, entre les quals destaquen: CCC-Facebook, Amazon, Zurich, Lidl, Nestlé Global Digital Hub, Nestlé Global IT, Purina Studios, Roche, Allianz, Asics, Siemens, Microsoft, ThoughtWorks, Zeptolab, AXA, Deloitte, N26, Cisco, Moodle, IGG, Satellogic, GFT, Dynatrace, MediaMarkt o el Payment Innovation Hub, fruit de l'aliança entre Visa, Global Payments, Samsung, Arval i CaixaBank. Novament, s'incideix en el fet que han estat atretes pel dinamisme de Barcelona, el seu ecosistema emprenedor, la disponibilitat de talent (tant local com l'atracció internacional que assenyalava BCG), i la qualitat de vida.

L'informe *Startup Ecosystem Overview 2019* de Mobile World Capital assenyalava que Barcelona és el sisè *hub* tecnològic europeu per nombre d'empreses (1197) i el cinquè en capital invertit, 871 milions d'euros. Aquesta xifra, que més que duplica la de Madrid (342 milions el 2018), suposa un gran creixement respecte del 2017 (453 milions). Aquest creixement s'explica per l'entrada de fons europeus i americans, la dimensió de les rondes d'inversió (menys rondes però més grans), així com pel nombre d'*exits* (vendes o desinversions en rondes de finançament: 13 el 2018, que han suposat 272 milions d'euros). Aquests són necessaris per poder consolidar el creixement, per la qual cosa és vital captar l'interès de les grans corporacions, de les seves activitats de *corporate venturing* que permetin concretar les sortides. A més, com més gran nombre d'*exits* hi ha, generalment també un major nombre d'emprenedors amb experiència tornen al mercat, ja sigui per crear una nova empresa o bé per invertir. En aquest punt adquireixen rellevància els emprenedors en sèrie.

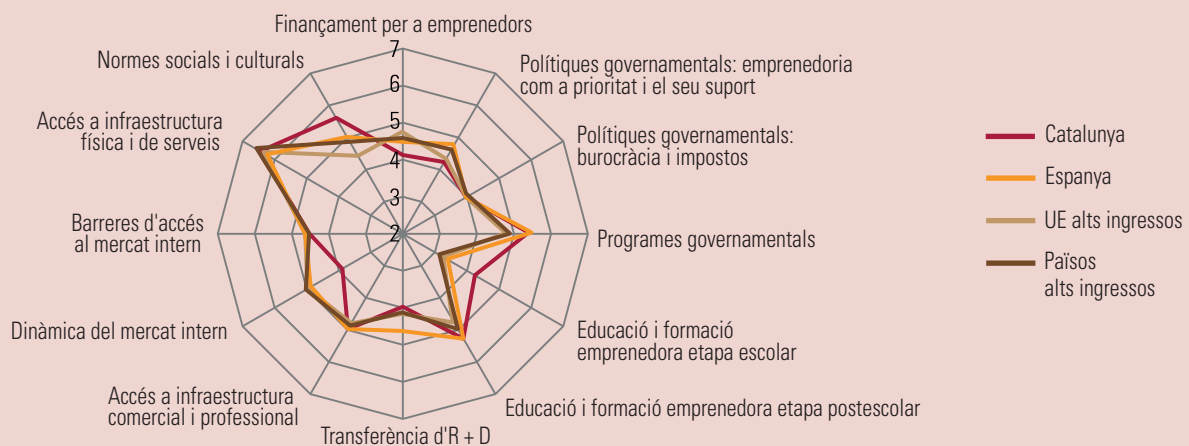
6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya

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 d'alts ingressos, d'Espanya i de cadascuna de les comunitats autònomes (Taula 6.1); i, de l'altra i més interessant (Gràfic 6.2), la valoració comparativa mitjana dels experts de Catalunya, d'Espanya, d'Europa i dels països GEM amb economies d'alts ingressos.

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes en el 2018 (escala 1-9)

	EUROPA		COMUNITATS AUTÒNOMES															
	Països europeus alts ingressos	Espanya	Andalusia	Aragó	Astúries	Balears	Canàries	Cantàbria	Castella i Lleó	Castella-La Manxa	Catalunya	Comunitat Valenciana	Extremadura	Galícia	Com. de Madrid	Múrcia	Comunidad Foral de Navarra	País Basc
Finançament per a emprenedors	4,8	4,5	3,8	3,7	3,6	3,2	3,7	3,5	4,2	3,9	4,1	3,8	4,0	3,9	4,4	3,7	4,0	4,5
Polítiques governamentals: prioritat i suport	4,3	4,7	4,0	3,8	3,5	3,4	3,8	4,2	4,2	4,2	4,1	4,2	5,1	4,4	4,2	4,7	5,1	5,1
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	3,9	4,0	3,3	3,6	3,3	3,6	3,9	3,5	4,1	3,8	3,8	3,6	3,6	3,6	3,7	4,1	4,6	4,2
Programes governamentals	4,8	5,6	5,1	5,5	5,6	4,7	4,9	5,0	5,7	4,9	5,5	5,4	5,8	5,1	5,5	5,5	6,2	5,8
Educació i formació empenedora (escolar)	3,3	3,5	2,9	3,4	2,9	3,1	3,1	3,5	3,5	2,8	4,2	2,6	3,5	3,2	3,1	3,2	3,4	3,1
Educació i formació empenedora (post)	4,8	5,3	4,8	5,0	3,5	4,2	4,6	4,9	4,6	4,8	5,3	4,5	5,1	4,5	4,8	5,4	5,1	4,9
Transferència d'R+D	4,3	4,6	3,9	4,5	3,7	3,6	3,9	4,1	4,1	3,7	4,0	3,9	4,3	4,5	4,1	4,0	4,7	4,1
Accés a infraestructura comercial i professional	5,2	5,2	4,9	5,5	4,7	4,9	4,5	4,7	5,1	4,7	5,2	5,0	4,8	5,1	5,1	4,9	5,5	5,1
Dinàmica del mercat intern	4,9	4,8	4,5	4,0	4,1	4,1	3,9	4,4	4,7	4,5	3,9	4,1	4,0	4,0	3,7	4,0	3,5	4,6
Barreres d'accés al mercat intern	4,6	4,6	3,8	4,1	3,8	3,7	4,2	3,9	3,8	4,1	4,4	4,1	3,7	3,9	4,2	4,0	4,2	4,0
Accés a infraestructura física i de serveis	6,6	6,3	6,3	6,3	6,4	6,3	6,4	5,8	6,2	6,6	6,5	6,5	6,2	6,7	7,1	6,6	6,4	6,9
Normes socials i culturals	4,4	5,1	4,0	4,5	3,7	3,9	4,2	4,2	4,4	4,3	5,6	4,1	3,9	4,6	4,8	4,2	4,7	4,8

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos 2018



La valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (56,7) és superior a la d'Europa (55,7) i a la dels països GEM d'alts ingressos (56,4), tot i que inferior a la d'Espanya (58,1). Els Estats Units destaquen amb una puntuació de 63,9.

Mentre que les condicions de l'entorn per emprendre de Catalunya respecte d'Espanya el 2017 eren superiors en deu dels dotze factors, el 2018 ho són en quatre, en què destaquen: educació i formació emprendedora en l'etapa escolar (+0,68) i normes socials (+0,57). I són inferiors en vuit, de les quals les principals són: dinàmica del mercat intern (-0,97); transferència d'R+D (-0,61) i polítiques públiques: emprendedoria com a prioritat i el seu suport (-0,56).

Respecte d'Europa, es tenen oportunitats de millora en set dels factors, especialment en dinàmica del mercat intern (-1,02) i finançament per a emprendedors (-0,62). Mentre que en cinc valors són superiors, i destaquen: normes socials i culturals (+1,22), educació i formació en l'etapa escolar (0,90), programes públics (0,63) i educació i formació emprendedora en l'etapa postescolar (0,50).

Els únics factors en què Catalunya és superior a tota la resta (Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos) són: normes socials i culturals, accés a infraestructura comercial i professional i educació i formació emprendedora en l'etapa escolar. Mentre que és inferior a la resta en: dinàmica del mercat intern; finançament per a emprendedors; polítiques públiques: emprendedoria com a prioritat i el seu suport; polítiques públiques: burocràcia i impostos; transferència d'R+D i barreres d'accés al mercat intern.

Tot i que en el Gràfic 6.2 no s'han inclòs de forma individual els Estats Units, cal ressaltar la distància negativa en onze dels dotze factors, dels quals destaquen: finançament per a emprendedors (-1,80), normes socials i culturals (-1,63), dinàmica del mercat intern (-1,63) i accés a la infraestructura comercial i professional (-0,71).

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

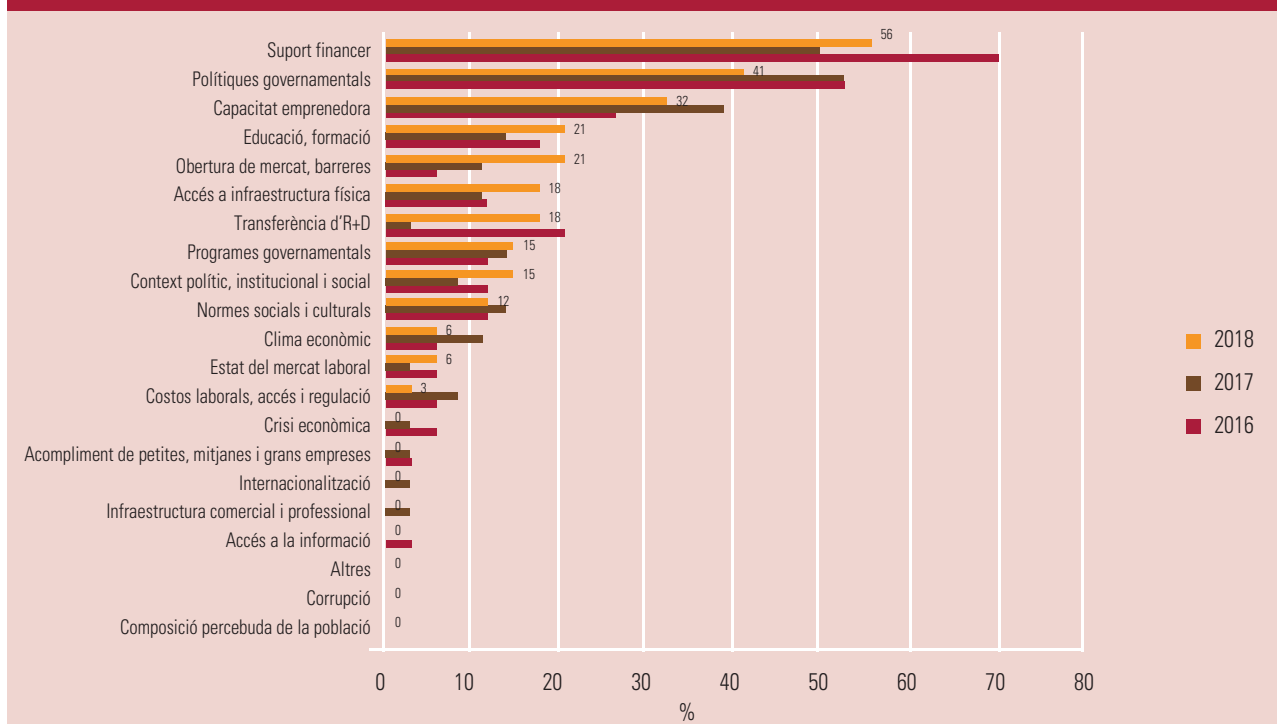
En l'enquesta als experts també hi ha una sèrie de preguntes obertes en les quals cadascun pot esmentar fins a 3 temes que consideri que poden ser obstacles a l'activitat emprendedora, suports a aquesta i, finalment, les recomanacions per a la millora del context per emprendre a Catalunya.

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2018 (Gràfic 6.3) coincideixen amb els dels últims anys: suport financer (56%), polítiques públiques (41%) i capacitat emprendedora (32%).

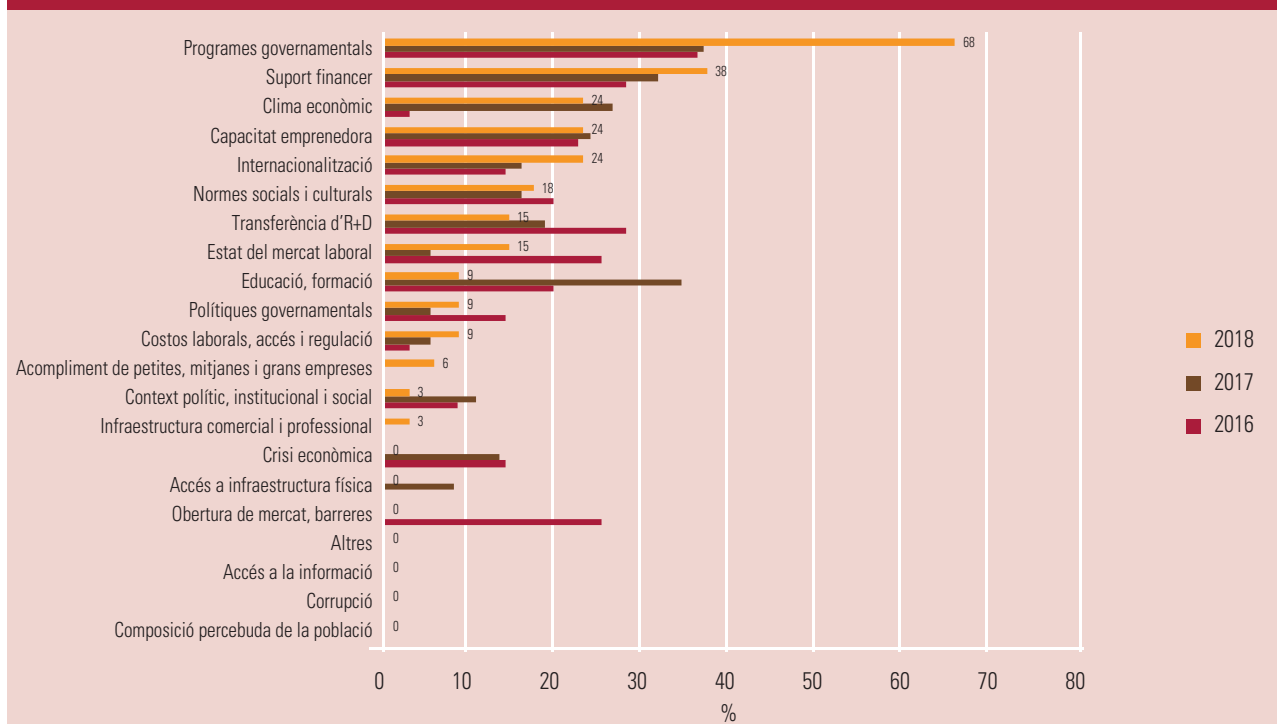
El finançament, a diferència de l'any passat, torna a ocupar el primer lloc entre els obstacles de l'activitat emprendedora. La seva incidència ha anat disminuint, des del 93% el 2012 fins al 50% el 2017 i el 56% en l'actualitat. Valor aquest últim inferior al d'Espanya (63%), superior al d'Europa (40%) i similar al dels Estats Units (55%). La millora també queda reflectida en el fet que ha estat el segon factor de suport amb una major puntuació (Gràfic 6.4). No obstant això, els experts continuen esmentant com a obstacles la *manca de finançament en la fase inicial*, de *capital llavor*, l'*accés a finançament durant la vall de la mort de qualsevol startup*; la *manca de professionalització de la inversió privada*; *difficultat per aportar garanties o avals per accedir al finançament bancari*... Factors que adquireixen una major rellevància per la freqüent *manca de recursos financers propis per iniciar l'activitat* (poc estalvi, baixos salaris...).

Les polítiques públiques són el segon principal obstacle (41%), agreujat per la *incertesa i inestabilitat política*. La percepció de *provisionalitat de molts dels càrrecs polítics dificulta aquestes mesures a llarg termini*, i més si *no estan en les prioritats de la seva acció de govern*. Igual que en aquests últims anys, es remarca la *discontinuitat de les polítiques públiques*, amb manca de suport a sectors estratègics i que no es manté una política industrial a llarg termini amb dotació pressupostària rellevant, que situï la indústria (que suposa al voltant del 21% del PIB, xifra superior a la mitjana espanyola, el 16%) i a la innovació en el centre del model de creixement. El Pacte Nacional per la Indústria de 2016 apunta que el pes d'aquesta hauria d'assolir el 25%, xifra a la qual s'apropa aquest any el nombre d'emprenedors en fase inicial (TEA) el sector d'activitat dels quals és el transformador (24%, Gràfic 4.21). La rellevància de la indústria és que afavoreix una societat

Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2016-2018



Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2016-2018



més equilibrada, amb ocupacions més qualificades i, per tant, més ben remunerades. Per exemple, seria convenient seguir algunes de les recomanacions d'adaptació al canvi que s'assenyalen en l'informe *L'impacte laboral de la Indústria 4.0 a Catalunya* (Hernández et al, 2018). Les previsions són que la digitalització, encara que suposarà un increment de l'ocupació sobretot en el sector de serveis a empreses (tal com ha quedat palès aquest any, Gràfic 4.24, en què el 41% dels emprenedors en fase inicial, TEA, són d'aquest sector, davant del 34% d'Espanya i el 27% d'Europa), provocarà la pèrdua de llocs de treball en la indústria i requerirà un important procés d'adaptació, especialment de les pimes. Es necessiten polítiques en matèria educativa que incentivin la formació a tots els nivells per adaptar-se als nous perfils que demana la indústria 4.0 i perquè les institucions educatives adequin la seva oferta a les noves necessitats de les empreses.

La millora de l'ecosistema emprenedor de Barcelona s'ha produït amb una escassa incidència d'aquestes polítiques i en una situació d'incertesa. Això, unit al fet que el pes del context polític, institucional i social a Catalunya (15%) és un obstacle més petit que a Espanya (19%), sembla indicar que per a un determinat tipus d'emprenedoria la situació política local no és tan rellevant com es podria esperar, és un sector molt global que viu aliè a la situació política. Tanmateix, es remarca que la situació política incerta dificulta la captació d'inversió externa, fa que s'endarrerixin les ajudes públiques... i que una estabilitat i credibilitat dels governs hagués ajudat a atreure més inversió privada.

Els factors principals de l'atractiu de Barcelona com a hub de startups tecnològiques i de centres clau d'empreses multinacionals són disponibilitat de talent (enginyers de molt alta qualitat, a un cost baix i amb una rotació menor que en altres ecosistemes), i qualitat de vida, especialment el clima mediterrani i la platja. Així com una xarxa de comunicacions que enllaça amb les principals capitals europees.

La disponibilitat de talent, sobretot de perfils digitals, i el seu cost és un aspecte molt rellevant. Segons l'informe *Startup Ecosystem Overview 2019*, en el cas dels desenvolupadors, per exemple, Barcelona és la segona ciutat del top 30 de ciutats europees amb un major nombre d'aquests professionals, essent el salari mitjà d'un sènior de 40.000 euros (davant dels 57.000 de França, els 64.000 de Londres o els 129.000 de San Francisco). No obstant això, també s'esmenta la dificultat creixent que tenen les empreses per contractar talent local.

Es manté la disminució de la incidència de les normes socials i culturals com a obstacle durant els últims anys (d'acord amb la valoració obtinguda en l'apartat anterior, la segona millor condició de l'entorn per emprendre a Catalunya), ja que ha passat de valors al voltant del 40% durant els anys 2011-2013 a valors al voltant d'un 12% durant aquests últims cinc anys. Mentre que tant a Espanya (44%) com a Europa (30%) continua sent un dels obstacles amb més pes.

Novament, per tercer any consecutiu, els programes públics (Gràfic 6.4) han estat el factor de suport amb una valoració superior (68%), que s'ha disparat respecte del 2017 (38%) i que és molt superior a la d'Espanya (37%) i la d'Europa (30%). El segueixen: suport financer (38%), clima econòmic (24%), capacitat emprenedora (24%) i internacionalització d'R+D (24%).

El suport financer tampoc ha deixat de créixer en aquests últims anys: 20% el 2015, 29% el 2016, 32% el 2017 i 38% el 2018. Valor aquest últim superior al d'Espanya (19%) i al d'Europa (23%) i que coincideix amb els resultats de diversos estudis.

Segons l'estudi elaborat per Mobile World Capital (2019), el valor de les rondes de finançament de les empreses emergents de Barcelona va créixer un 92% en el 2018 respecte de l'exercici anterior, fins a assolir els 871 milions d'euros. Tendència ascendent i amb recorregut, des dels 282 milions el 2016 (Letgo, Stat-Dx i Corner Job...), als 453 el 2017 (Letgo, ID Finance, Nice Fruit...) i als ja esmentats 871 el 2018, xifra que és gairebé el triple que la de Madrid (343 milions el 2018, amb un increment de l'1% des dels 309 el 2017). Totes dues

ciutats concentren el 90% del finançament obtingut per les *startups* espanyoles (poc més de 1.300 milions d'euros) i Barcelona va captar el 65% del total de la inversió a Espanya. Barcelona va ser la cinquena ciutat europea, només superada per Londres (4.700 milions), París (2.350), Berlín (2.170) i Estocolm (920).

I d'acord amb l'Informe Biocat (2018), les *startups* catalanes del sector salut entre 2015 i 2017 han captat 337 milions d'euros d'inversió, el triple que en el període 2013-2015. El 2016 es van atreure 164,3 milions en 100 operacions, i el 2017, 107,3 milions en 58 operacions. El 72% del *venture capital* captat durant el 2018 per les *startups* catalanes del sector (42,7 M€ de 60,9 M€) prové de rondes amb participació internacional. Així mateix, el capital aixecat en rondes d'inversió amb presència internacional també s'ha duplicat en els últims anys, de 85 M€ el 2013-2015 a 211 M€ el 2016-2018.

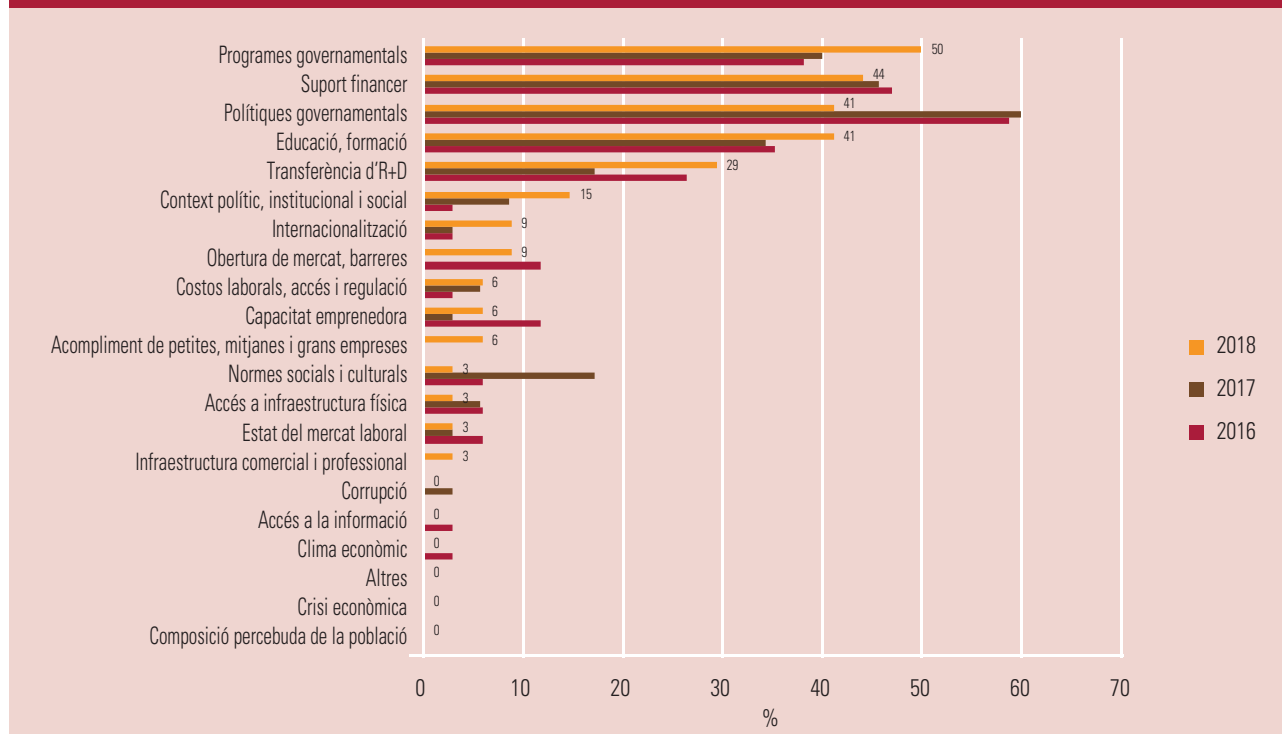
Els experts ressalten la importància dels préstecs participatius en les primeres etapes de les noves empreses. Es destaca, entre d'altres, el Programa Ifem de l'ICF (Institut Català de Finances), amb els seus préstecs participatius a empreses emergents per valor de gairebé 3,16 milions d'euros durant el 2018, amb imports que oscil·len entre els 50.000 i els 200.000 euros. S'emmarca en coinversions amb *business angels*, fons de *venture capital*, de capital llavor, així com amb *venture builders* i acceleradores de *startups*. Han estat 19 operacions: Barcelona SmartTechnologies (183 mil euros), ProntoPiso (200), Elma Digital Networks (200), Mascoteros Digital Factory (150), Skitude Technologies (200), Vytrus Biotech (200), Blooming Experience (Colvin) (125), Ageing Well (Joyners) (50), Ustudio Entertainment Group (200), Blumeran Technology (Unnax) (200), Housfy Real Estate (200), Carnovo Digital (100), Movil Access (Snappy) (200), BaluwoFinancialServices (200), Kriim Natural Cosmetics (50), Stayforlong (200), Rentuos Real Estate (100), Pangealand (Exottica) (200), Ahead Therapeutics (200). També els préstecs participatius de l'ICEC (Institut Català d'Empreses Culturals) per a empreses emergents culturals amb un model de negoci digital, fonamentalment de videojocs. Igualment es reconeix la tasca de l'ICF en la inversió en empreses emergents consolidades.

La percepció que el clima econòmic recolza l'activitat emprenedora a Catalunya (24%) és molt superior a la d'Espanya (0%) i la d'Europa (10%). L'economia catalana va créixer un 2,6% el 2018 i modera el seu creixement després de tres anys de fortes pujades (3,5% el 2015, 3,6% el 2016 i 3,4% el 2017), si bé és una decima superior al creixement del PIB espanyol (2,5%) i set dècimes per sobre de la mitjana de la UE-28 (1,9%). Aquesta millora de l'economia catalana, que ha provocat una recuperació del mercat de treball, ha incidit positivament en una progressiva reducció de l'emprenedoria per necessitat, tal com es va poder apreciar en el Gràfic 4.10, des d'un màxim el 2013, en què el 36% de la TEA era per necessitat, fins al 18% actual (xifra inferior a la d'Espanya, 30%, i a la d'Europa, 24%).

Respecte de la capacitat emprenedora, s'assenyala la *millora de la qualitat dels emprenedors* durant els cinc últims anys, així com dels inversors (*més inversors, més diversos i més recursos*). Aquesta capacitat es millora amb iniciatives del tipus: *competicions nacionals i internacionals convocades per l'administració (com l'iFest) i per les incubadores i acceleradores (per exemple, SeedRocket)*, així com *innovació oberta per donar noves solucions a reptes corporatius, que atregui startups i emprenedors*.

La transferència d'R+D és un dels factors impulsors que ha anat perdent rellevància en els últims anys, amb una puntuació del 29% el 2016, el 20% el 2017 i el 15% el 2018. I, d'altra banda, que continua mantenint-se, després de la millora del 2017 (3%), com un dels obstacles rellevants (18%). Precisament ja assenyalàvem l'any passat que un dels reptes era potenciar la transferència de tecnologia des dels centres de recerca i tecnològics (molts dels quals punters a nivell europeu, com, per exemple, Barcelona Supercomputing Center, Centre Nacional d'Anàlisi Genòmica, Synchrotron Alba o Centre de Visió per Computador) i la involucració de les universitats en l'ecosistema emprenedor. Així com *finançar millor les universitats i centres de recerca* perquè puguin dedicar més recursos, a més de les seves activitats principals (docència, *recerca i transferència*), a *promoure, incentivar i acompanyar projectes d'emprenedoria*, per exemple *per mitjà dels seus diversos*

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2016-2018



parcs de recerca. També es torna a esmentar la necessitat que els centres de recerca assumeixin una major *orientació al client/mercat* i que es presti una major atenció a la *recerca aplicada*. En aquest punt es destaca el paper que han d'exercir *els centres tecnològics* com Eurecat.

Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, el Gràfic 6.5 mostra els resultats obtinguts a partir de l'opinió dels experts entrevistats. Les quatre principals recomanacions són les mateixes que els últims anys: programes d'institucions públiques (50%), suport financer (44%), polítiques públiques (41%) i educació i formació (41%).

Coincideixen, tot i que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (58%), educació i formació (44%), suport financer (28%) i programes públics (22%). Així com amb les tres primeres d'Espanya: polítiques públiques (61%), suport financer (54%) i educació i formació (46%).

La gran diferència és que la quarta espanyola són les normes socials i culturals (36%) i a Catalunya aquesta recomanació té una escassa incidència (6%). No obstant això, malgrat aquesta dada, s'han de tenir presents els resultats sobre la valoració social de l'activitat emprenedora a Catalunya (apartat 2.1 d'aquest informe), entre els quals destaca el prestigi i reconeixement social vinculat a la iniciativa emprenedora, que acostuma a actuar també com un factor de motivació rellevant a l'hora de valorar l'oportunitat i els costos de convertir-se en empresari, i la valoració del qual a Catalunya (47%) és més de vint punts percentuals inferior a la d'Europa (69%). Per aquest motiu cal continuar incidint en les normes socials i culturals des de diferents tipus d'accions, especialment vinculades a la formació en totes les etapes formatives i a la difusió en positiu en els mitjans de comunicació de models de referència, de realitzar un *màrqueting de testimoniatge de casos reeixits i ètics*, que millorin la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. És rellevant el paper exercit, cadascun en la seva mesura, d'esdeveniments com 4YFN (*4 Years from now*, que se celebra conjuntament amb el Mobile World Congress), Bizbarcelona (que genera oportunitats de negoci, facilita el *networking* i posa a l'abast

noves eines empresarials i vies de finançament) o *iFest* (festival de la disrupció, la ciència i la tecnologia que impulsa Catalunya Emprèn).

En les preguntes obertes, igual que l'any passat, el principal factor impulsor de l'activitat emprenedora esmentat pels experts és la consolidació d'un potent ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona, que possibilita la creació de *startups*, l'atracció de talent i de centres tecnològics i d'innovació de grans multinacionals. Els elements clau d'aquest ecosistema són: administració i institucions de suport (Barcelona Activa, Acció, ICF, Enisa...); empreses i organitzacions radicades a Barcelona, així com els *corporates* que treballen sistemàticament amb *startups*; firmes de capital de risc i *business angels*; incubadores i acceleradores; talent d'universitats, centres de recerca, centres tecnològics i escoles de negoci; *startups*, noves empreses i centres de desenvolupament i innovació global de grans multinacionals, que ja s'han detallat anteriorment.

Es remarca l'impacte, a nivell d'internacionalització i d'aportació de valor a l'ecosistema de *startups*, del Mobile World Congress des del 2006 i la creació del 4YFN el 2014 (que ha arribat als 23.000 visitants el 2019, amb dos terços de les *startups* participants estrangeres), així com de la creació de l'associació *Barcelona Tech City* (2013) i la posada en marxa de l'edifici *Pier 01* (2016) al Palau de Mar. És destacable l'actuació de Mobile World Capital Barcelona, que va fundar 4YFN, i que ha reorientat la seva activitat en quatre àrees: The Collider (programa d'innovació i acceleració per a científics i emprenedors), 5G (projecte 5G Barcelona i l'Observatori Nacional de 5G), Digital Future Society (*think tank* sobre tecnologia i capacitació ciutadana a escala global) i Barcelona Digital Talent (una aliança amb l'objectiu de posicionar Barcelona com a *hub* de talent digital).

Per millorar el finançament, a més de l'habitual necessitat d'una *major oferta de crèdit per a les empreses en fase inicial*, es recomana: *més ajudes, tipus ENISA, per accedir al mercat i captar clients; intensificar els préstecs participatius; crèdit basat en projecte i no pas en garanties o avals; una major disponibilitat de capital de risc en la franja d'1 a 5 milions d'euros, i facilitar la creació de fons de capital de risc per a la fase de creixement (5 a 15 milions d'euros d'inversió), amb especialització sectorial i àmbit d'inversió europeu o global. Són especialment necessaris aquests últims per al creixement de les empreses: fons locals amb més de cent milions d'euros per a aquest tipus d'inversions i/o fons d'àmbit internacional (liderats per exemplemprenedors ambiciosos) amb seu a Barcelona.*

Se subratlla la necessitat de fomentar el cicle de transferència de tecnologia (i de persones) i la involucració dels centres educatius en l'ecosistema emprenedor i industrial:

- Una de les mesures amb un major impacte a mitjà-llarg termini seria *apostar per una formació professional i carreres universitàries duals*.
- *Promoure un canvi educatiu a la Universitat que afecti tant la formació dels docents com els plans d'estudi. Existeix un gap entre la universitat, ancorada en el passat, i la realitat del món actual. Proposaria noves assignatures que fomentin l'esperit emprenedor vàlides per a qualsevol disciplina, en què les persones haguessin de desenvolupar un projecte seguint una metodologia tipus Lean i desenvolupant una actitud emprenedora (habilitats i competències) que permeti a les persones afrontar qualsevol tipus de projecte en la seva vida.*
- *Fer un canvi del sistema educatiu a les escoles perquè la formació fomenti la proactivitat, la flexibilitat, la creativitat i la innovació, així com la col·laboració i cooperació, perquè es basi en l'actitud emprenedora, tal com han fet altres països (Holanda).*
- *Formació de talent i dels perfils més demanats. Així com fomentar l'activitat emprenedora de perfils tècnics (enginyers), i de les vocacions tecnològiques en els estudiants de secundària.*

Pel que fa als programes públics, es remarca la necessitat de *potenciar els programes enfocats al creixement* (com pot ser el Programa Accelera el Creixement, impulsat per la Diputació de Barcelona i PIMEC des del

2012, que té per objectiu donar suport anualment a 50 pimes amb alt potencial de creixement) i a la internacionalització, així com la innovació oberta i l'emprenedoria corporativa. En aquesta línia, s'incideix en la necessitat de fomentar la relació entre emprenedors i empreses consolidades.

Respecte de les polítiques públiques, a més d'estabilitzar l'entorn polític per als propers quatre anys, s'incideix en la millora dels tràmits per atreure talent i en la millora de la fiscalitat, tant per als emprenedors en els primers anys com per als empleats (IRPF d'empleats d'alta qualificació), així com en el tractament de les *stock options*, els *exits tax* i la fiscalitat dels gestors de fons.

Malgrat que l'ecosistema empenedor de Barcelona viu un gran moment i és atractiu, acabarem igual que en els últims anys, remarcant la necessitat de potenciar la qualitat de les iniciatives empenedores i la dimensió de les empreses, claus per a la regeneració del teixit empresarial i la millora de la productivitat. Pel que fa a la qualitat, és fonamental que l'empenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En els últims anys s'ha consolidat un important augment de pes de la motivació per oportunitat (Gràfic 4.5), així com una millora en el nivell formatiu dels empenedors en fase inicial (Gràfic 4.16). En la productivitat hi tenen un paper rellevant la dimensió i el sector, i s'ha observat el 2018 una clara tendència a la millora dels principals indicadors: dimensió actual i esperada de les empreses creades recentment (Gràfics 4.26 i 4.28), grau de novetat dels seus productes i serveis (Gràfic 4.37), intensitat exportadora (Gràfic 4.46) i augment de pes del sector transformador i de serveis a empreses (Gràfic 4.21). No obstant això, malgrat les millores anteriors, un dels objectius prioritaris de les polítiques i programes públics hauria de ser continuar potenciant el creixement de les empreses (per exemple, finançament de l'anomenada sèrie B, capital de risc local per a rondes entre 5 i 15 milions; atracció de talent i millora de la fiscalitat), especialment de sectors d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a d'altres (biotecnologia, energies netes, *retail*, mèdia, turisme, *fintech*, esports, *smart cities*, *IoT*, mobilitat urbana o subsectors de la tecnologia digital, com salut o *blockchain*). D'altra banda, fomentar la innovació oberta i l'emprenedoria corporativa com a mecanisme de creixement orgànic i rejuveniment de les empreses industrials catalanes, així com l'atracció de centres tecnològics i d'innovació de grans companyies multinacionals que generin sinergies en l'ecosistema empenedor amb la incorporació de talent internacional.

Amb la perspectiva del temps, es reconeix la rellevància i impacte que ha suposat el projecte 22@ i s'assenyala la necessitat de replicar-ho ajustant-lo a les necessitats actuals, de definir entre institucions públiques i privades un projecte conjunt de ciutat per als propers anys que, entre altres efectes, incrementi la disponibilitat d'espai de qualitat per a les noves empreses tecnològiques i els centres d'innovació de grans empreses, que és un dels colls d'ampolla de l'ecosistema de Barcelona. I, en paral·lel, la disponibilitat d'habitatge de lloguer.

I, finalment, cal recordar que un dels nostres avantatges competitius, a part de la qualitat de vida, és disposar de talent qualificat a un preu competitiu. No és il·limitat, cal promoure la formació d'aquest talent, especialment dels perfils més demanats.

Bibliografia

ACS Z. J.; ARMINGTON C.; ZHANG T. (2007): "The determinants of new-firm survival across regional economies: the role of human capital stock and knowledge spillover", *Papers in Regional Science*, 86: 367-91.

ATOMICO (2018): *The State of European Tech 2018*.

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

AUDRETSCH, D. B.; SANTARELLI, E.; VIVARELLI, M. (1999): "Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 17: 965-983.

AUTIO, E.; 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.; SÁNCHEZ, L. (2015): "Educación en emprendimiento", en *Informe GEM España 2014*.

BIOCAT (2018): *Informe Biocat 2017. Escalando la BioRegión de Cataluña*.

BOSMA, N.; HOLVOET, T. (2015): "The Role of Culture in Entrepreneurial Ecosystems: An Investigation for European Regions (December 8, 2015)". 6th Annual George Washington University (GWU)-International Council for Small Business (ICSB) Global Entrepreneurship Research and Policy Conference.

BOSMA, N.; KELLEY, D. and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report*

BOSTON CONSULTING GROUP AND THE NETWORK (2018): *Decoding Global Talent 2018*.

CAPELLERAS, J. L.; GENESCÀ, E.; 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.; CONTÍN-PILART, I.; LARRAZA-KINTANA, M.; MARTIN-SANCHEZ, V. (2013): "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship", *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Science*, 26: 96-113.

CAPELLERAS, J. L.; CONTÍN-PILART, I.; LARRAZA-KINTANA, M.; MARTIN-SANCHEZ, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.

COLOMBO, M.; 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.

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

HAYNIE, J. M.; SHEPHERD, D. A.; McMULLEN, J. S. (2009): "An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions", *Journal of Management Studies*, 46: 337-361.

- HERNÁNDEZ, J. M.; FONTRODONA, J.; MORRÓN, A.; CASTANY, L.; CLAVIJO, M.; TASCÓN, B. (2018): *L'Impacte laboral de la Indústria 4.0 a Catalunya*. Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Coneixement. Papers de l'Observatori de la Indústria, 3.
- HISRICH, R. D. (2013): *International Entrepreneurship*. Thousand Oaks: Sage.
- 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.; KROKSGÅRD, A. (2014): "Measuring the costs and coverage of SME and entrepreneurship policy: A pioneering study," *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38: 941-957.
- MOBILE WORLD CAPITAL (2019): *Digital Startup Ecosystem Overview 2019*. Mobile World Capital Barcelona.
- MOLE, K. F.; CAPELLERAS, J. L. (2017): "Take-up and variation of advice for new firm founders in different local contexts," *Environment and Planning C: Politics and Space*, 36(1): 3-27.
- RILEY, J. (2002): "Weak and strong signals," *Scandinavian Journal of Economics*, 104(2): 213-236.
- SHEPHERD, D.; DETIENNE, D. (2005): "Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification," *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29 (1): 91-112.
- STAM, E. (2015): "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique," *European Planning Studies*, 23:9, 1759-1769.
- STAM, E. (2017): "Measuring Entrepreneurial Ecosystems." Utrecht School of Economics. Discussion Paper Series nr: 17-11.
- STARTUP GENOME (2019): *Global Startup Ecosystem Report 2018*.
- STOREY, D. J., GREENE, F. J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.
- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P.; WRIGHT, M. (2008): "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human capital matter?," *Small Business Economics*, 30 (2): 153-173.
- WEICK, K. (1996): "Drop your tools: an allegory for organizational studies," *Administrative Science Quarterly*, 41: 301-314.
- VON BLOH, J.; CODURAS, A.; STERNBERG, R. (2019): "GEM Entrepreneurial Ecosystem Composite Index (EECI)," Summary Report provided to RIAC.

Llistat de taules, figures i gràfics

Llistat de taules

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

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

Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2018

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2018

Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2018

Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2018. 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 en 2018 classificats per tipus d'economia

Taula 4.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Catalunya 2016-2018

Taula 4.2. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona 2016-2018

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional en el 2018. Anàlisi per tipus d'economia

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya en el 2018

Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona en el 2018

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes en el 2018 (escala 1-9)

Llistat de figures

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

Figura 1.2. Model conceptual GEM

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

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

Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic

Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional

Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida

Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre

- Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre
- Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència
- Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'involucració en l'activitat empenedora
- Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'involucració en l'activitat empenedora
- Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'involucració en l'activitat empenedora
- Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys
- Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos
- Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya.
- Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés empenedor
- Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre en el 2018
- Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por al fracàs i models de referència en el 2018
- Gràfic 3.1. El procés empenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada
- Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya en el 2018
- Gràfic 3.3. El procés empenedor a Catalunya en el 2018
- Gràfic 3.4. El procés empenedor a Barcelona en el 2018
- Gràfic 3.5. El procés empenedor a Espanya en el 2018
- Gràfic 3.6. El procés empenedor als països d'Europa d'alts ingressos en el 2018
- Gràfic 3.7. El procés empenedor en països GEM d'alts ingressos en el 2018
- Gràfic 3.8. Quadre resum del procés empenedor a Catalunya amb variacions interanuals
- Gràfic 3.9. Quadre resum del procés empenedor a Barcelona amb variacions interanuals
- Gràfic 3.10. Quadre resum del procés empenedor a Espanya amb variacions interanuals
- Gràfic 3.11. Quadre resum del procés empenedor als països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals
- Gràfic 3.12. Quadre resum del procés empenedor en països GEM d'alts ingressos amb variacions interanuals
- Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, de Catalunya, d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2018
- Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i d'Espanya.
- Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2018
- Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos
- 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 2007-2018, desglossat en aquells que el negoci continua (traspàs) o tanca.

Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018

Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018

Gràfic 3.20. Evolució del % d'abandonaments que tanquen a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2018

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 a l'interior d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM amb economies d'alts ingressos en els anys 2016-17

Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2018) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)

Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2018) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)

Gràfic 3.24. Relació entre l'indicador TEA (2018) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2018)

Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous en el 2018

Gràfic 3.26. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos) 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 en el 2018

Gràfic 4.1. El procés emprenedor a Catalunya en el 2018 segons el motiu per emprendre

Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Barcelona en el 2018 segons el motiu per emprendre

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2018

Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2018

Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és per oportunitat

Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és per necessitat

Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2007-2018 quan el motiu per emprendre és mixt (oportunitat i necessitat)

Gràfic 4.8. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu de tenir més independència personal

Gràfic 4.9. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu d'obtenir més ingressos

Gràfic 4.10. Evolució del % que sobre la TEA té, a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018, el motiu d'emprendre per necessitat

Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio Oportunitat/Necessitat com a indicador de la qualitat emprenedora a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2007-2018

Gràfic 4.12. Evolució del percentatge sobre la població adulta de Catalunya en el període 2007-2018 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 2007-2018 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 en el 2018

Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona en el 2018

Gràfic 4.16 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.17. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2006-2018

Gràfic 4.18. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.19 Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018, segons si disposa d'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 2006-2018

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018

Gràfic 4.23 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.24 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.25 Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos durant el període 2006-2018

Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018

Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2018

Gràfic 4.28. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2018

Gràfic 4.29. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2006-2018

Gràfic 4.30. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2018

Gràfic 4.31. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2018

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos. 2011-2018

Gràfic 4.33. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos. 2010-2018

Gràfic 4.34. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos. 2011-2018

Gràfic 4.35. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos. 2011-2018

Gràfic 4.36. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos. 2011-2018

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 2006-2018

Gràfic 4.38. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o en part innovadora). Període 2006-2018

Gràfic 4.39. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingres-

sos que atribueixen als seus productes un cert grau de novetat (completament o en part innovadora). Període 2006-2018

Gràfic 4.40. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2018

Gràfic 4.41. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que consideren les seves tecnologies noves (cinc anys o menys). Període 2006-2018

Gràfic 4.42. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que consideren les seves tecnologies noves (cinc anys o menys). Període 2006-2018

Gràfic 4.43. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2018

Gràfic 4.44. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que perceben que tenen poca o cap competència al mercat en el període 2006-2018

Gràfic 4.45. Proporció dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos que perceben que tenen poca o cap competència al mercat en el període 2006-2018

Gràfic 4.46. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2018

Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2006-2018

Gràfic 4.48. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018

Gràfic 4.49. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, a Espanya i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018

Gràfic 4.50. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha invertit en negocis de tercers persones en els últims tres anys a Barcelona i a Catalunya durant el període 2004-2018

Gràfic 4.51. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum en el 2018

Gràfic 4.52. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en el 2018 oferien un producte completament o en part nou, que usaven tecnologies amb menys de cinc anys d'antiguitat i que tenien poca o cap competència

Gràfic 4.53. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació d'altres economies d'alts ingressos) i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en el 2018 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys

Gràfic 4.54. Posicionament de Catalunya en comparació de la mitjana d'Espanya, d'Europa i dels països GEM d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en el 2018

Gràfic 4.55. Posicionament de Barcelona en comparació de la mitjana de la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en el 2018

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018

Gràfic 5.3. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2018

Gràfic 5.4. Evolució índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i a Espanya en el període 2004-2018

Gràfic 5.5. Evolució índex TEA de joves (18-34 anys) a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països d'alts ingressos en el període 2006-2018

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

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

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

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018

Gràfic 5.11. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i a Espanya durant el període 2004-2018

Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i a Espanya en el període 2004-2018

Gràfic 5.13. Evolució TEA femení a Barcelona, a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països d'alts ingressos en el període 2004-2018

Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2018

Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons gènere a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya en el 2018

Gràfic 5.19. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2018

Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018 per nivell de renda

Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018 per nivell de renda

Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2018 per situació laboral

Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2018 per situació laboral

Gràfic 5.24. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2018

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2015-2018) (escala Likert d'1 a 9)

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, a Espanya, a Europa i en països GEM d'alts ingressos 2018

Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2014-2018

Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2018

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2018

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2018

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

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

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

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universitat de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Rubén Fernández Ortiz Mónica Clavel San Emeterio Jorge Pelegrín Borondo Emma Juaneda	Agència de Desenvolupament Econòmic de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid ciutat	Centre d'Iniciatives Emprendedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Anjoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías	Ajuntament de Madrid
Melilla	Universitat de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universitat de Granada Ciutat Autònoma de Melilla Centre Internacional Santander Emprendoria (CISE)
Múrcia	Universitat de Múrcia	Antonio Aragón Sánchez i 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 Banc Mare Nostrum Fons Europeu de Desenvolupament Regional Plan Emprendemos Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Múrcia Càtedra d'Emprendors Universitat de Múrcia
Navarra	Universitat Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Codirector GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Codirectora GEM-Navarra)	Universitat Pública de Navarra-INARBE Govern de Navarra

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
País Basc	Universitat del País Basc UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Universitat del País Basc UPV/EHU Deusto Business School Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Executiva GEM-País Basc) José L. González-Pernía (Director Tècnic GEM-País Basc) Nerea González Jon Hoyos Iñaki Peña Javier Montero Villacampa Maribel Guerrero David Urbà	SPRI Diputació Foral de Biscaia Diputació Foral de Guipúscoa Diputació Foral d'Àlaba Fundació Emilio Soldevilla
Treball de camp GEM Espanya	Institut Opinòmetre (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerent) Joaquín Vallés (Direcció i coordinació tècnica)	Associació RED GEM Espanya

