

Global Entrepreneurship Monitor

Informe executiu Catalunya 2020-2021



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: 978-84-92910-46-2

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 GEM
Catalunya
2020-2021**

CONTINGUT

1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2020-2021	4
1.1. El projecte GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>): abast i metodologia	4
1.1.1. Àmbit geogràfic	4
1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació	6
1.1.3. Esquema conceptual del projecte GEM. Relació entre les principals variables	7
1.2. Resum executiu	11
1.3. Quadre de comandament integral	18
2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana	21
2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora	21
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre	27
2.3. La intenció d'emprendre	32
2.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre	33
3. Activitat i dinàmica emprenedora	39
3.1. Indicadors del procés emprenedor	39
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	46
3.3. Activitat intraemprenedora	50
3.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de l'activitat emprenedora	52
4. Perfil de l'emprenedor i característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya	58
4.1. Motivació per emprendre	58
4.2. Nivell de formació de l'emprenedor	62
4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria	66
4.3.1. Sector d'activitat	66
4.3.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys	69
4.3.3. Orientació innovadora de productes i serveis	74
4.3.4. Orientació innovadora de tecnologies i processos	77
4.3.5. Orientació internacional	81
4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	83
4.5. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de les característiques de l'activitat emprenedora	86
5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor	91
5.1. Distribució per edat	91
5.2. Distribució per gènere	97
5.3. Distribució per nivell de renda	103
5.4. Distribució per situació laboral	105
6. L'entorn emprenedor	107
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	109
6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	109
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya	112
6.4. Impacte de la Covid-19 en l'activitat emprenedora de Catalunya	115
Bibliografia	118
Llistat de taules, figures i gràfics	119
Llistat de taules	119
Llistat de figures	119
Llistat de gràfics	119
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2020-2021	126

1. 1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2020-2021

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

El 1997, uns investigadors de la London Business School (Bill Bygrave i Michel Hay) es van plantejar de crear un índex de competitivitat empresarial similar al "Global Competitiveness Index" publicat anualment pel World Economic Forum. Amb aquest objectiu 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 Global del GEM es va publicar el 1999, amb la participació de deu països: els que havien participat en l'estudi pilot i, a més, França, Itàlia, el Japó, Dinamarca i Israel.

A partir d'aquest primer informe, cada any sense interrupció s'han emès informes tant a nivell global com de cada país participant en els quals s'analitzen les fases del procés emprenedor; les característiques, motivacions i ambicions dels emprenedors; les actituds de la societat envers aquesta funció, i finalment, la qualitat dels entorns als quals s'enfronten en cada país els qui es proposen d'endegar una nova activitat empresarial. L'objectiu de l'Informe anual és analitzar el fenomen emprenedor, proporcionant dades de les àrees fonamentals que nodreixen la recerca relacionada amb la creació d'empreses. Any rere any s'han anat sumant a aquest projecte equips de recerca de les principals universitats del món.

A nivell global, l'últim informe publicat és el *Global Report 2020/2021*, del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, els autors del qual són Niels Bosma, Stephen Hill, Aileen Ionescu-Somers, Donna Kelley, Maribel Guerrero i Thomas Schott i en el qual han participat 46 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, els quals han tingut un gran influència tant a nivell empresarial com polític i acadèmic.

En general, s'ha 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, tecnologia o de la dimensió del mercat. No obstant això, avui, tant a nivell acadèmic com polític i social, és cada cop més freqüent considerar l'empresari com un dels motors bàsics de l'economia d'un país. La creació d'empreses és la saba del sistema d'economia de mercat i un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país (Audretsch i Fritsch, 2002; Acs, Armington i Zhang, 2007), tant per la seva influència en el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storey i Greene, 2010) i, consegüentment (Lundström *et al*, 2014), clau per assolir una economia competitiva i sostenible. El procés d'assignació i reassignació de recursos, així com la vitalitat del sistema econòmic, depèn, 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 un intens procés d'entrada i sortida d'empreses del mercat, és a dir, un fort dinamisme empresarial.

1.1.1. Àmbit geogràfic

Tal com hem dit, el projecte GEM és l'estudi de referència internacional en el camp de la creació d'empreses. En l'última edició (GEM 2020-2021) hi han participat 46 països, el detall dels quals apareix en la Taula 1.1.

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2020/21 agrupats per nivell d'ingressos

Països d'ingressos baixos	Països d'ingressos mitjans	Països d'ingressos alts
Angola Burkina Faso Egipte Índia Marroc Togo	Brasil Colòmbia Guatemala Indonèsia Iran Kazakhstan Mèxic Rússia	Alemanya Àrabia Saudita Àustria Canadà Corea del Sud Croàcia Emirats Àrabs Units Eslovàquia Eslovènia Espanya Estats Units Grècia Israel Itàlia Japó Kuwait Letònia Luxemburg Noruega Oman Països Baixos Panamà Polònia Puerto Rico Qatar Regne Unit Suècia Suïssa Taiwan Uruguai Xile Xipre

Font: Bosma et al. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report*

El 2020 s'han entrevistat per al projecte GEM més de 140.000 persones, de manera que el total d'entrevistes efectuades des de la primera enquesta de l'any 1999 assoleix els 3,2 milions de persones de més de 120 països de tots els continents. Per això, un dels principals punts forts d'aquest projecte és el fet que permet comparar l'activitat emprenedora de diversos països.

Atesa la diversitat de característiques dels entorns estudiats, es classifiquen els països participants en diversos grups. Anàlogament al que es va fer l'any anterior, els 46 països que el 2020 integren el projecte GEM a nivell global s'han classificat en tres categories seguint la tipologia del World Economic Forum (WEF)¹: Països de baixos ingressos (que engloben les categories "low" i "lower-midle" del WEF); Països d'ingressos mitjans (categoria "upper-midle" del WEF), i finalment, Països amb economies d'alts ingressos (la mateixa categoria del WEF). Des del 2018 s'aplica aquesta nova classificació en comptes de l'anterior ("factor-driven", "efficiency-

¹Seguint els criteris del Banc Mundial, el Projecte GEM considera com a economies d'ingressos baixos les que tenen una renda per càpita de 4.045 dòlars o menys, com a economies d'ingressos mitjans les que tenen una renda per càpita d'entre 4.046 dòlars i 12.535 dòlars, i com a economies d'ingressos alts les que tenen una renda per càpita de 12.535 dòlars o més. Per a més informació, visiteu el lloc web: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-countryclassifications-income-level-2020-2021>.

driven” i “innovation-driven”), fet que ha exigit, per tal de possibilitar la comparació interanual, reconstruir els valors de les sèries dels anys precedents adequant-se a la nova tipologia.

En la Taula 1.1 hi apareixen els països que participen en el projecte GEM d'aquest any classificats en les tres categories esmentades. Espanya es va incorporar al projecte en el 2000 i Catalunya en el 2003. En el present exercici, 2020-2021, han participat en el projecte GEM totes les Comunitats Autònomes d'Espanya. L'Associació RED GEM España, amb més de 180 investigadors, 19 equips regionals, 7 equips provincials, més de 30 universitats, més de 100 patrocinadors, 26.075 entrevistes a la població adulta i més de 700 experts, és un potentíssim recurs que destaca per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i recerca sobre l'activitat emprenedora, factors condicionants, intensitat i característiques.

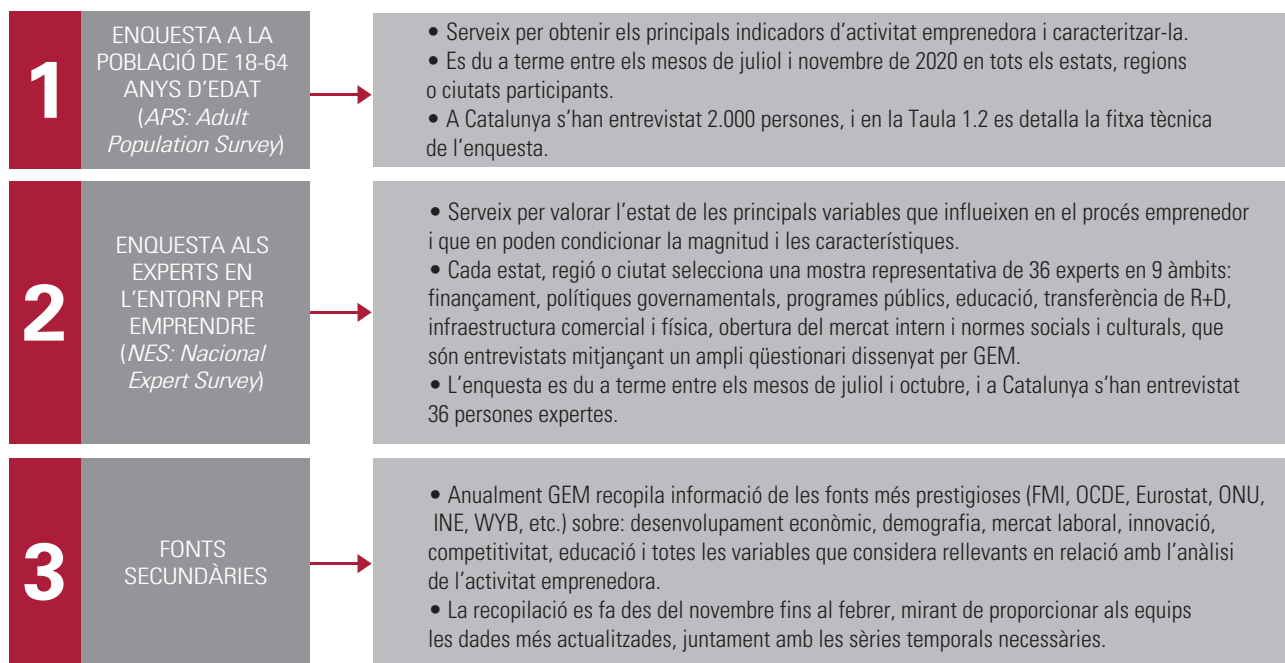
1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació

Els països, així com les Comunitats Autònomes d'Espanya, que participen en el Projecte GEM 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 dades relatives a les característiques del procés emprenedor de diferents àmbits geogràfics i nivells d'ingrés.

Els informes que integren el projecte GEM es nodreixen de tres fonts d'informació que es detallen en la Figura 1.1. Les dues primeres es basen en eines originals i pròpies del Projecte i són sotmeses a rigorosos controls de qualitat per tal d'assegurar que les respostes obtingudes de tots els països participants siguin comparables. La tercera són dades secundàries, especialment de tipus econòmic i social.

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

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



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:	4.827.485 individus
Mostra:	2.000 individus
Marge de confiança:	95,0%
Error mostral:	±2,19% per al conjunt de la mostra
Variància:	Màxima indeterminació (p=q=50%)
Període realització d'enquestes:	Juliol-octubre de 2020
Treball de camp, gravació i creació bases de dades:	Institut Opinometre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Home: 1.006 i Dona: 994
Àmbit:	Urbà: 1.796 i Rural: 204
Edat:	18-24: 205; 25-34: 367; 35-44: 512; 45-54: 508; 55-64: 408
Província:	Barcelona: 1.477; Girona: 201; Lleida: 113; Tarragona: 209

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

L'activitat emprenedora no és un acte aïllat d'un individu independent del context social, sinó que hi està íntimament entroncada. En aquest sentit, el projecte GEM considera que la intensitat i les característiques de l'emprenedoria són conseqüència de la interacció entre la percepció que l'emprenedor té respecte de les oportunitats que li ofereix l'entorn i respecte de 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 del país.

El context social, cultural, polític i econòmic del país ocupa un lloc central en aquest esquema conceptual i d'interrelacions. 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 els aspectes següents: polítiques públiques: emprenedoria 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 de R+D; educació i formació emprenedora en l'etapa escolar; educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar; i normes culturals i socials.

El 2018-19 es va introduir i publicar per primera vegada en l'informe global el càlcul de l'Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI). En l'Informe Global GEM 2019-20 es van introduir uns refinaments metodològics en el càlcul d'aquest índex, consistents a aplicar l'anàlisi de components principals a les valoracions donades pels experts nacionals a les condicions de l'entorn de cada país. El resultat és l'obtenció d'un únic indicador NECI per país indicador del nivell del seu context d'emprenedoria. En aquest últim Informe aquest índex unitari per país va del 6,4 d'Indonèsia al 3,3 d'Angola, sent el d'Espanya de 4,7 i el de Catalunya de 5,2.

El 2020 es van introduir dues preguntes relatives a la Covid en l'enquesta als experts (NES): una sobre la resposta dels empresaris a l'efecte de la pandèmia i una altra sobre la resposta del govern a les seves conseqüències. En el capítol 6 tractarem àmpliament aquestes qüestions.

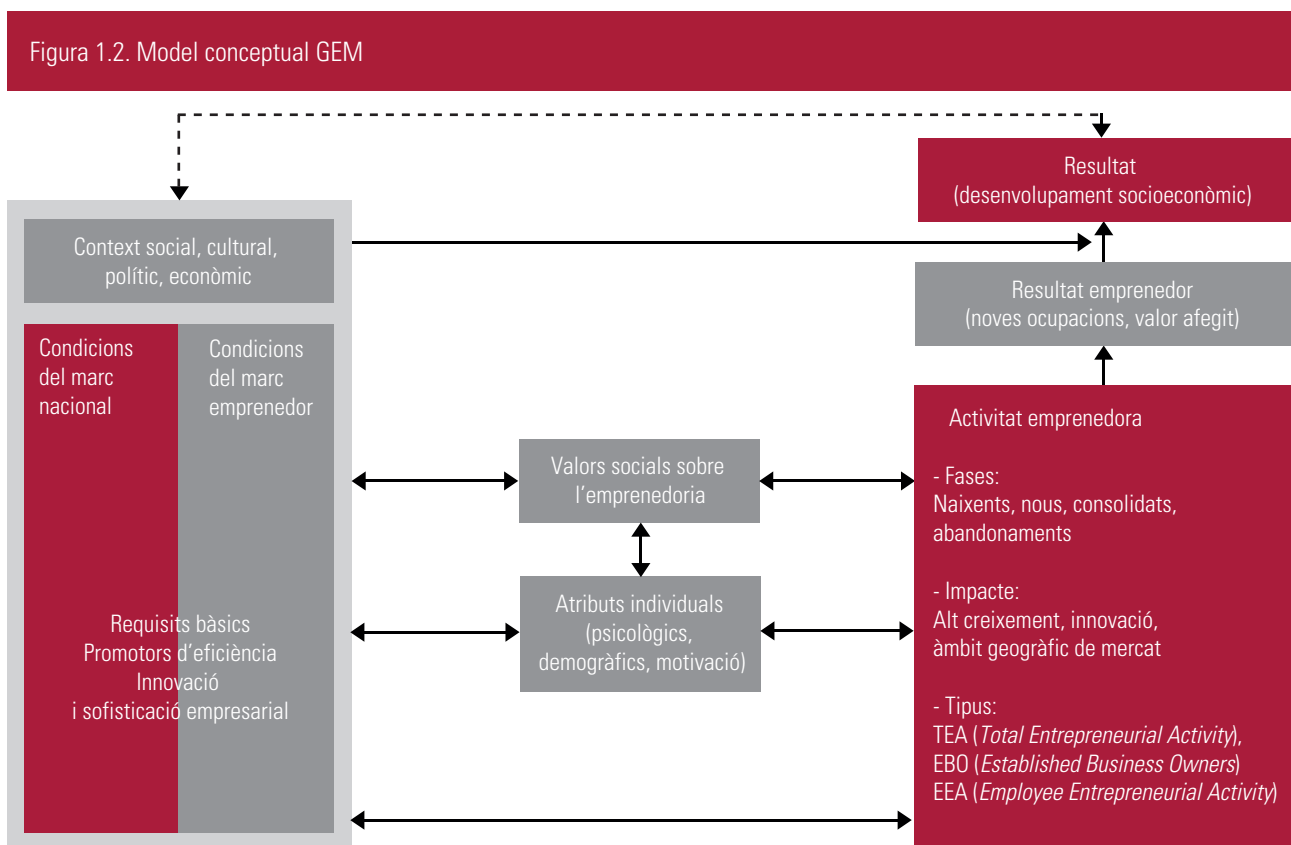
Tal com hem vist, el context cultural i socioeconòmic del país, tant en termes de creixement econòmic com d'ocupació, condiona els resultats de l'activitat emprenedora. Aquest context influeix també en la valoració i percepció que la societat té de la funció empresarial i en la valoració i percepció que els emprenedors potencials tenen sobre l'existència o no d'oportunitats per emprendre i sobre la pròpia vàlua (capacitat i motivació) per endegar una nova empresa. El context socioeconòmic i cultural del país en relació amb l'emprenedoria és, per tant, un factor clau per explicar, d'una banda, la intensitat de la propensió a iniciar noves activitats empresarials i per explicar també, de l'altra, els resultats i la qualitat de l'empresa creada.

En la Figura 1.2 es pot veure que 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 la percepció de la societat respecte de la funció empresarial són, segons la metodologia del GEM:

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

D'altra banda, les variables bàsiques relatives a les percepcions que la societat en general i els emprenedors potencials mateixos en particular tenen sobre l'entorn i sobre si mateixos són, segons GEM:



Font: Bosma et al. (2020): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report.*

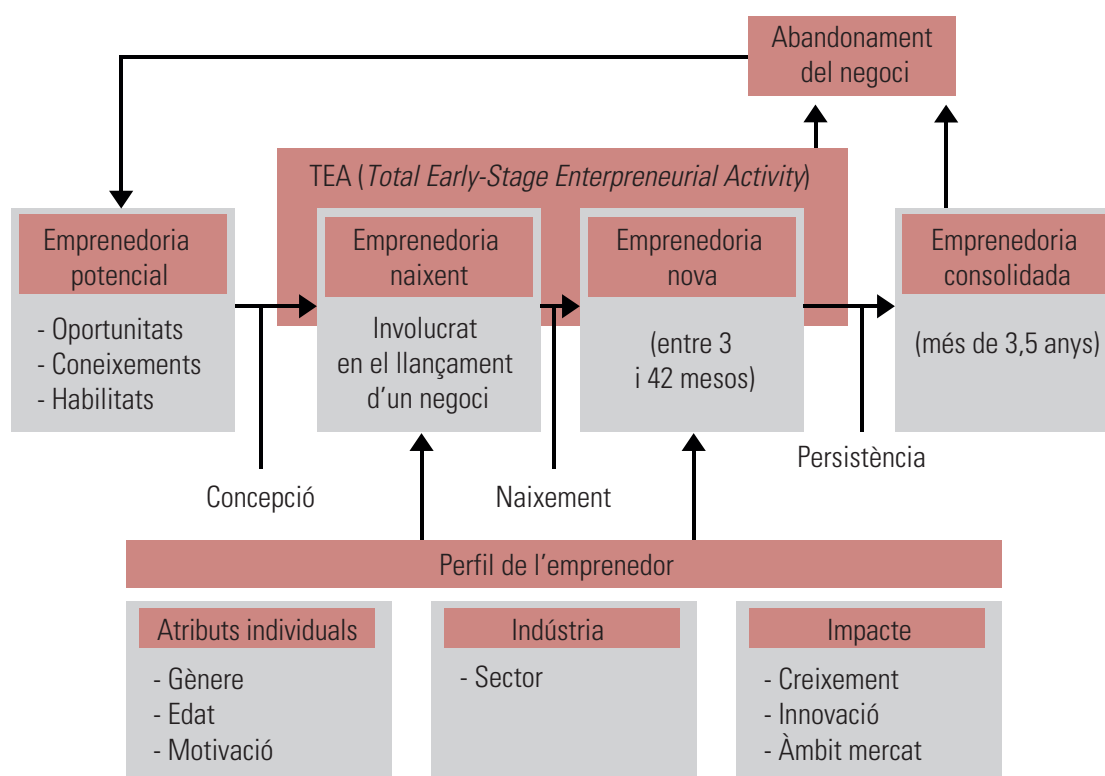
- El grau en què es perceben bones oportunitats per emprendre.
- La percepció respecte d'un mateix sobre si hom disposa de les capacitats i habilitats necessàries per ser empresari.
- La percepció sobre la facilitat o dificultat que al país té crear una empresa.
- La por al fracàs.

Finalment, es considera que un indicador i alhora factor influent en la intensitat de la propensió a l'emprenedoria és el nombre de persones que hom coneix personalment que en els últims dos anys han creat una empresa.

Es pot veure en la Figura 1.2 que la interacció d'aquests elements (valoració social de la funció empresarial, d'una banda, i percepció d'oportunitats, de les pròpies capacitats..., de l'altra) condiona la intensitat de l'activitat empenedora i, tal com s'explicita en la Figura 1.3, la seva qualitat i les seves característiques.

Tal com ja vam explicar en l'Informe anterior, en el qüestionari GEM 2019 es van introduir una sèrie de canvis en el Qüestionari a la població adulta (APS) que es mantenen en el 2020. En les preguntes relatives a les percepcions de la societat i dels empenedors mateixos sobre l'entorn i sobre si mateixos s'ha passat d'una resposta dicotòmica (Sí/No) en els qüestionaris anteriors al fet que en el qüestionari actual es responguin mitjançant una escala Likert de cinc punts (de completament d'acord a gens d'acord). En les preguntes relatives a motivació per emprendre també s'hi han produït canvis importants. En els qüestionaris anteriors les possibilitats de resposta giraven al voltant de si la motivació per crear una empresa pròpia provenia de la percepció de tenir una bona oportunitat de negoci (motivació per oportunitat) o si, per contra, es devia a la manca

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



d'oportunitats d'ocupació (motivació per necessitat). En el qüestionari actual es donen quatre possibilitats de resposta a la pregunta sobre quins són els motius per crear una empresa pròpia:

- a) Per marcar una diferència en el món.
- b) Per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta.
- c) Per continuar una tradició familiar.
- d) Per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa obtenir ocupació).

Les possibilitats de resposta a cadascuna d'aquestes opcions són també una escala tipus Likert de cinc punts (de completament d'acord a gens d'acord). En aquest cas es dona l'opció de multiresposta, és a dir, es pot marcar més d'una de les possibles respostes (a, b, c, d). Aquests importants canvis de format del qüestionari introduïts el 2019 obliguen a interrompre en aquestes qüestions la continuïtat de les sèries històriques.

En el Qüestionari APS del 2020 s'introdueixen una sèrie de preguntes relatives a la Covid. Així, a tota la mostra se li pregunta quantes persones coneix personalment l'entrevistat que hagin cessat o iniciat una activitat empresarial a causa de la Covid (en l'Informe global consta que, de 135.942 entrevistats, 58.487 coneixen algú que ha cessat un negoci a causa de la pandèmia i 34.184 entrevistats coneixen algú que ha iniciat un negoci pel mateix motiu). També es pregunta a tots els enquestats els canvis de situació professional, d'ocupació o de nivell d'ingressos que s'han produït arran de la Covid. Als empresaris nous (TEA), Consolidats (EBO) i intraemprenedors (EEA) se'ls pregunta si la pandèmia ha influït en el grau de dificultat per crear una empresa, si ha influït en les seves expectatives de creixement, si ha hagut d'endarrerir o aturar algunes activitats i quina percepció té de la resposta del govern. Finalment, als empresaris potencials i als que cessen se'ls pregunta per la incidència que en la seva decisió ha tingut la pandèmia.

Després d'aquest parèntesi per explicar els canvis que s'han introduït en el qüestionari actual, continuem explicant el model conceptual del projecte GEM reflectit en les Figures 1.2 i 1.3. Els valors socials, percepcions individuals, motivació, formació... condicionen i determinen, en primera instància, la intensitat amb què en una determinada societat es manifesta la intenció d'emprendre, la intenció d'iniciar una activitat empresarial. El percentatge de població adulta que en un període determinat manifesta la intenció de crear una empresa en els 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 emprenedoria naixent (fins a tres mesos d'activitat efectiva), nova (de 3 mesos fins a 3,5 anys) i consolidada (més de 3,5 anys). Un dels indicadors bàsics del 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 la intensitat emprenedora d'un determinat país, la seva emprenedoria en fase inicial.

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, és un bon indicador de la dinàmica empresarial del país.

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

A més de quantificar la intensitat de l'emprenedoria (TEA), el projecte GEM 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, les quals mesuren, en definitiva, la qualitat de l'emprenedoria (Figura 1.3). 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, d'una banda, i de l'altra, del capital humà i relacional dels nous empresaris.

En 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 països i Comunitats Autònomes.

El projecte GEM Catalunya s'ha dut a terme en el marc de l'Observatori de la Petita i Mitjana Empresa, una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona i el Departament d'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona, i la seva realització ha estat possible gràcies al patrocini de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç de la Diputació de Barcelona i del Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya.

Aquest Informe, GEM Catalunya 2020-2021, és el divuitè 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 de tots aquells als qui interressi investigar i aprofundir en aquestes qüestions com dels encarregats de formular les polítiques i programes vinculats a la iniciativa emprenedora.

1.2. Resum executiu

Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana

La valoració social de l'emprenedoria, així com les percepcions de la persona sobre les oportunitats en l'entorn i les seves pròpies aptituds per emprendre, influeixen en la intenció emprenedora. El projecte GEM considera tres factors relatius a la valoració de l'emprenedoria que existeix en la societat: 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 de l'enquesta a la població adulta catalana en el 2020 mostren que el percentatge de persones que opinen que emprendre atorga estatus social i econòmic és del 61%, el mateix que s'assoleix a la província de Barcelona, així com a Espanya. Aquest percentatge està per sota de la mitjana dels països d'alts ingressos de la UE (70%) i de la dels països d'alts ingressos a nivell mundial (74%). Ara bé, els resultats també indiquen que un 60% dels catalans considera que ser emprenedor és una bona opció professional, un percentatge que supera en un punt percentual la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (59%) i en tres punts la mitjana espanyola (57%). A Barcelona el percentatge de respostes afirmatives és un punt superior a la mitjana catalana (61%). Tan sols el valor assolit als països d'alts ingressos (64%) supera les mitjanes catalana i barcelonina. Pel que fa a la difusió de notícies positives sobre l'emprenedoria en els mitjans de comunicació, el percentatge de persones adultes a Catalunya que així ho considera en el 2020 és del 59%. A Barcelona el percentatge és del 58%. Aquests resultats indiquen que Barcelona i Catalunya estan per sobre de la mitjana espanyola (50%) i se situen gairebé al nivell dels països de la UE d'alts ingressos (60%). La proporció més elevada correspon al grup de països d'alts ingressos a nivell mundial (67%).

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

Els resultats de l'enquesta del GEM indiquen que el percentatge de catalans adults que en el 2020 percep bones oportunitats per emprendre és del 19%, el mateix valor que a Barcelona i superior en tres punts a la mitjana espanyola (16%). Aquests baixos percentatges estan marcats per la situació de pandèmia, ja que la tendència dels últims anys d'aquesta variable era positiva, mentre que en el 2020 els descensos són de 19 punts percentuals a Barcelona i a Catalunya, i de 20 punts a Espanya. Als països d'alts ingressos, tant a nivell de la UE com mundial, els percentatges descendeixen entre vuit i dotze punts i es queden en el 41% i en el 45%, respectivament. Això indica que en el nostre àmbit existeix un clar marge de millora en aquesta variable respecte dels països més avançats. En relació amb la percepció de les habilitats per emprendre, hi ha un 56% de la població adulta catalana que en el 2020 declara que les posseeix. La mitjana espanyola és del 52%, mentre que a la UE d'alts ingressos està en el 55% i als països d'alts ingressos assoleix el 57%. A la província de Barcelona el percentatge també és del 57%. La tendència en tots els àmbits és creixent, amb petits augments d'un o dos punts a Espanya, Europa i el món, mentre que a Barcelona i Catalunya aquest indicador millora en sis i quatre punts, respectivament. Pel que fa a la percepció de por al fracàs com un obstacle per emprendre, els resultats mostren que l'any 2020 hi ha un 60% de la població adulta catalana que així ho manifesta. Aquest percentatge és idèntic a Barcelona. La mitjana espanyola està quatre punts percentuals per damunt (64%). Existeix un diferencial respecte de la mitjana de la UE d'alts ingressos (47%) i la dels països del món amb alts ingressos (46%). Això es deu en part a l'augment en el 2020 a Barcelona, Catalunya i Espanya (7, 8 i 9 punts percentuals, respectivament) enfront dels menors augments a la UE i el món (2 i 3 punts). Quant al coneixement d'emprenedors (models de referència), un 39% dels enquestats a Catalunya en el 2020 declara tenir aquest coneixement. Aquest percentatge és el mateix que l'any anterior i també és idèntic al de Barcelona. La mitjana espanyola està dos punts per sota (37%). En canvi, als països d'alts ingressos, aquests percentatges superen el 50% dels enquestats (51% a la UE i 53% a la resta del món).

Els indicadors anteriorment descrits sobre valoració social de l'activitat emprenedora i sobre percepció d'oportunitats i aptituds personals determinen en bona part el percentatge de la població que manifesta la seva intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys. Aquest indicador d'emprenedoria potencial se situa a Catalunya el 2020 en el 7,9%, mentre que a Barcelona assoleix el 8,4%. En tots dos casos, hi ha un cert increment respecte de l'any anterior: 0,4 punts percentuals a Barcelona i 0,2 punts a Catalunya. En canvi, la intenció d'emprendre a Espanya ha baixat 1,1 punts, ja que ha passat del 8,1% el 2019 al 7,0% el 2020. En comparació amb els països d'alts ingressos, existeix marge de millora, perquè els nivells assolits a la UE i a nivell mundial el 2020 són del 12,8% i el 21,6%, respectivament. Ara bé, la disminució de l'emprenedoria potencial el 2020 ha estat superior en aquests països amb alts ingressos (al voltant de tres punts percentuals).

En definitiva, a Catalunya el fet d'emprendre es considera una bona opció professional i en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, amb valors superiors a la mitjana espanyola i a la dels països de la UE i del món d'alts ingressos. No obstant això, la mitjana catalana és inferior de la dels països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. A més, la percepció d'oportunitats per crear una empresa també queda clarament per sota dels països d'alts ingressos, sobretot per la situació de pandèmia. Aquests resultats poden explicar la diferència que també existeix respecte d'aquests països en el nivell d'emprenedoria potencial, el qual continua sent un aspecte per millorar.

Actividad y dinámica emprenedora

Catalunya sempre ha destacat pel seu esperit emprenedor i en el 2020 va liderar l'activitat emprenedora a Espanya, sent la seva TEA del 6,60%. És a dir, prop de set persones de cada cent adultes d'entre 18 i 64 anys

es trobava involucrada en negocis en fase inicial. Per demarcacions, la TEA de Barcelona és de 6,86%, la de Girona de 5,91%, la de Lleida de 4,38% i la de Tarragona de 6,65%.

La TEA catalana és 1,41 punts superior a l'espanyola (5,19%) i 0,85 inferior a l'europea (7,45%). Ha disminuït 1,71 punts respecte de la de 2019 (de 8,31 a 6,60%). És a dir, un -21%, el mateix percentatge que els països d'Europa d'alts ingressos. I és el resultat d'una disminució del 17% de les persones emprenedores naixents i d'una reducció del 23% de les noves. Tenint en compte que la major part de l'enquesta es va dur a terme el setembre de 2020, és destacable que el nombre d'emprenedores naixents tan sols hagi disminuït una sisena part respecte de 2019.

Malgrat que la crisi de la Covid ha provocat una TEA menor a la de 2019, s'ha aconseguit mantenir un valor molt per sobre del dels primers anys de la crisi anterior. A més, és esperançador per al proper any que els emprenedores potencials (7,94%), tal com s'ha indicat anteriorment, no tan sols s'han mantingut, sinó que s'han incrementat lleugerament respecte de 2019 (+4%). Precisament, un dels reptes de Catalunya és incrementar tant el nombre de persones emprenedores potencials com d'emprenedores 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. I es pot afirmar que el 2020, ateses les circumstàncies, s'ha aconseguit: s'han incrementat els potencials (en un context en què a Espanya han disminuït 1,1 punts) i la disminució dels naixents tan sols ha estat del 17%.

És remarcable de quina manera la demarcació de Barcelona ha aguantat la crisi de la Covid-19, sent la primera a Espanya tant en emprenedores naixents, nous i, per tant, en emprenedores en fase inicial. La TEA de Barcelona (6,86%) ha disminuït 0,28 pp respecte de 2019, i el seu valor ha quedat proper a la seva mitjana del període 2004-20 (7,08%). Aquesta reduïda disminució (-4%) es deu al bon comportament dels emprenedores nous, que, en un context de fortes caigudes (Catalunya: -23,5%; Espanya: -25,2%; Europa: -20,0%), s'han incrementat un 6,2% (0,2 pp). La taxa d'emprenedores nous (3,87%) s'ha situat per sobre de la seva mitjana de 2004-20 (3,62%).

Catalunya també lidera a Espanya els emprenedores consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys). Aquests representen el 8,21% de la població adulta de Catalunya, incrementant-se 1,41 pp respecte de l'any anterior (6,79%) i apropant-se a la mitjana de la sèrie 2004-20 (8,45%). Continuen amb un valor superior al d'Espanya (6,71%) i, a diferència dels dos anys anteriors, també superior al d'Europa (6,95%), fet que era el més habitual.

El percentatge de persones que van abandonar la seva activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,71%) ha estat similar al de 2019 (1,74%). Si es compara amb la taxa d'abandonament europea (2,94%) o amb la de països d'alts ingressos (4,70%), aquest percentatge de persones involucrades en abandonaments empresarials és baix. Una quarta part dels tancaments ha estat motivada per la Covid-19.

A més dels indicadors anteriors, basats en iniciatives emprenedores independents, GEM també calcula la intraemprenedoria (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), és a dir, l'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, start ups*).

La taxa d'activitat intraemprenedora a Catalunya ha estat d'1,2%, 0,7 pp menys que en el 2019. Malgrat que és superior a l'espanyola (0,8%), continua lluny de l'europea (3,65%). En tant per cent, la caiguda a Catalunya de les persones intraemprenedores (-37%) ha estat molt superior a la de la TEA (-20%). L'increment de l'EEA és necessari per créixer orgànicament i continua sent un dels grans reptes pendents de l'economia catalana,

per tal d'aconseguir empreses de major dimensió i que operin en sectors en creixement, tant en el mercat domèstic com en l'internacional.

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

Els principals factors determinants de les característiques del projecte empresarial, del seu èxit i de la seva qualitat són la motivació que ha determinat la decisió d'iniciar aquest projecte i el nivell de formació de l'emprenedor. El 2020, en el cas dels nous emprenedors (TEA), la motivació reactiva o "push" ("crear una empresa perquè la feina és escassa") augmenta de manera forta: en termes comparables (base suma 100) passa del 16,9% el 2019 al 48% el 2020. La causa és, sens dubte, l'excepcional situació viscuda l'últim any a causa de la pandèmia provocada pel coronavirus. En el cas dels emprenedors d'empreses d'una antiguitat superior als 3,5 anys, els valors relatius a la motivació són més estables.

Si comparem el perfil motivacional dels empresaris recents (TEA) de Catalunya amb el corresponent a Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos observem, en primer lloc, el major pes que tant en els altres països d'Europa com en el conjunt dels d'alts ingressos té el motiu "per continuar una tradició familiar" (en el conjunt de països d'alts ingressos aquest motiu té un pes cinc punts superiors a Catalunya). Aquest major pes de la tradició familiar pot redundar en la potenciació de xarxes relacionals i en la transmissió d'experiències que, en darrer terme, es poden reflectir en la qualitat de l'emprenedoria. Contràriament, la motivació reactiva (crear una empresa per manca d'alternatives d'ocupació) és en el 2020 molt més elevada a Catalunya que en els països d'alts ingressos (setze punts percentuals). Correlativament, la motivació proactiva (crear l'empresa per marcar una diferència en el món o per generar una renda molt alta) és dotze punts percentuals inferior a Catalunya que en el conjunt de països GEM d'alts ingressos.

Quant al nivell de formació dels emprenedors, utilitzarem en aquest resum un únic indicador: el percentatge d'emprenedors en fase inicial que tenen estudis postsecundaris, és a dir, formació professional de segon grau, Grau universitari o Postgrau (Màster). L'augment que s'ha produït el 2020 a Catalunya d'aquest indicador deixa el seu nivell només quatre punts per sota del corresponent al conjunt de països d'alts ingressos. Sembla com si la situació excepcional que s'ha viscut aquest any hagués intensificat l'orientació cap a la creació d'una empresa pròpia de persones amb estudis superiors.

El perfil motivacional dels emprenedors i el seu nivell de formació determinen, en part, la qualitat de l'emprenedoria. Per això, a partir d'aquí s'analitzen algunes característiques de les empreses creades que constitueixen indicadors de la seva qualitat: el sector d'activitat, la dimensió i creixement, el grau d'innovació en productes i processos i, finalment, la internacionalització.

Pel que fa a la distribució sectorial de les empreses creades pels nous emprenedors (TEA), el 2020 disminueix amb força el pes dels serveis a les empreses (-9 punts percentuals) i augmenta també de manera considerable el pes del sector de serveis al consum (+6 punts). No obstant això, si comparem la participació sectorial de les empreses de creació recent (TEA) amb Espanya i amb els altres països d'alts ingressos observem, en primer lloc, el major pes que a Catalunya té el sector transformador (24% vs 20%). Quant al sector dels serveis a empreses, Catalunya queda un punt per sota del conjunt de països de la UE d'alts ingressos. I, finalment, malgrat el canvi de tendència dels dos últims exercicis, el pes del sector de serveis al consumidor continua sent inferior a Catalunya (42%) que a Espanya (47%) i que en el conjunt de països de la UE d'alts ingressos (44%). Això és rellevant, ja que és normalment en el sector de serveis al consumidor on s'acumulen les empreses amb menor inversió, menor potencial de creixement i menor internacionalització, mentre que, per contra, en el transformador i en el de serveis a les empreses acostuma a observar-s'hi una emprenedoria de més qualitat.

La segona variable estudiada per 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 condiona la supervivència i la consolidació. El 2020, probablement a causa de l'excepcional situació viscuda, es reverteix la tendència al creixement de la grandària actual de les noves empreses (TEA) que veníem observant en els darrers anys. Així, les empreses acabades de crear sense treballadors passen del 39% el 2019 al 44% el 2020 i les d'1 a 5 treballadors del 46% al 40%. Hem de suposar que en els propers anys es tornarà al camí de creixement de la grandària inicial de les empreses catalanes, ja que, com veurem més endavant, a nivell internacional continuem estant, pel que fa a dimensió, a la banda baixa.

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 d'aquí a cinc anys. El 2020 s'observa també una forta caiguda de la dimensió prevista d'aquí a cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA). En aquestes empreses la dimensió actual/real passa de 4,04 treballadors el 2019 a 3,64 treballadors el 2020, i l'esperada d'aquí a cinc anys passa de 5,58 a 4,37.

Contextualitzem, finalment, l'anàlisi de la variable dimensió empresarial comparant les dades de Catalunya amb les de Espanya i la resta de països d'alts ingressos per a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que en els propers cinc anys espera tenir més de cinc treballadors: el diferencial històric i la caiguda que s'observa el 2020 determina que el valor d'aquest indicador a Catalunya quedi a menys de la meitat del corresponent als països d'alts ingressos (14,5% vs 31,5%).

En el qüestionari del projecte GEM hi ha també unes preguntes relatives al grau de novetat del producte/servei ofert i dels processos i tecnologies emprades per les noves empreses. La capacitat d'innovar és, per descomptat, una característica clau de l'emprenedoria de qualitat. Pel que fa a les empreses de creació recent (TEA), el percentatge d'empreses sense productes nous passa del 65% el 2019 al 67% el 2020, i el percentatge d'empreses sense tecnologies noves passa del 68% el 2019 al 70% el 2020. No obstant això, el nivell tecnològic del sector en què es troben les empreses catalanes és superior a la mitjana de països d'alts ingressos.

Un altre tret que defineix la qualitat de l'emprenedoria, tant de les empreses noves com de les consolidades, és la seva orientació internacional. La intensitat exportadora mitjana dels emprenedors en fase inicial de Catalunya, Espanya i els altres països d'alts ingressos disminueix el 2020, amb la qual cosa el diferencial de Catalunya respecte del conjunt dels països de la UE d'alts ingressos es manté en els sis punts percentuals.

Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

A fi d'identificar el perfil sociodemogràfic de les persones involucrades en el procés emprenedor, el projecte GEM en té en compte l'edat, el gènere, el nivell de renda i la situació laboral prèvia.

Els resultats de l'enquesta del GEM el 2020 a Catalunya indiquen que l'edat mitjana dels emprenedors potencials és de 35 anys, mentre que la dels que estan en fase inicial (TEA) és de 44 anys. L'edat mitjana dels que es troben en fase consolidada arriba als 51 anys, la mateixa que les persones que van abandonar un negoci en l'últim any. A la província de Barcelona els resultats són molt similars als del conjunt de Catalunya. Així doncs, l'edat mitjana dels emprenedors barcelonins i catalans varia en funció de la fase en què es troben, sent més alta com més temps fa que estan involucrats en el seu projecte empresarial.

Analitzant la propensió a emprendre per segments d'edat, s'observa que el 2020 hi ha un gran descens de la TEA del grup de 25-34 anys (passa del 14% al 4%), molt probablement a conseqüència de la pandèmia. La TEA dels que tenen entre 35 i 44 anys també descendeix clarament, encara que una mica menys (passa de l'11% al 7%). No obstant això, en els grups de més edat la TEA augmenta: passa del 5% al 7% en els de

45-54 anys i creix encara més, del 3% al 8%, en els de 55-64 anys. La variació és menor en els joves de 18-24 anys (passa del 6% al 5%). Per això, s'observa que la TEA del conjunt de joves catalans (18-34 anys) descendeix de l'11,1% al 4,6%, mentre que la TEA dels madurs (35-64 anys) puja del 7,1% al 7,5%. A Espanya, la TEA dels emprenedors madurs baixa poc (del 5,7% al 5,3%), mentre que en el col·lectiu de joves hi ha un clar descens (del 7,2% al 4,8%).

Els resultats segons el gènere el 2020 indiquen que el percentatge de dones emprenedores catalanes és inferior al dels homes emprenedors, però s'observa que la bretxa es redueix respecte d'anys anteriors. En el cas dels emprenedors consolidats pràcticament hi ha igualtat de percentatges (les dones són el 49% enfront del 51% dels homes). També en el grup d'emprenedors nous la diferència és petita (47% de dones i 53% d'homes). Les majors diferències s'aprecien en els que estan en fase naixent, en abandonaments i sobretot en potencials (44%, 43% i 37% de dones, respectivament). A Barcelona els resultats són semblants, tot i que amb percentatges una mica més elevats d'homes.

Si observem els valors de l'índex TEA per gènere el 2020 a Catalunya, la TEA de les dones està en el 6,0% i la dels homes en el 7,2%. En tots dos casos la TEA disminueix respecte de l'any anterior, però el descens és menys pronunciat en les dones que en els homes, per la qual cosa la diferència de dos punts percentuals que existia el 2019 s'ha reduït el 2020. A Espanya la TEA d'homes i dones és similar: la primera està en el 5,6% (quatre dècimes menys que el 2019) i la segona en el 4,8% (es redueix 1,5 punts respecte de l'any anterior). Els resultats també mostren que la ràtio TEA femenina/TEA masculina augmenta a Catalunya, i passa del 78% el 2019 al 84% el 2020. Això significa que hi ha 0,84 dones emprenedores per cada home emprenedor en fase inicial (TEA). La ràtio a nivell espanyol se situa el 2020 a un nivell semblant (86%).

Atenent al nivell de renda dels emprenedors catalans, la TEA del tram superior (més de 30.000 €) se situa en el 10,5% el 2020, gairebé cinc punts percentuals menys que l'any anterior. No obstant això, aquest percentatge continua estant per sobre de la TEA dels altres dos terços (mitjà i inferior), que no han variat excessivament en l'últim any. Així, el 2020 la TEA del terç inferior augmenta del 6,7% al 7,1%, i la del terç mitjà decreix del 5,6% al 5,3%. D'altra banda, els resultats també mostren una distribució força equilibrada entre diversos trams de renda segons la fase del procés emprenedor en què es troba la persona. Es pot destacar que en el grup dels emprenedors naixents hi predominen les persones que tenen entre 40.001 i 60.000 € de renda. Això sembla indicar que un nivell relativament alt de renda ha afavorit que hagin llançat recentment el seu projecte empresarial.

En considerar la situació laboral prèvia, s'obté que el 2020 la gran majoria de les persones emprenedores a Catalunya provenen d'un treball a temps complet o parcial, un resultat que està en línia amb els d'anys anteriors. La gran majoria dels consolidats i dels que estan en fase inicial (TEA) declaren que estaven en aquesta situació (95% i 84% del total, respectivament). En canvi, entre els emprenedors potencials s'aprecia un percentatge superior, respecte als altres col·lectius, d'una situació prèvia de desocupació (20% del total) i d'estudiants (14%). Finalment, cal indicar que l'índex TEA descendeix en tots els grups segons la seva situació laboral prèvia, si bé la major caiguda es produeix en el col·lectiu dels prèviament desocupats, que passen del 4,6% a l'1,5%.

Entorn emprenedor

Malgrat la forta crisi ocasionada per la Covid-19, la valoració mitjana de les condicions per emprendre a Catalunya (5,2) és relativament bona, i és superior tant a la d'Espanya (4,7) com a la d'Europa (4,6) i països GEM d'alts ingressos (4,9). Respecte d'Europa, en onze dels dotze factors la puntuació de Catalunya és superior.

Les condicions de l'entorn amb més bones puntuacions i que aproven amb valoracions superiors a 5 són: existència i accés a infraestructura física i de serveis (6,58), existència i accés a infraestructura comercial i professional (5,94), programes públics (5,80), normes socials i culturals (5,80), educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (5,48) i finançament per a emprenedors (5,25). Mentre que les que han rebut una puntuació menor són: dinàmica del mercat intern (4,21), educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (4,22), polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (4,67) i transferència de R+D (4,67).

En l'enquesta als experts també hi ha una sèrie de preguntes obertes en les quals cadascun d'ells 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 2020 són: polítiques públiques (74%), suport financer (57%) i capacitat emprenedora (57%).

Les polítiques públiques, que l'any passat van ser el segon principal obstacle (37%), han passat a ser el primer. Els experts remarquen la seva insuficiència per reduir l'impacte de la pandèmia i reactivar l'economia. Malgrat que el govern va anar implementant mesures i programes al llarg del 2020, els experts consideren que van ser insuficients, especialment per a autònoms i pimes. Taxes i impostos es van mantenir, fins i tot sense percebre ingressos.

D'altra banda, es torna a esmentar la inestabilitat política i institucional a Catalunya, així com la manca de recursos d'alguns departaments de la Generalitat, especialment el d'Empresa, per desenvolupar una política industrial i de suport a llarg termini. S'incideix en la necessitat d'un govern estable a Catalunya, que pugui treure endavant uns pressupostos ajustats a les necessitats actuals.

Els tres principals factors de suport són els mateixos que el 2019: programes públics (60%), estat del mercat laboral (29%) i educació i formació (23%). Per cinquè any consecutiu, els programes públics han estat el factor de suport amb una major valoració, molt superior a la d'Espanya (28%) i Europa (32%).

Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, les quatre principals són les mateixes, encara que amb diferent intensitat, que els últims anys: polítiques públiques (86%), suport financer (54%), programes d'institucions públiques (43%) i educació i formació (40%). Coincideixen, tot i que amb diferents valors, amb les d'Europa: polítiques públiques (98%), educació i formació (44%), suport financer (32%) i programes públics (19%).

1.3. Quadre de comandament integral

Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2020

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	Variació pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	39,1%	39,4%	0,3
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	38,1%	18,8%	-19,3
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	52,4%	56,5%	4,1
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	52,1%	59,7%	7,6
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	69,8%	68,5%	-1,3
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	7,7%	7,9%	0,2
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,7%	1,7%	0,0
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,5%	3,3%	-0,2
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	Variació pp
TEA Total (naixents + nous)	8,3%	6,6%	-1,7
TEA Emprenedors naixents	3,6%	3,0%	-0,6
TEA Emprenedors nous	4,7%	3,6%	-1,1
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	7,3%	6,0%	-1,3
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	9,3%	7,2%	-2,1
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	Variació pp
TEA per marcar una diferència en el món	58,4%	33,3%	-25,1
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	66,4%	26,6%	-39,8
TEA per continuar una tradició familiar	7,7%	15,9%	8,2
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa obtenir una feina)	27,0%	69,8%	42,8
TEA del sector extractiu o primari	5,1%	3,8%	-1,3
TEA del sector transformador	31,2%	24,1%	-7,1
TEA del sector de serveis a empreses	33,3%	29,5%	-3,8
TEA del sector orientat al consum	30,5%	42,5%	12,0
TEA sense empleats	38,6%	44,4%	5,8
TEA d'1-5 empleats	46,3%	39,7%	-6,6
TEA de 6-19 empleats	10,7%	13,3%	2,6
TEA de 20 i més empleats	4,3%	2,6%	-1,7
TEA iniciatives amb nivell tecnològic baix	84,1%	86,7%	2,6
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	7,4%	7,4%	0,0
TEA iniciatives amb nivell tecnològic alt	8,5%	5,9%	-2,6
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,3%	5,4%	-2,9
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	23,9%	14,5%	-9,4
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2019	2020	Variació pp
EEA	2,0%	1,2%	-0,8
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor català (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	Variació pp
Finançament per a emprenedors	4,9	5,2	0,3
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	4,5	4,8	0,3
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	4,1	4,7	0,6
Programes governamentals	5,8	5,9	0,1
Educació i formació emprenedora etapa escolar	4,2	4,2	0
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	5,1	5,5	0,4
Transferència de R + D	4,7	4,7	0
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,5	5,9	0,4
Dinàmica del mercat intern	4,0	4,2	0,2
Barreres d'accés al mercat intern	4,7	4,9	0,2
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	6,8	6,6	-0,2
Normes socials i culturals	5,4	5,8	0,4

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2020

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	Variació pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	42,1%	37,3%	-4,8
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	36,1%	16,5%	-19,6
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	50,8%	51,9%	1,1
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	55,1%	64,0%	8,9
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	69,0%	67,7%	-1,3
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	8,1%	7,0%	-1,1
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,6%	1,3%	-0,3
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,3%	3,0%	-0,3
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	Variació pp
TEA Total (naixents + nous)	6,1%	5,2%	-0,9
TEA Emprenedors naixents	2,4%	2,4%	0,0
TEA Emprenedors nous	3,8%	2,9%	-0,9
TEA Femenína (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,0%	4,8%	-1,2
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,3%	5,6%	-0,7
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	Variació pp
TEA per marcar una diferència en el món	49,4%	32,3%	-17,1
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	59,5%	34,9%	-24,6
TEA per continuar una tradició familiar	13,4%	17,4%	4,0
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa obtenir una feina)	42,3%	72,3%	30,0
TEA del sector extractiu o primari	4,7%	5,0%	0,3
TEA del sector transformador	20,5%	17,6%	-2,9
TEA del sector de serveis a empreses	33,6%	30,8%	-2,8
TEA del sector orientat al consum	41,2%	46,5%	5,3
TEA sense empleats	46,5%	50,8%	4,3
TEA d'1-5 empleats	40,7%	40,1%	-0,6
TEA de 6-19 empleats	10,7%	7,7%	-3,0
TEA de 20 i més empleats	2,2%	1,4%	-0,8
TEA iniciatives amb nivell tecnològic baix	90,4%	90,2%	-0,2
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	5,5%	5,2%	-0,3
TEA iniciatives amb nivell tecnològic alt	4,1%	4,7%	0,6
TEA iniciatives que exporten més del 25%	7,1%	5,6%	-1,5
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	18,6%	13,6%	-5,0
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/liderat iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2019	2020	Variació pp
EEA	2,8%	1,2%	-1,6
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	Variació pp
Finançament per a emprenedors	4,9	4,4	-0,5
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	5,3	4,6	-0,7
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	5,2	3,9	-1,3
Programes governamentals	6,0	5,7	-0,3
Educació i formació emprenedora etapa escolar	2,7	2,2	-0,5
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	5,5	5,1	-0,4
Transferència de R + D	5,3	4,8	-0,5
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	6,0	6,5	0,5
Dinàmica del mercat intern	5,3	4,5	-0,8
Barreres d'accés al mercat intern	5,1	4,5	-0,6
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	7,0	5,9	-1,1
Normes socials i culturals	4,8	4,3	-0,5

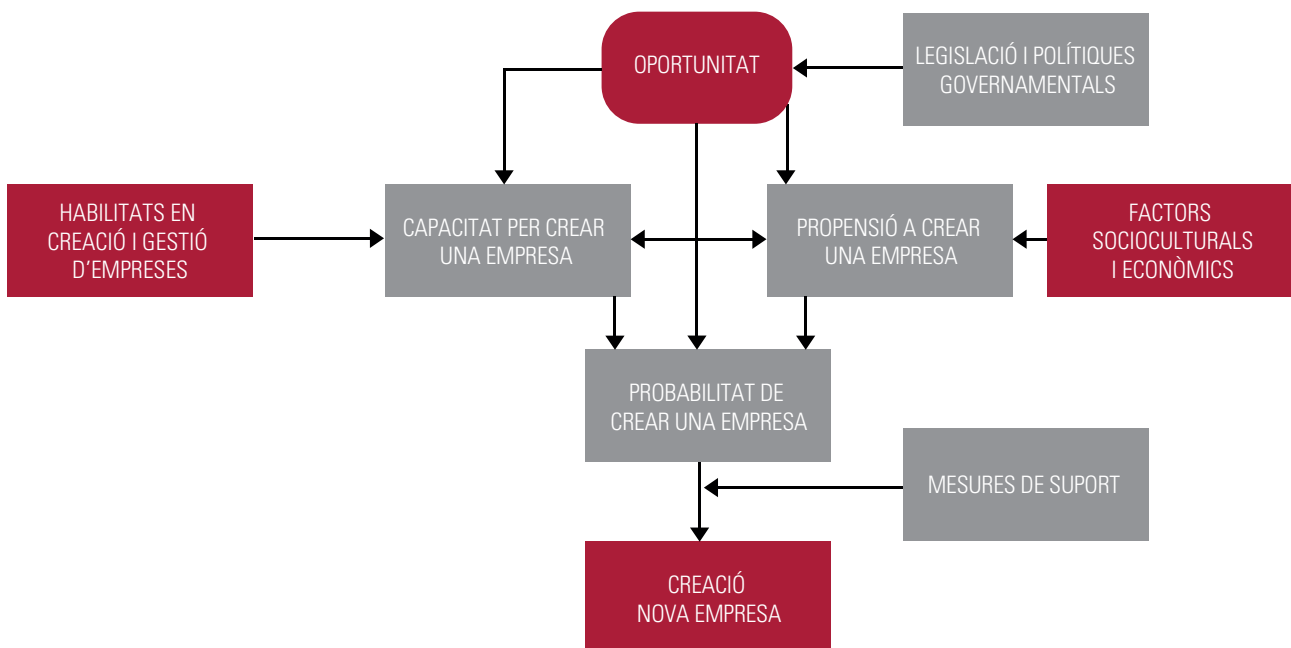
Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2020

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	Variació pp
Percep models de referència (coneix emprenedors)	37,4%	38,8%	1,4
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	38,2%	18,7%	-19,5
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	50,9%	56,5%	5,6
La por al fracàs es un obstacle per emprendre	53,2%	59,8%	6,6
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	68,7%	68,8%	0,1
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	8,0%	8,4%	0,4
Ha abandonat una activitat para tancar-la o traspasar-la	1,6%	1,8%	0,2
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,4%	3,8%	0,4
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	Variació pp
TEA Total (naixents + nous)	7,1%	6,9%	-0,2
TEA Emprenedors naixents	3,5%	3,0%	-0,5
TEA Emprenedors nous	3,6%	3,9%	0,3
TEA Femenína (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,7%	6,1%	-0,6
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	7,6%	7,6%	0,0
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	Variació pp
TEA per marcar una diferència en el món	56,2%	36,5%	-19,7
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	67,8%	27,8%	-40,0
TEA per continuar una tradició familiar	7,5%	14,9%	7,4
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa obtenir una feina)	32,1%	67,6%	35,5
TEA del sector extractiu o primari	1,0%	1,1%	0,1
TEA del sector transformador	34,0%	25,6%	-8,4
TEA del sector de serveis a empreses	36,9%	31,6%	-5,3
TEA del sector orientat al consum	28,2%	41,7%	13,5
TEA sense empleats	44,0%	45,6%	1,6
TEA d'1-5 empleats	38,5%	35,7%	-2,8
TEA de 6-19 empleats	11,6%	15,0%	3,4
TEA de 20 i més empleats	5,8%	3,7%	-2,1
TEA iniciatives amb nivell tecnològic baix	81,7%	87,6%	5,9
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	6,8%	5,8%	-1,0
TEA iniciatives amb nivell tecnològic alt	11,5%	6,7%	-4,8
TEA iniciatives que exporten més del 25%	7,1%	2,9%	-4,2
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	25,2%	16,9%	-8,3

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

Existeixen diversos factors que condicionen la decisió de crear una empresa. Els models clàssics sobre empenedoria solen destacar els factors següents (Figura 2.1): si la persona percep oportunitats en l'entorn; si considera que té les habilitats i els coneixements per endegar i gestionar un nou negoci; així com d'una sèrie de factors econòmics i socioculturals (Gnyawali i Fogel, 1994).

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



El projecte GEM considera un conjunt de factors condicionants que són similars als esmentats. En el capítol anterior s'ha vist que la intenció inicial i la subsegüent decisió de crear una empresa pròpia depenen del context social, cultural, polític i econòmic (Figures 1.2 i 1.3). Aquest context influeix en la valoració que una determinada societat fa de l'empenedoria, així com en la percepció que té l'empenedor potencial de possibles oportunitats i de la seva pròpia capacitat per crear l'empresa. L'evidència empírica ha confirmat que aquestes valoracions i percepcions tenen un impacte significatiu en la decisió de crear una empresa (Capelleras et al., 2013). En aquest capítol centrarem l'atenció en la situació d'aquests factors en el cas de Catalunya i en compararem els resultats amb els d'Espanya, els països de la UE amb alts ingressos i la resta dels països del món amb alts ingressos.

2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora

A partir de les dades de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM és possible analitzar la valoració social de l'empenedoria. En aquest apartat ens centrarem en aquest aspecte utilitzant aquestes dades. L'anàlisi de l'entorn empenedor s'ampliarà en l'últim capítol d'aquest informe amb la utilització de les dades obtingudes a partir de l'enquesta als experts del projecte GEM.

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

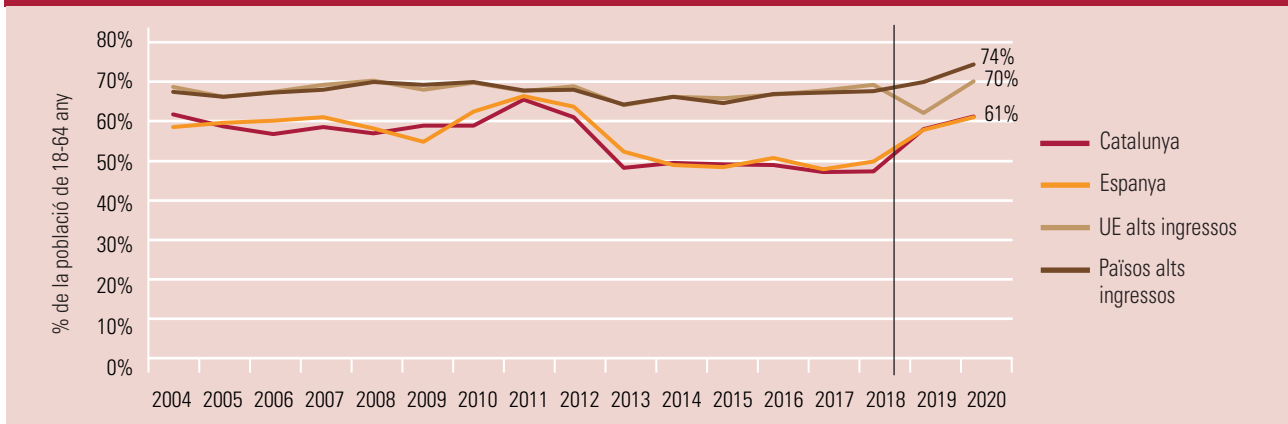
- En quin grau en una determinada societat l'èxit d'un nou negoci suposa millorar el prestigi i el reconeixement social de l'emprenedor, així com el seu estatus econòmic.
- En quin grau es considera que posar en marxa un negoci és una opció professional atractiva.
- En quin grau en els mitjans de comunicació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

Els resultats relatius a aquestes variables es presenten a continuació en format de sèrie històrica. Cal assenyalar que fins l'any 2018 les respostes a les preguntes del qüestionari eren binàries (Sí/No), mentre que a partir del 2019 les respostes s'ofereixen en una escala de cinc punts. Per tal de facilitar la presentació i interpretació de resultats, en el present informe aquesta escala s'ha resumit en dos grups (acord o desacord amb l'afirmació inclosa en la pregunta) per als anys 2019 i 2020. Aquest és el motiu que en els gràfics s'hagi inclòs una barra que separa el període 2004-2018 del període 2019-2020.

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 vinculat a la iniciativa emprenedora acostuma a actuar també com un factor de motivació rellevant a l'hora de valorar l'oportunitat i els costos d'esdevenir empresari. Els resultats de l'enquesta a la població adulta catalana el 2020 mostren que un 61% dels enquestats considera que emprendre atorga estatus social i econòmic (Gràfic 2.1). Això significa que hi ha una petita millora respecte de l'any anterior, atès que aquest percentatge és superior en tres punts a l'assolit el 2019.

Aquest resultat coincideix amb l'obtingut a la demarcació de Barcelona, així com en tot l'estat espanyol (valors idèntics del 61%). Ara bé, aquest percentatge actual és inferior en nou punts a la mitjana assolida als països de

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic¹



¹Explicació del motiu de la línia vertical que apareix en els Gràfics 2.1 a 2.15 entre els anys 2018 i 2019: Fins al 2018 les preguntes sobre l'emprenedoria estaven fetes amb una variable dicotòmica: Sí/No. A partir del 2019, aquestes preguntes es responen amb una escala Likert de 5 posicions: Completament d'acord, Força d'acord, Ni d'acord ni en desacord, Poc d'acord, Gens d'acord. En els gràfics, a partir del 2019, representem el percentatge que representen les dues primeres opcions. Tot i que els dos tipus de resposta NO es podrien posar en un mateix gràfic, ja que no són comparables, s'hi han presentat perquè es pugui veure com evolucionaven les tendències abans del 2018 i com estan evolucionant a partir del 2019.

la UE amb més ingressos (70%) i en tretze punts a la mitjana de la resta de països del món amb alts ingressos (74%). Des del 2013 fins al 2018 el diferencial amb aquests països era encara més ampli. Tot i que les dades a nivell històric no són directament comparables pel recent canvi en el mesurament de les variables del GEM, semblaria que el diferencial s'està reduint, especialment amb la mitjana dels països avançats de la UE.

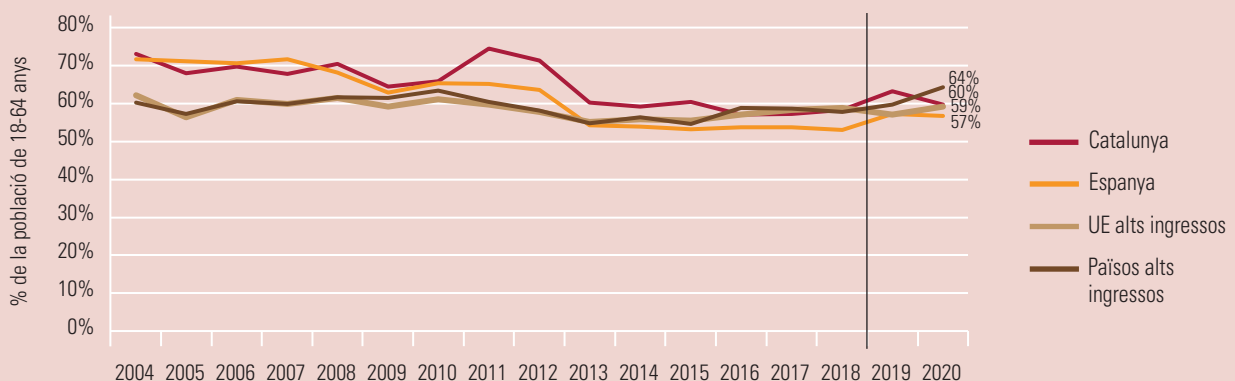
No obstant això, els percentatges inferiors que a Catalunya i a Espanya hi ha el 2020 respecte dels països d'alts ingressos suggereixen que la valoració social de la funció empresarial continua sent inferior a la que es dona en els països més avançats. Una de les possibles causes que pot ser decisiva a l'hora d'explicar aquest resultat és que la motivació per necessitat és al darrere de la creació de bona part de les noves empreses a Catalunya i a Espanya, la qual cosa fa que les empreses creades tendeixin a ser una forma d'autoocupació, generalment amb escasses aspiracions de creixement. En canvi, als països més avançats la motivació per crear una empresa és amb una major freqüència la d'explotar una oportunitat de negoci, per la qual cosa les empreses solen tenir un major potencial de creixement i, en conseqüència, la funció empresarial tendeix a estar més ben valorada.

Com a segon factor condicionant considerem fins a quin punt la població declara que ser emprenedor és una bona opció professional. Les respostes afirmatives a aquesta pregunta en l'enquesta a la població adulta catalana de 2020 se situen en el 60% (Gràfic 2.2). Aquest percentatge supera en un punt percentual la mitjana dels països de la UE d'alts ingressos (59%) i en tres punts la mitjana espanyola (57%). Tan sols el valor assolit als països d'alts ingressos (64%) supera la mitjana de Catalunya, en aquest cas per quatre punts. Això és així perquè en el nostre àmbit hi ha hagut un petit retrocés de tres punts respecte del 2019. En el cas de la província de Barcelona, el percentatge de respostes afirmatives és un punt superior a la mitjana catalana (61%).

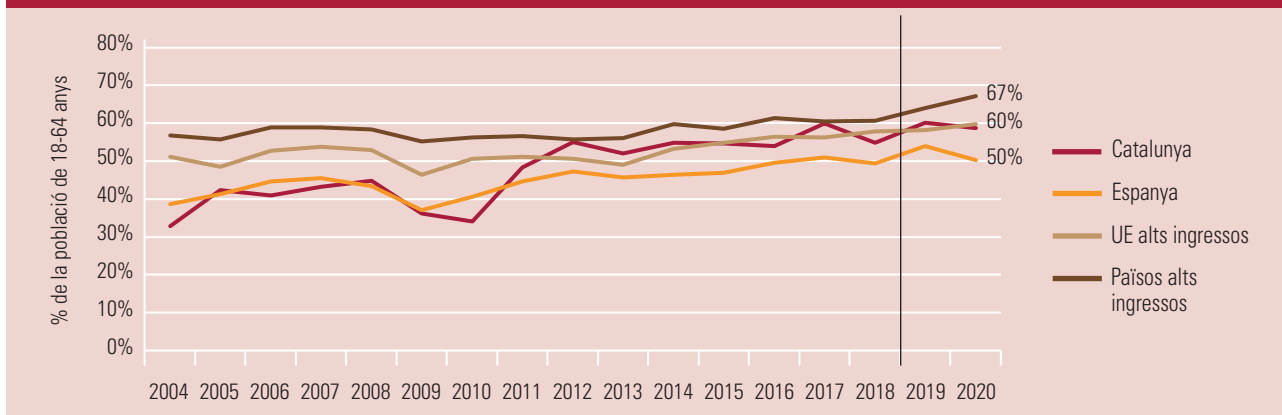
Tots aquests resultats mostren que aquest indicador es manté en nivells totalment homologables als dels països avançats i que, malgrat la pandèmia, en el 2020 no hi ha hagut un descens important de respostes afirmatives. Això indica que el desenvolupament d'una iniciativa emprenedora en el nostre entorn es percep com una bona opció professional.

El següent indicador que utilitza el GEM sobre la percepció social de l'emprenedoria es refereix als mitjans de comunicació. Aquests juguen un paper important com a mecanisme de difusió de l'activitat emprenedora, sobretot si es tracta de notícies positives sobre emprenedors i noves empreses. L'any 2020 les respostes afirmatives a Catalunya a la qüestió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació se situen en el 59%, un punt per sota del valor assolit el 2019 (Gràfic 2.3). A Barcelona el percentatge és del 58%. Aquests resultats ens permeten afirmar que Barcelona i Catalunya estan ben posicionades en comparació amb els

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



altres àmbits. Així, els percentatges estan novament per sobre de la mitjana espanyola, el percentatge de la qual és força inferior, en concret del 50%, i se situen gairebé al nivell dels països de la UE d'alts ingressos, que tenen un percentatge del 60%. La proporció més alta correspon al grup de països d'alts ingressos a nivell mundial, ja que el percentatge puja fins al 67%.

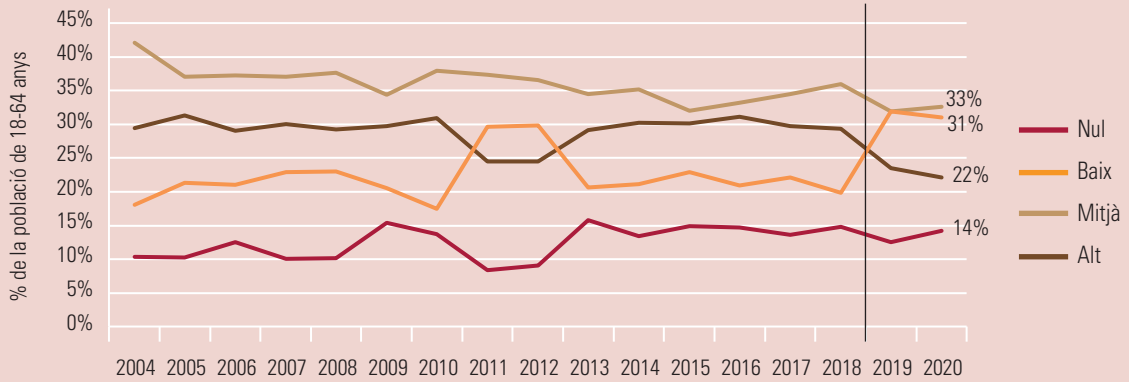
Els resultats, doncs, semblen corroborar l'evolució positiva d'aquest indicador a Catalunya en la sèrie històrica prèvia al canvi de mesurament d'aquesta i altres variables. En aquest sentit, la proporció de la població amb una opinió favorable sobre la difusió de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació va passar del 34% el 2010 al 60% el 2019. La proporció assolida a Catalunya el 2020 (59%) sembla indicar que es manté una valoració alta, malgrat que la pandèmia pugui haver frenat en el 2020 l'augment de les notícies positives sobre emprenedors vinculats a esdeveniments com el Mobile World Congress o el Biz Barcelona. La sensibilització que es du a terme en àmbits com l'emprenedoria social i la que adopta la forma de cooperativa pot haver afavorit que la percepció sobre l'emprenedoria que la població catalana extreu dels mitjans de comunicació continuï sent positiva.

Fins aquí hem analitzat tres factors (si emprendre és una bona opció professional; si proporciona estatus social i econòmic; i el seu grau de difusió en els mitjans de comunicació). Igual que en edicions anteriors, es procedeix a combinar aquests tres indicadors en un índex global que suposa una aproximació a la cultura de suport a l'emprenedoria. Aquest índex contempla quatre categories: "Nul" = % de la població que no ha respost afirmativament a cap de les tres preguntes; "Baix" = % de la població que ha respost afirmativament a una de les tres preguntes; "Mitjà" = % de la població que ha respost afirmativament a dues de les tres preguntes; i "Alt" = % de la població que ha respost afirmativament a les tres preguntes.

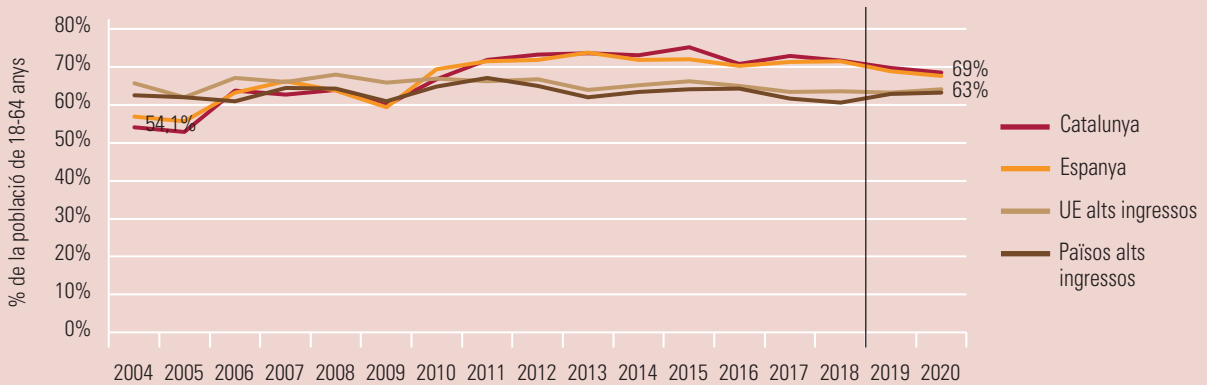
Els resultats a Catalunya mostren que el 2020 el suport mitjà i l'alt estan en percentatges sobre el total que són similars: un 33% i un 31%, respectivament (Gràfic 2.4). Per tant, conjuntament són majoritaris, ja que sumen el 64% del total, exactament igual que el 2019. El 22% dels enquestats se situen en un suport baix, la qual cosa significa 1,5 punts menys que l'any passat. Finalment, només hi ha un 14% del total que es puguin considerar amb un suport nul, que en contrapartida suposa 1,5 punts més que l'any passat. Tot i que, tal com hem comentat, el 2019 va haver-hi un canvi en el mesurament de les tres variables que configuren l'índex, semblaria que el suport a l'emprenedoria es manté en nivells similars als d'exercicis anteriors.

L'últim factor per mesurar l'orientació de la societat envers l'emprenedoria s'anomena "equitat en els estàndards de vida". La pregunta que es fa als enquestats sobre aquesta qüestió és si els agradaria que tothom tingués un nivell de vida similar. Aquest indicador és important perquè la intenció d'emprendre també està

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



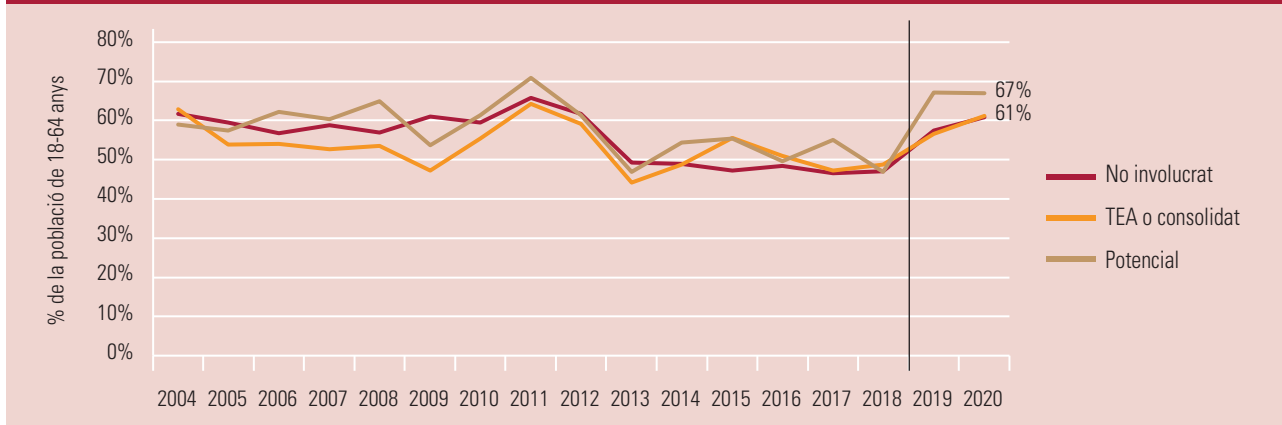
Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida



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. Cal assenyalar, tanmateix, que en el projecte GEM s'utilitza l'indicador complementari (100 menys el % dels qui prefereixen igualtat dels estàndards de vida) com un estimador de l'esperit competitiu de la població. Com més alt sigui aquest esperit, es considera que la persona més voldrà que el seu nivell de vida depengui del seu propi acompliment, una característica que en el GEM es considera desitjable en un emprenedor.

Els resultats indiquen que aquest indicador es manté estable el 2020 a Catalunya i als països amb els quals ens comparem. Així, el percentatge de població que s'assoleix el 2020 és del 69%, només vuit dècimes menys que el 2019 (Gràfic 2.5). El percentatge és gairebé idèntic a Espanya, ja que està en el 68%, un punt menys que l'any anterior. A la província de Barcelona la mitjana és igualment del 69%. En els països de la UE amb alts ingressos, així com en el conjunt de països avançats del món, els percentatges són del 64% i el 63%, respectivament, amb variacions de menys d'un punt respecte del 2019. Així doncs, Barcelona, Catalunya i Espanya obtenen valors per sobre dels països avançats el 2020. En aquest sentit, des del 2010 i fins a l'actualitat, aquest indicador s'ha mantingut per sobre de la mitjana d'aquests països tant a Catalunya com a Espanya, la qual cosa sembla indicar un major desig d'equitat en els estàndards de vida. Les possibles raons que explicarien aquesta tendència serien la percepció que existeix un increment de la desigualtat, així com una disminució de l'ingrés disponible o una amenaça d'atur.

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



La valoració social de l'emprenedoria es completa a continuació amb l'anàlisi dels valors que assoleixen els tres primers indicadors en els tres grups d'individus que distingeix el projecte GEM segons el seu grau d'involucració en l'activitat emprendedora. Aquests grups són els següents:

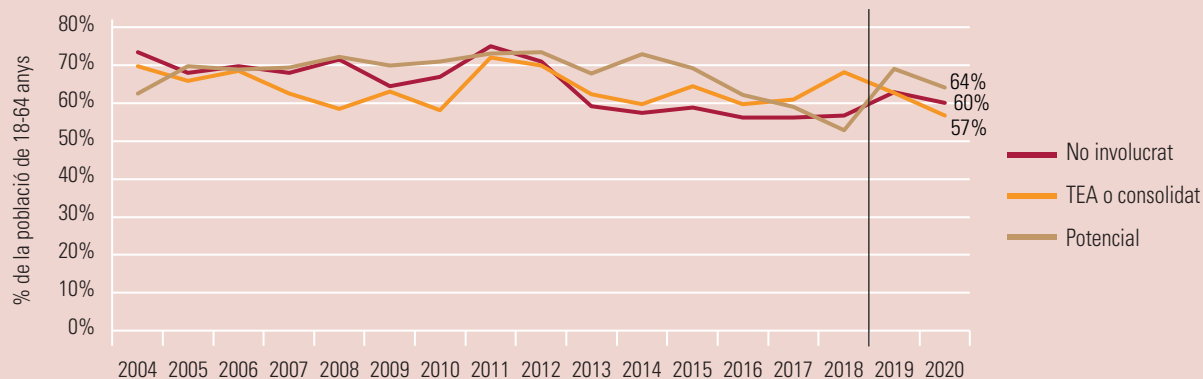
- Emprenedors potencials: els que responen que tenen intenció de crear una empresa en els propers anys.
- Emprenedors actuals (TEA i consolidats): els que es declaren empresaris d'empreses que estan en funcionament des de fa menys de 3,5 anys (emprenedors en fase inicial o TEA) i els que fa més temps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

Els resultats de la variable que mesura si emprendre dona estatus social i econòmic indiquen que el 2020 són els emprenedors potencials els que presenten un percentatge superior en sis punts percentuals als dels altres dos grups. Així, un 67% dels que tenen intenció de crear una empresa en els propers anys responen afirmativament a la pregunta (Gràfic 2.6). En canvi, els que consideren que emprendre proporciona un estatus social i econòmic són un 61% dels emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) i el mateix percentatge dels no involucrats. Aquests resultats estan d'acord amb els que es van obtenir el 2019 i, fins i tot, són similars als dels anys anteriors, quan s'utilitzava una altra forma de mesurament de les variables, ja que tradicionalment el percentatge de potencials ha estat superior al dels altres dos col·lectius.

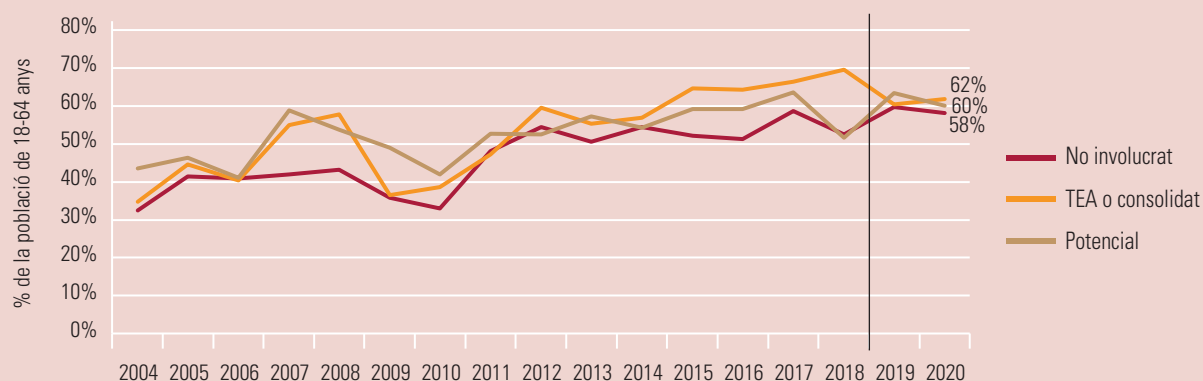
En la segona variable (emprendre és una bona opció professional) s'aprecien uns resultats similars, ja que també els emprenedors potencials són els que en major mesura responen afirmativament a aquesta qüestió. Ara bé, les diferències amb els altres dos grups són menors que en la variable anterior. Així, el 2020 els emprenedors potencials són un 64% del total, cinc punts menys que el 2019, mentre que els no involucrats són un 60%, tres punts menys que l'any anterior (Gràfic 2.7). Els emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada) es queden en un 57%, amb un descens de sis punts en relació amb l'exercici anterior.

Pel que fa a la presència de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació, els percentatges de respostes afirmatives difereixen encara menys entre els tres grups i es mantenen en nivells similars als del 2019. En concret, veiem que el 2020 un 62% dels emprenedors actuals perceben positivament la difusió de l'emprenedoria en els mitjans de comunicació, sent aquest percentatge d'un 60% en els potencials i d'un 58% en els no involucrats (Gràfic 2.8). Per tant, sembla que la valoració de la presència d'emprenedors en els mitjans no difereix excessivament entre els tres col·lectius que tenen diferent grau d'involucració en l'activitat emprendedora.

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



En síntesi, els resultats sobre la valoració social de l'emprenedoria d'aquests tres col·lectius mostren que el 2020 els emprenedors potencials estan per sobre dels altres dos grups en les seves valoracions de dues de les tres variables. Aquests resultats estan en línia amb els del 2019 i difereixen dels d'anys anteriors, en què aquesta primera posició corresponia als emprenedors actuals (TEA o consolidats).

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

En aquest apartat s'estudien les percepcions individuals que solen ser més significatives a l'hora de plantejar-se la decisió de crear una empresa. En el model conceptual del projecte GEM es consideren les següents variables perceptuals 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 els coneixements necessaris per crear i gestionar una empresa.

- c. La por al fracàs com a fre a la creació d'empreses.
- d. El grau de coneixement que hom té d'altres empresaris i models de referència.

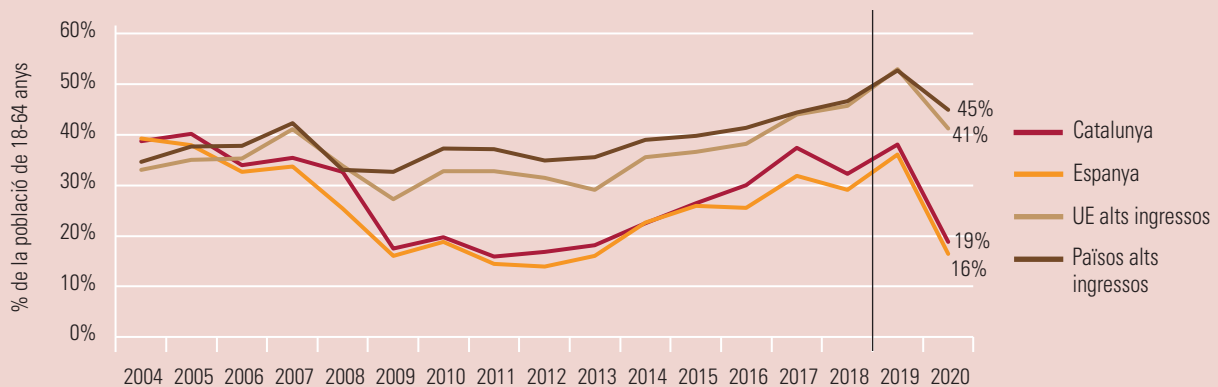
La identificació d'oportunitats en l'entorn susceptibles de ser explotades mitjançant la creació de noves empreses ha estat considerada tradicionalment com el punt de partida habitual del procés emprenedor (Kirzner, 1979). Aquest primer factor, operacionalitzat en el GEM com la percepció de bones oportunitats, aboca uns resultats el 2020 clarament marcats per la situació de pandèmia mundial. Així, els resultats del GEM mostren que el percentatge de catalans de 18 a 64 anys que el 2020 percep bones oportunitats per emprendre en els sis mesos següents és únicament del 19% (Gràfic 2.9). Aquest mateix percentatge és el que s'assoleix a la província de Barcelona. La mitjana espanyola està tres punts percentuals per sota, és a dir, se situa en el 16%. Tant a Barcelona com a Catalunya i a Espanya la tendència dels últims anys amb el mesurament anterior d'aquesta variable era positiva, però el 2020 es trunca aquesta tendència. Les caigudes són molt grans i gairebé idèntiques: 19 punts percentuals a Barcelona i a Catalunya i 20 punts a Espanya.

La proporció de població dels països de la UE amb alts ingressos que percep bones oportunitats en l'entorn és del 41%, dotze punts percentuals menys que el 2019. El percentatge que s'obté a la resta dels països del món amb alts ingressos és del 45%, caient en aquest cas vuit punts. Així doncs, en tots els països es noten els efectes del context advers i incert del 2020, si bé les caigudes són més grans en el nostre entorn. Així, el diferencial entre la mitjana catalana i la mitjana de la UE és de 22 punts. La bretxa entre la mitjana espanyola i la de la UE és una mica superior (25 punts). En el 2020 aquestes diferències que ja existien anteriorment s'han incrementat perquè les caigudes han estat aquí més pronunciades. Per tant, els resultats mostren que hi ha un clar marge de millora respecte dels països més avançats pel que fa a la percepció d'oportunitats.

Com a segon factor abans hem esmentat la percepció que es posseeixen els coneixements i habilitats necessaris per emprendre. De fet, 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. Aquest indicador s'aproxima al concepte d'autoeficàcia (Bandura, 1986), la qual s'ha comprovat que influeix en la decisió d'iniciar un projecte empresarial perquè contribueix a reduir la por a emprendre i augmentar la perseverança per dur a terme el nou projecte. 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 (Capelleras et al, 2019; Colombo i Grilli, 2010).

Els resultats de l'enquesta a la població adulta del GEM el 2020 indiquen que un 56% dels catalans declara que té les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci (Gràfic 2.10). La mitjana

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

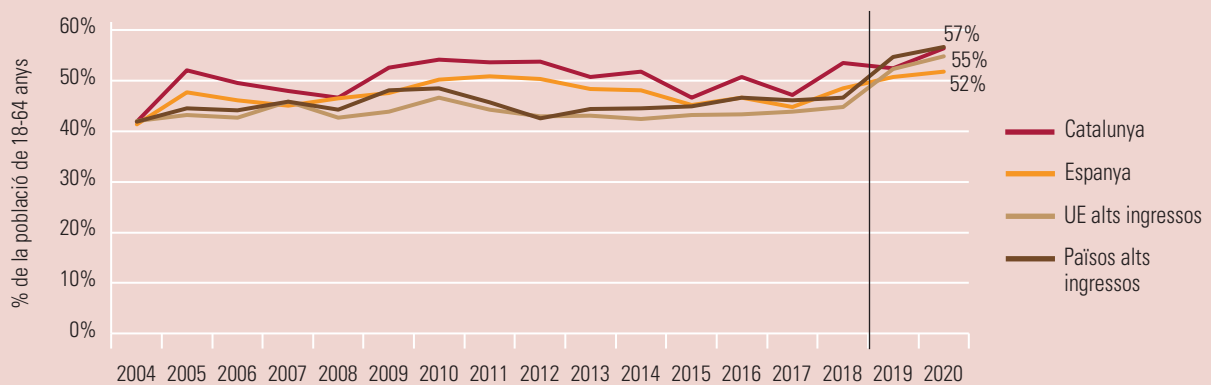


espanyola és inferior en quatre punts percentuals, i se situa, per tant, en el 52%. A la província de Barcelona el valor és més elevat, concretament del 57%. La mitjana als països de la UE amb alts ingressos és inferior en un punt a la de Catalunya (55%), mentre que el percentatge assolit als països amb alts ingressos és superior en un punt (57%). La tendència en tots els àmbits és creixent, amb petits augments d'un o dos punts a Espanya, Europa i el món, mentre que a Barcelona i Catalunya aquest indicador millora en sis i quatre punts, respectivament. Aquest resultat és positiu perquè una bona percepció de possessió de coneixements i habilitats facilita que hi hagi més emprenedors potencials i que estiguin disposats a fer el pas per crear una empresa pròpia. No obstant això, la contrapartida és que un excés d'optimisme podria tenir certs efectes negatius sobre la viabilitat a llarg termini de la nova empresa.

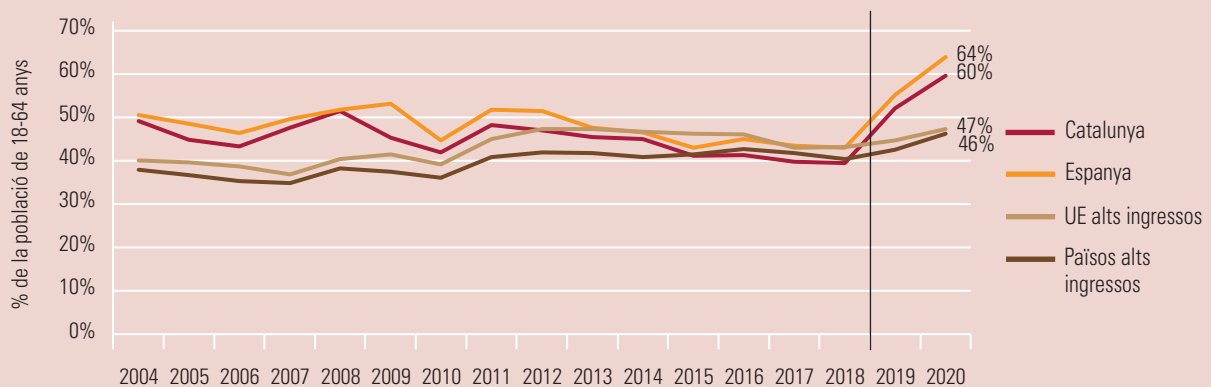
El projecte GEM considera com a tercera variable de caràcter perceptual la por al fracàs. Aquest factor pot afectar negativament la decisió de crear una empresa i pot esdevenir un fre a l'emprenedoria. Això és així perquè en diversos països existeix poca separació entre risc personal i risc del negoci 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 tendixin a evitar situacions de risc.

Els resultats de l'enquesta del GEM indiquen que l'any 2020 hi ha un 60% de la població adulta catalana que manifesta que la por al fracàs és un obstacle per emprendre (Gràfic 2.11). Aquest percentatge és idèntic a Bar-

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



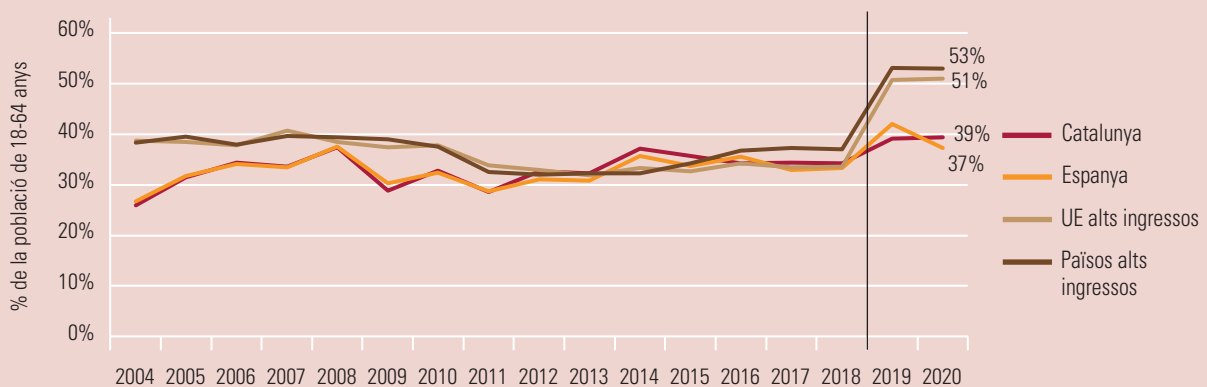
celona. La mitjana espanyola està quatre punts percentuals per damunt (64%). Aquí sí que existeix un diferencial considerable respecte dels països més avançats: la mitjana de la UE d'alts ingressos és del 47% i la de la resta de països del món amb alts ingressos és del 46%. Aquestes diferències s'expliquen per l'augment de la por al fracàs el 2020, que és de 7, 8 i 9 punts a Barcelona, Catalunya i Espanya, respectivament. Els augments a la UE i en el món han estat menors, de 2 i 3 punts, i aquest és el motiu que el diferencial que existia el 2019 hagi augmentat el 2020. En síntesi, la por a fracassar a l'hora d'emprenre tant a Catalunya com a Espanya és clarament superior a la dels països amb més ingressos.

L'últim factor perceptual que és important a l'hora de plantejar-se la creació d'una empresa fa referència al fet que la persona conegui emprenedors que hagin creat la seva pròpia empresa. Un coneixement d'exemples reals i propers pot facilitar l'observació del comportament d'altres emprenedors, l'aprenentatge a través d'allò que hagi estat experimentat per 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 relacional de l'emprenedor potencial i li pot permetre obtenir 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 d'emprenre i en la credibilitat del nou projecte empresarial.

El 2020 observem que els resultats indiquen que un 39% dels enquestats a Catalunya declara tenir coneixement d'altres emprenedors (Gràfic 2.12). Aquest percentatge és el mateix que el 2019 i també és idèntic a l'assolit a la província de Barcelona. La mitjana espanyola és dos punts per sota, un 37%. Als països d'alts ingressos, aquests percentatges superen el 50% dels enquestats. Així, als països de la UE amb alts ingressos està en el 51%, dotze punts percentuals més que a Catalunya i setze més que a Espanya. Als països d'alts ingressos el percentatge ascendeix al 53%. Al llarg de la sèrie històrica d'aquesta variable a Catalunya i a Espanya, els valors assolits eren similars o superiors als dels països avançats, però en els dos últims anys s'ha obert un diferencial, principalment perquè l'indicador en aquests països va créixer molt el 2019. Com que els models de referència reforcen les percepcions de les persones respecte de la creació d'empreses, seria recomanable potenciar accions de millora, com per exemple el desenvolupament d'activitats i xarxes que visualitzin més el fenomen de l'emprenedoria, a fi d'estar novament en nivells similars als dels països d'alts ingressos.

De la mateixa manera que hem fet en l'apartat anterior, per tal de completar l'anàlisi es presenten seguidament els resultats diferenciant entre els emprenedors potencials, els que estan en fase inicial (TEA) o consolidada i els no involucrats. En primer lloc, cal assenyalar que en els tres col·lectius hi ha un descens considerable en la percepció de bones oportunitats en l'entorn el 2020, que van entre els 18 punts percentuals dels no involucrats, passant pels 21 punts dels emprenedors potencials, fins als 25 punts dels emprenedors actuals

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

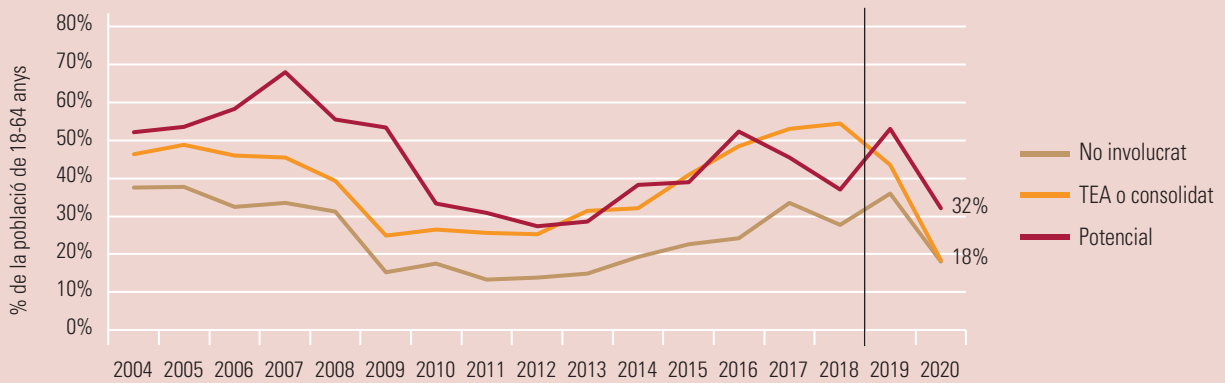


(en fase inicial o consolidada) (Gràfic 2.13). Malgrat aquestes diferències, la situació el 2020 és similar a la del 2019, en el sentit que els emprenedors potencials són els que més perceben oportunitats (32%), clarament per sobre dels actuals i dels no involucrats (tots dos grups estan en el 18%).

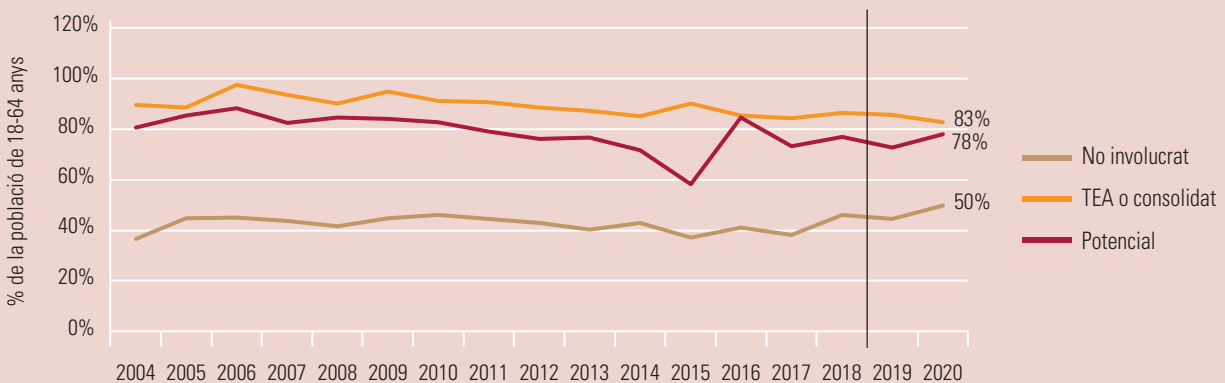
En segon lloc, atenent a la percepció sobre els propis coneixements i habilitats requerides per emprendre, les diferències són encara més grans, en aquest cas entre els involucrats (incloent-hi emprenedors potencials i actuals) i els no involucrats. Els resultats mostren que la gran majoria d'emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada), un 83% del total, considera que disposa de coneixements i habilitats per emprendre (Gràfic 2.14), la qual cosa suposa tres punts menys que el 2019. Igualment, hi ha un percentatge majoritari d'emprenedors potencials, un 78%, que també ho afirmen, cinc punts més que l'any anterior. En canvi, aquest percentatge baixa al 50% per als no involucrats, malgrat que l'últim any ha augmentat cinc punts. Aquestes diferències són lògiques, ja que els emprenedors actuals i potencials solen tenir una percepció més alta d'autoeficàcia que les persones que no participen d'activitats emprenedores.

En tercer lloc, considerem el comportament de la variable por al fracàs en els tres col·lectius. Els resultats mostren que el 2020 les persones que no estan involucrades en el procés emprenedor són les que més temen ser estigmatitzades si un possible nou negoci fracassa. El percentatge se situa en un 63% del total,

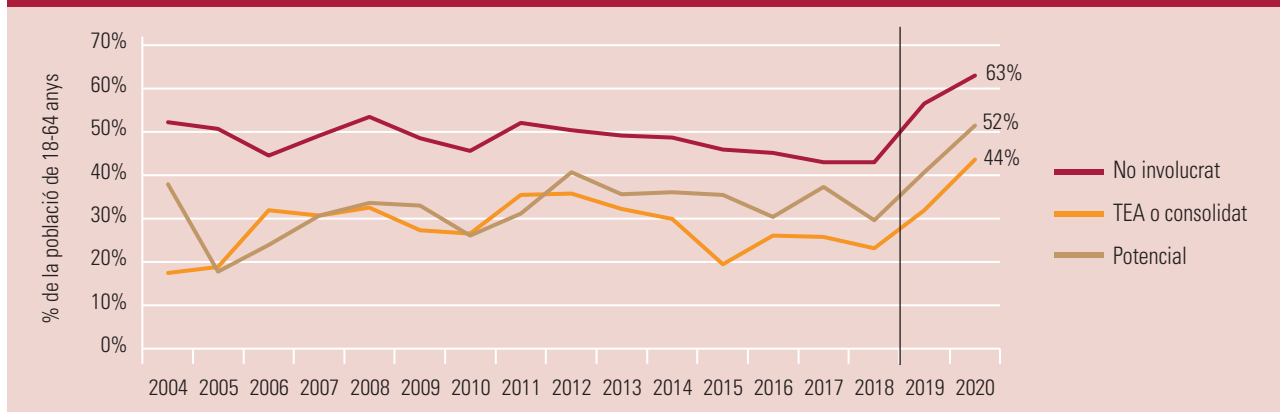
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



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



sis punts més que el 2019 (Gràfic 2.15). Aquest és probablement un dels motius pels quals no es plantegen la creació d'una empresa pròpia. La percepció de la por al fracàs entre els involucrats és més baixa en els que ja són emprenedors (actuals), amb un percentatge del 44% del total, que en els que es plantegen la creació d'una empresa (potencials), amb un 52%. No obstant això, l'impacte de la pandèmia sembla que es nota en tots dos grups, ja que els emprenedors actuals i potencials declaren una major por al fracàs que el 2019 en dotze i onze punts percentuals més que el 2020, respectivament.

En conjunt, aquests resultats apunten a certes diferències entre les percepcions dels tres col·lectius, especialment entre involucrats i no involucrats, els quals tenen més por al fracàs i menor autoeficàcia. També cal destacar que la percepció d'oportunitats descendeix més entre els emprenedors actuals que en els potencials.

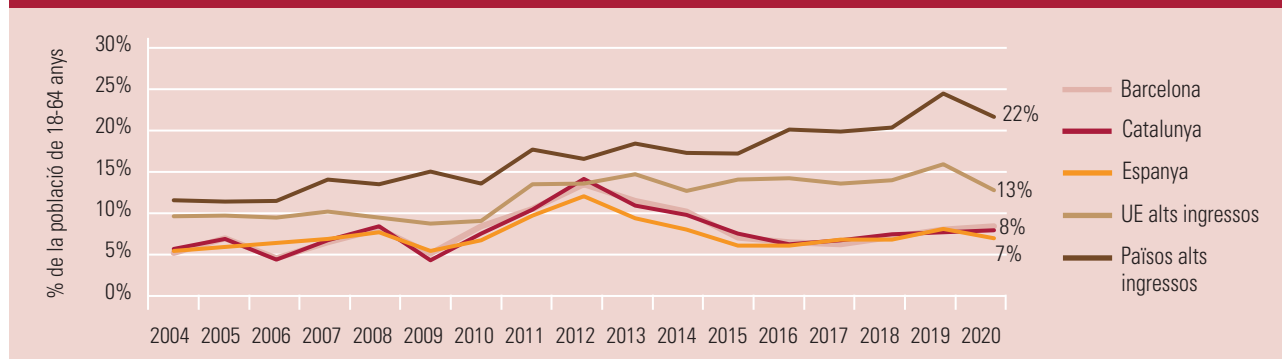
2.3. La intenció d'emprendre

En els dos primers apartats d'aquest capítol hem analitzat la valoració social de l'activitat emprenedora i la valoració d'oportunitats i aptituds personals. En el model conceptual del projecte GEM (Figures 1.2 i 1.3) la interacció d'aquests dos aspectes determina en bona mesura la intensitat amb què es manifesta la intenció de crear una empresa. Així, el primer element de l'esquema conceptual de la Figura 1.3 el constitueix el percentatge de persones de la població adulta que han declarat que tenen intenció d'endegar un nou negoci en els propers anys. Aquestes persones són els emprenedors potencials de la societat. D'aquesta manera, la intenció d'emprendre permet identificar el nivell d'emprenedoria potencial i s'analitza a continuació.

L'enquesta del projecte GEM a la població de 18-64 anys ens permet conèixer el percentatge de persones que espera emprendre en els propers 3 anys i analitzar-ne l'evolució en el període 2004-2020 (Gràfic 2.16). A Catalunya, aquest percentatge se situa el 2019 en el 7,9%, la qual cosa suposa 0,2 punts percentuals més que el 2018. A la demarcació de Barcelona, l'emprenedoria potencial és mig punt superior a la mitjana catalana i assoleix el 8,4%, de manera que creix 0,4 punts respecte de l'any anterior.

Així doncs, en plena pandèmia el volum d'emprenedors que té intenció d'emprendre a Barcelona i a Catalunya no ha disminuït, sinó que ha augmentat lleugerament. En canvi, la intenció d'emprendre a Espanya ha baixat 1,1 punts, i ha passat del 8,1% el 2019 al 7,0% el 2020. D'aquesta manera, està gairebé un punt per sota de la mitjana catalana.

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



Adoptant una perspectiva temporal més àmplia, veiem que l'evolució de l'emprenedoria potencial és similar a Barcelona, Catalunya i Espanya: des del 2009 fins al 2012 va augmentar considerablement, mentre que des del 2012 al 2016 va disminuir amb força; des d'aleshores fins a l'actualitat la tendència és creixent, però amb augmentos més reduïts i amb l'esmentat descens de poc més d'un punt de la mitjana espanyola el 2020.

Als països de la UE amb alts ingressos el nivell d'emprenedoria potencial ha disminuït més que a Espanya: el 2019 estava en un 15,9%, mentre que el 2020 se situa en un 12,8%. Per tant, la caiguda és de 3,1 punts, probablement per la situació de pandèmia. No obstant això, podem observar que la intenció d'emprendre ha estat històricament més elevada a la UE que a Catalunya i a Espanya, i tot i que el diferencial es redueix el 2020, encara continua sent considerable. En aquest sentit, als països de la UE amb alts ingressos hi ha un percentatge d'emprenadors potencials de gairebé cinc punts més que a Catalunya i de gairebé sis punts més que a Espanya.

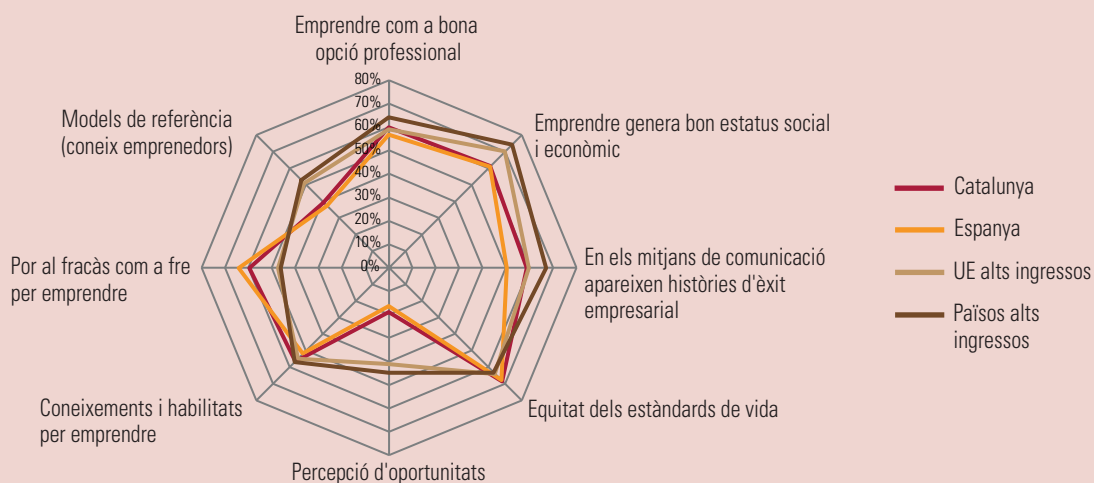
Als països d'alts ingressos s'observa que aquest últim any la intenció d'emprendre ha baixat del 24,4% al 21,6%. Si comparem aquest percentatge de la intenció d'emprendre el 2020 amb el nostre àmbit, veiem que en aquests països l'emprenedoria potencial assoleix un nivell clarament més alt. En concret, hi ha una diferència de gairebé 14 punts percentuals amb Catalunya. La bretxa és de gairebé 15 punts amb Espanya. Per tant, aquesta variable continua tenint un clar marge de millora de cara al futur, especialment si ens comparem amb els països més avançats del món.

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

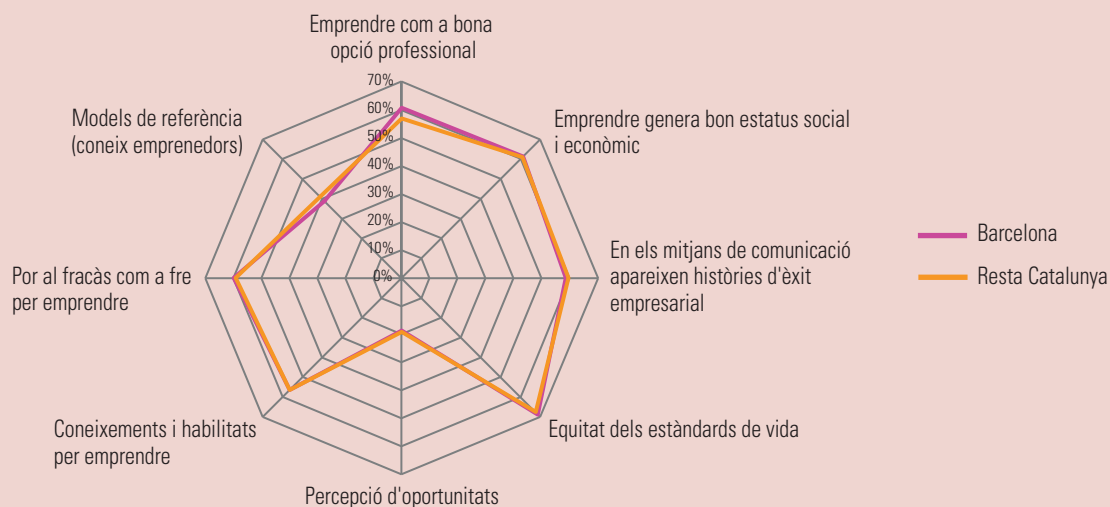
Com a resum que integra els resultats descrits prèviament en cadascuna de les variables analitzades en aquest capítol, en aquest apartat final compararem els resultats de l'any 2020 en els diferents territoris que abasta el projecte GEM. En els Gràfics 2.17, 2.18 i 2.19 es presenta la comparació de Catalunya amb Espanya, amb el conjunt de països de la UE d'alts ingressos i amb la resta dels països d'alts ingressos. En la Taula 2.1 i en els Gràfics 2.20 i 2.21 es comparen els valors de Catalunya amb els dels països del projecte GEM.

La comparació de les percepcions, valors i aptituds en cada àmbit territorial es presenta en el Gràfic 2.17. Els resultats confirmen que a Catalunya emprendre es considera una bona opció professional, amb un percentatge superior a la mitjana espanyola i similar a la mitjana dels països de la UE amb alts ingressos. També es corrobora l'opinió majoritària que hi ha a Catalunya sobre el fet que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, la qual és igualment superior a l'observada a Espanya i a la UE. Tanmateix, Cata-

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



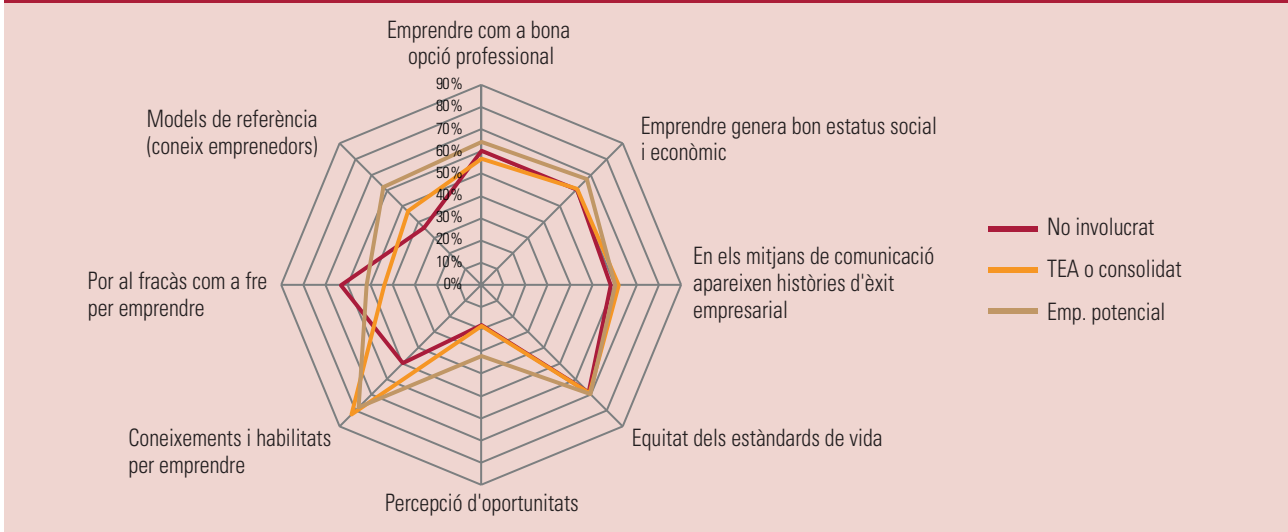
Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya



lunya queda per sota dels països avançats de la UE i del món en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Un segon aspecte per millorar és la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, el nivell de la qual és clarament inferior al que s'assoleix als països més avançats. Un tercer factor en el qual s'aprecia una diferència considerable amb els països d'alts ingressos és el dels models de referència, és a dir, la proporció de la població que declara que coneix emprenedors. Aquests aspectes per millorar poden explicar l'àmplia diferència en la intenció d'emprendre que, com hem vist en l'apartat anterior, encara existeix respecte d'aquests països.

A continuació comparem els perfils de la província de Barcelona i de la resta de Catalunya en el Gràfic 2.18. S'hi aprecia que tots dos perfils són molt semblants i que, bàsicament, hi ha dues diferències destacables. D'una banda, la percepció d'autoeficàcia per emprendre és una mica més elevada en els barcelonins. D'altra

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



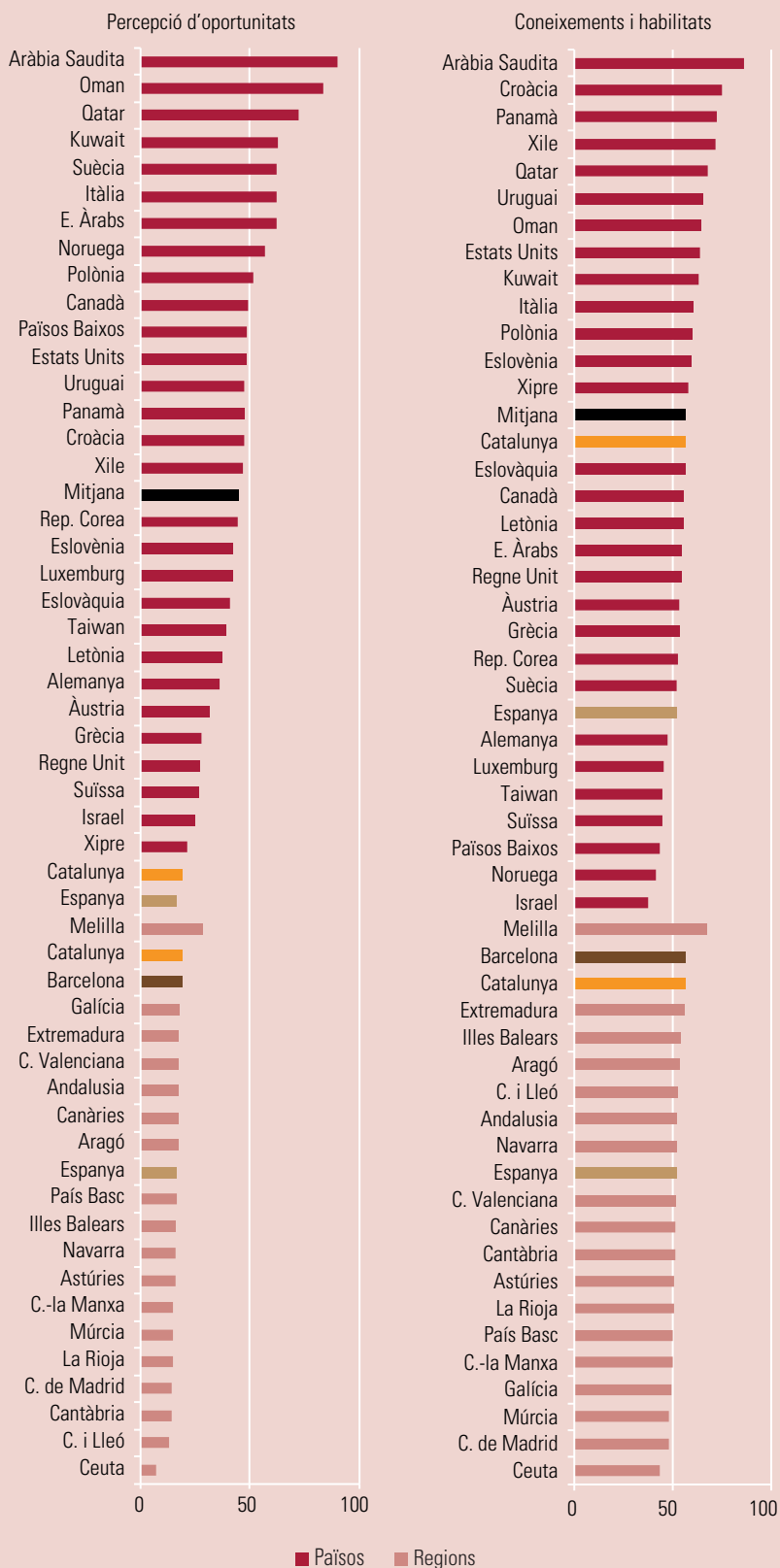
banda, la mitjana de la resta de Catalunya està per sobre de l'assolida a Barcelona pel que fa a la presència de models de referència (conèixer altres emprenedors).

Seguidament es presenta en el Gràfic 2.19 el perfil de Catalunya segons si la persona està involucrada o no en qualsevol de les fases del procés emprenedor. S'hi pot apreciar que els valors mitjans de la majoria dels indicadors en el col·lectiu d'emprenedors potencials estan per sobre dels que declaren els emprenedors en fase inicial (TEA) o consolidats i els no involucrats. Així, el percentatge de potencials és superior al dels altres dos grups sobretot pel que fa a la percepció d'oportunitats i al coneixement d'altres emprenedors. També declaren en major mesura que l'emprenedoria és una bona opció professional i una forma d'obtenir major estatus. En canvi, els emprenedors actuals (sigui en fase inicial o avançada) tenen una percepció dels seus coneixements i habilitats per emprendre una mica més elevada que els potencials. Les persones no involucrades en activitats emprenedores són les que manifesten una major por al fracàs.

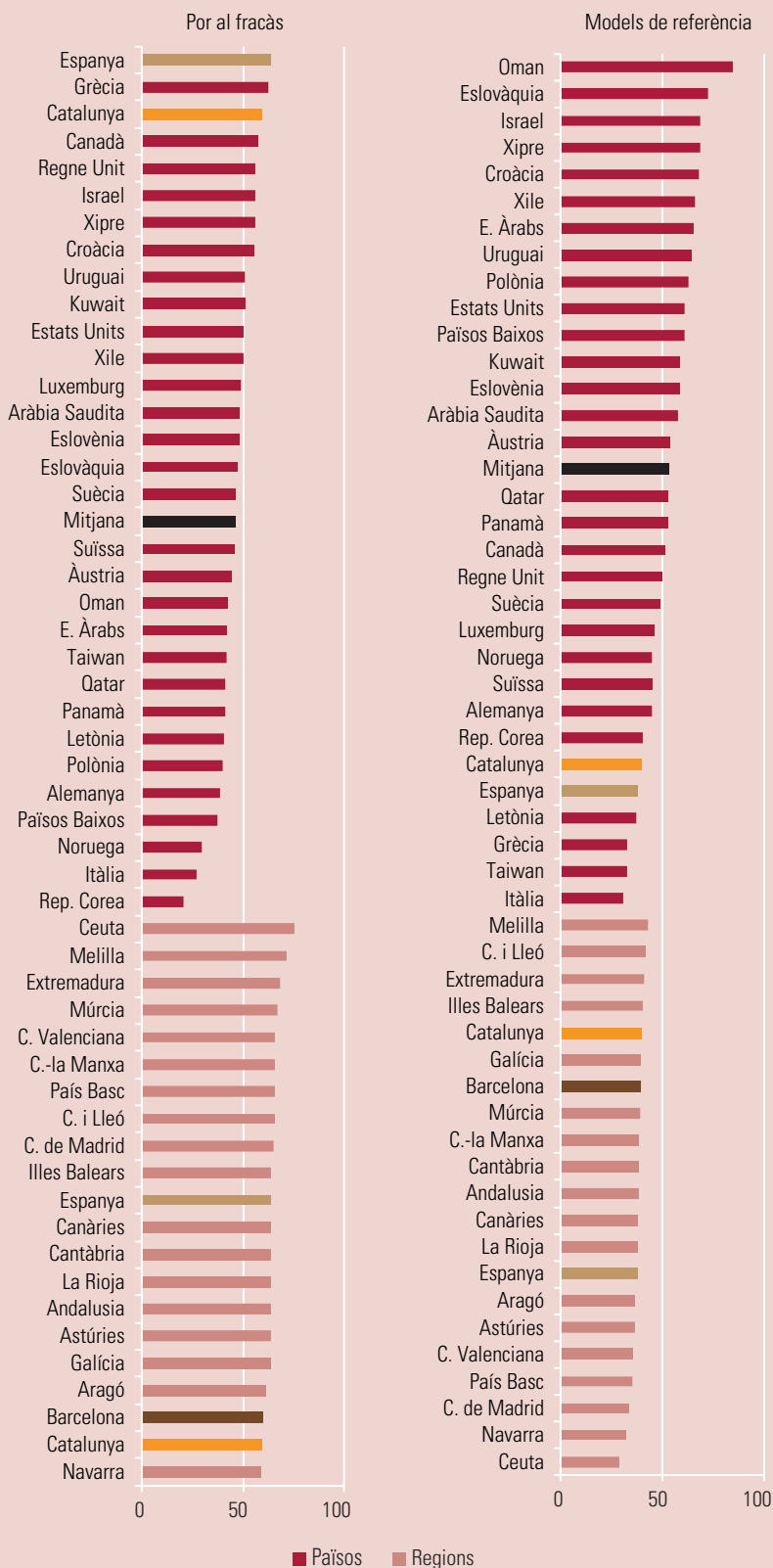
En els Gràfics 2.20 i 2.21 es mostra el posicionament de Catalunya i Barcelona en comparació amb altres economies mundials d'alts ingressos i amb les comunitats autònomes espanyoles. Podem observar-hi que tant Barcelona com Catalunya estan molt ben posicionades respecte de la resta de comunitats en tots els indicadors, especialment pel que fa a percepció d'oportunitats, autoeficàcia i por al fracàs (ocupa el segon lloc del rànquing de comunitats). En els models de referència Catalunya no està tan ben situada en el rànquing (cinquè lloc) però igualment supera la mitjana espanyola. En canvi, en comparació amb els països més avançats del món, Catalunya se situa en posicions més baixes del rànquing. En aquest sentit, hi ha molt marge de millora en la percepció de bones oportunitats. També es posiciona en els pitjors llocs en la variable de por al fracàs. Està més ben posicionada en la percepció sobre coneixements i habilitats per emprendre, on assoleix un valor molt similar al dels països del món amb alts ingressos.

Finalment, les percepcions, valors i actituds en diversos països del món classificats per tipus d'economia (ingressos baixos, mitjans i alts) es presenten en la Taula 2.1. En general, els resultats corroboren que a Catalunya hi ha aspectes a millorar en comparar aquests factors perceptuals amb les economies d'alts ingressos. Tanmateix, Catalunya està en una bona posició en comparació amb la mitjana espanyola.

Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a nivell 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 2020



Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por al fracàs i als models de referència en el 2020



Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2020. Anàlisi per tipus d'economia²

Tipus d'economia	Països	Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por al fracàs com a obstacle per emprendre	Models 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 empenedoria	Facilitat d'iniciar un negoci
	Mitjana	72,5	76,6	41,3	56,5	66,8	79,2	82,5	76,1	61,0
Economies d'ingressos baixos	Angola	75,6	82,3	34,7	70,7	66,1	74,2	84,5	71,9	69,8
	Burkina Faso	75,5	84,1	43,4	60,7	62,8	74,7	83,8	78,6	44,0
	Egipte	65,7	56,1	37,5	34,9	73,9	71,5	75,7	71,4	61,6
	Índia	82,5	81,7	48,8	61,9	81,6	85,2	86,1	80,3	78,5
	Marroc	57,3	63,4	39,4	42,3	68,6	82,9	74,0	71,3	53,9
	Togo	78,5	91,9	44,0	68,5	48,1	86,9	91,0	83,3	58,5
	Mitjana	49,2	64,9	39,3	65,0	66,8	74,4	78,5	68,2	43,6
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	57,3	67,8	47,0	74,2					41,4
	Colòmbia	47,9	64,8	42,5	66,9	42,9	53,5	58,3	60,4	33,2
	Guatemala	62,6	74,4	41,0	71,4	63,8	94,3	78,6	61,4	48,8
	Indonèsia	80,6	79,0	28,5	79,2	58,2	72,8	80,4	90,4	73,4
	Iran	13,3	64,9	39,9	33,8	65,3	47,3	94,3	65,3	21,3
	Kazakhstan	44,8	63,7	18,1	84,3	93,6	90,7	91,7	62,5	51,1
Rússia	33,4	34,5	46,9	54,5	71,1	75,3	72,5	61,0	30,6	
	Mitjana	46,6	57,2	46,1	53,7	62,5	64,7	74,5	67,9	55,5
Economies d'ingressos alts	Mitjana EU28	40,5	55,2	46,9	51,4	61,9	59,6	68,6	59,3	52,0
	Alemanya	36,0	47,6	38,4	44,4	63,2	54,9	81,8	53,7	54,4
	Àrabia Saudita	90,5	86,4	48,5	57,3	nd	93,7	95,1	92,9	91,5
	Àustria	31,2	53,3	44,5	53,9	60,1	44,5	79,8	70,0	47,5
	Canadà	49,1	55,6	57,5	51,0	76,9	71,8	81,3	77,0	67,7
	Catalunya	18,8	56,5	59,7	39,4	68,5	59,8	61,2	58,8	35,7
	Qatar	72,3	68,2	41,4	52,6	68,3	81,3	88,3	82,0	67,9
	Xile	46,7	71,7	50,5	65,8	nd	nd	nd	nd	46,1
	Xipre	21,1	58,1	55,8	68,1	55,6	76,7	70,7	61,8	49,7
	Corea del Sud	44,6	53,0	20,3	39,9	71,0	56,6	87,7	70,6	33,9
	Croàcia	47,2	75,0	55,4	67,8	76,4	59,3	53,5	58,4	30,7
	Emirats Àrabs	62,1	54,7	42,1	65,5	79,5	75,0	84,1	80,8	69,5
	Eslovàquia	42,0	59,4	48,2	57,9	81,3	68,7	85,1	81,3	62,0
	Eslovènia	40,9	56,4	46,8	71,9	66,7	49,3	62,1	56,3	26,0
	Espanya	16,5	51,9	64,0	37,3	67,7	56,7	61,1	50,2	34,6
	Estats Units	48,6	64,0	50,5	60,9	47,6	70,3	78,3	71,8	68,5
	Grècia	27,9	53,2	62,8	32,5	58,0	69,5	70,3	57,2	25,9
	Israel	25,0	37,7	56,1	68,1	40,2	60,7	83,7	53,1	12,3
	Itàlia	62,2	60,8	27,1	30,6	nd	nd	nd	nd	78,0
	Kuwait	62,6	63,4	50,8	58,2	nd	nd	nd	nd	64,5
	Letònia	37,1	55,3	40,8	36,8	49,1	56,7	61,8	63,5	33,2
	Luxemburg	41,9	45,7	48,7	45,9	52,2	nd	nd	nd	63,8
	Noruega	57,0	41,6	29,5	44,7	nd	nd	nd	nd	84,1
	Oman	83,8	64,5	42,6	84,2	62,3	81,3	90,2	89,0	67,8
	Països Baixos	48,8	43,6	37,4	60,8	nd	nd	nd	nd	82,8
	Panamà	47,2	72,7	41,3	52,6	52,7	67,0	65,8	72,4	55,9
	Polònia	51,6	60,0	40,3	62,7	51,0	59,9	60,1	41,0	58,9
Regne Unit	27,3	54,5	56,2	49,8	nd	69,6	77,1	69,2	69,8	
Suècia	62,5	52,1	46,4	48,5	nd	nd	nd	nd	80,1	
Suïssa	26,7	44,5	45,5	44,6	55,3	49,3	71,9	67,9	55,5	
Taiwan	39,3	44,8	42,0	32,3	77,2	49,8	60,4	79,5	42,5	
Uruguai	47,3	65,6	51,2	63,6	63,8	65,4	64,2	62,4	39,4	

Font: GEM Global, APS 2020.

²Seguint els criteris del Banc Mundial, el Projecte GEM considera com a economies d'ingressos baixos les que tenen una renda per càpita de 3.895 dòlars o menys, com a economies d'ingressos mitjans les que tenen una renda per càpita d'entre 3.896 dòlars i 12.055 dòlars, i com a economies d'ingressos alts les que tenen una renda per càpita de 12.056 dòlars o més. Per a més informació, visiteu el lloc web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

3. Activitat i dinàmica emprenedora

3.1. Indicadors del procés emprenedor

El projecte GEM, atesa l'amplitud del concepte d'iniciativa emprenedora i les dificultats que comporta el seu mesurament, 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 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:

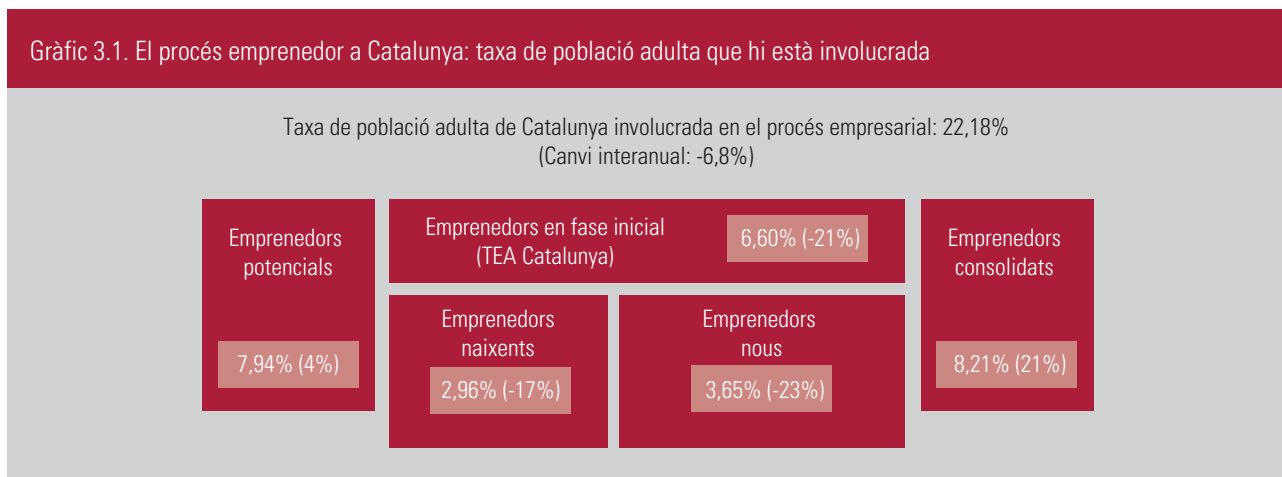
- El primer indicador el constitueix el percentatge d'**emprenedors potencials** o persones de la població adulta (de 18 a 64 anys) que han declarat la seva intenció d'endegar una nova empresa en els propers 3 anys, desenvolupat anteriorment en l'apartat 2.3.
- El segon correspon al percentatge d'**emprenedors 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 com a 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 2020 segons el projecte GEM.

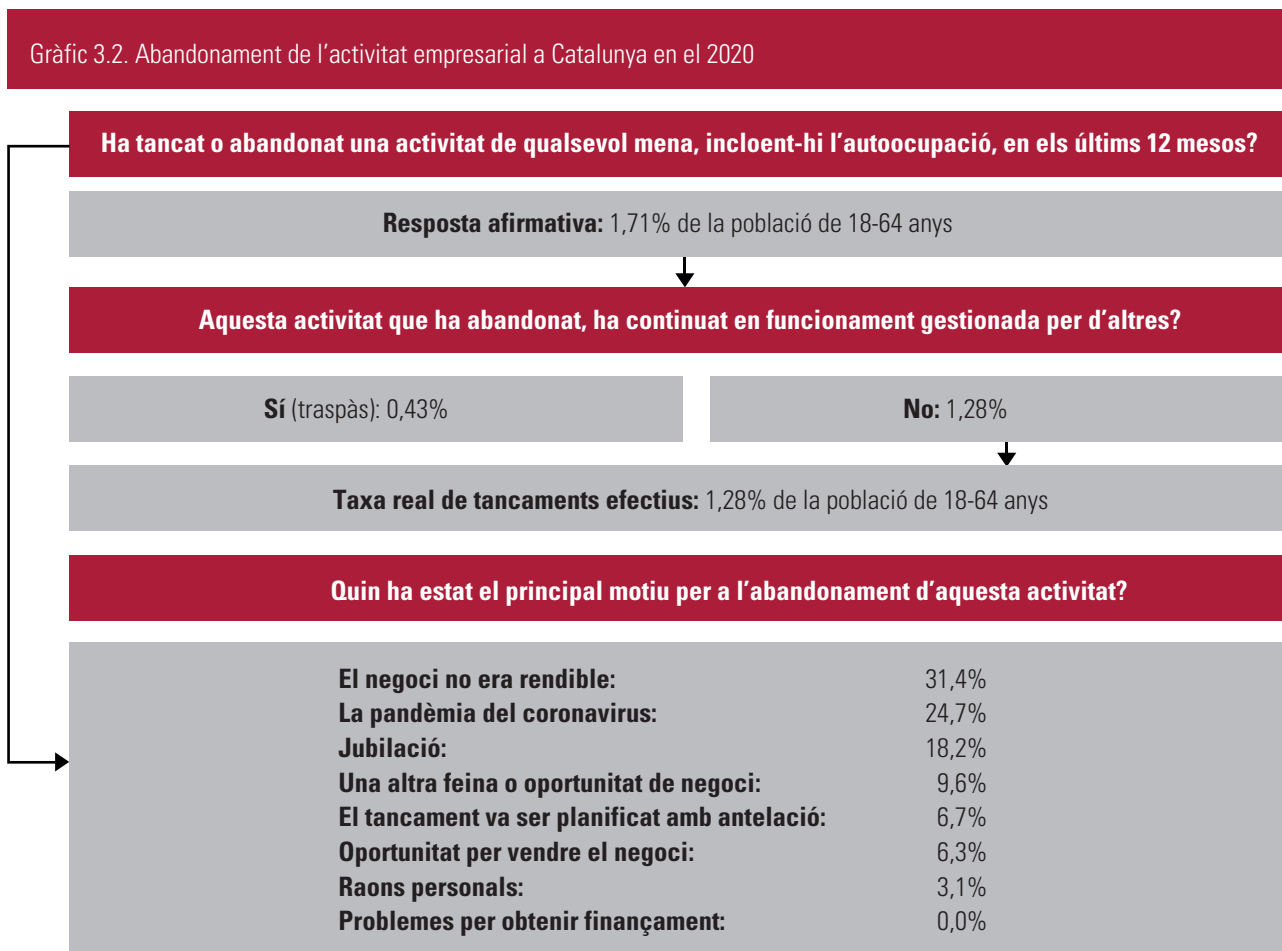
Catalunya sempre ha destacat pel seu esperit emprenedor i el 2020 va liderar l'activitat emprenedora a Espanya, sent la seva TEA del 6,60%. És a dir, prop de set persones de cada cent adultes d'entre 18 i 64 anys es trobava involucrada en negocis en fase inicial en la segona meitat del 2020. Per demarcacions (Gràfic 3.3), la TEA de Barcelona és del 6,86%, la de Girona del 5,91%, la de Lleida del 4,38% i la de Tarragona del 6,65%.

Per a una correcta interpretació de les dades anteriors, especialment de Girona, Lleida i Tarragona, cal tenir present que la mostra de l'enquesta (Taula 1.2) és proporcional a la grandària de la població a les quatre províncies catalanes. Suposant un nivell d'indeterminació màxim, $p=q=50\%$, l'error mostral al 95% de confiança és del 2,19% per a Catalunya, 2,55% per a Barcelona, 6,91% per a Girona, 9,22% per a Lleida i 6,78% per a Tarragona. En el cas concret de la TEA, en què l'estimador està comprès entre 4,38 i 6,86%, l'error mostral

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



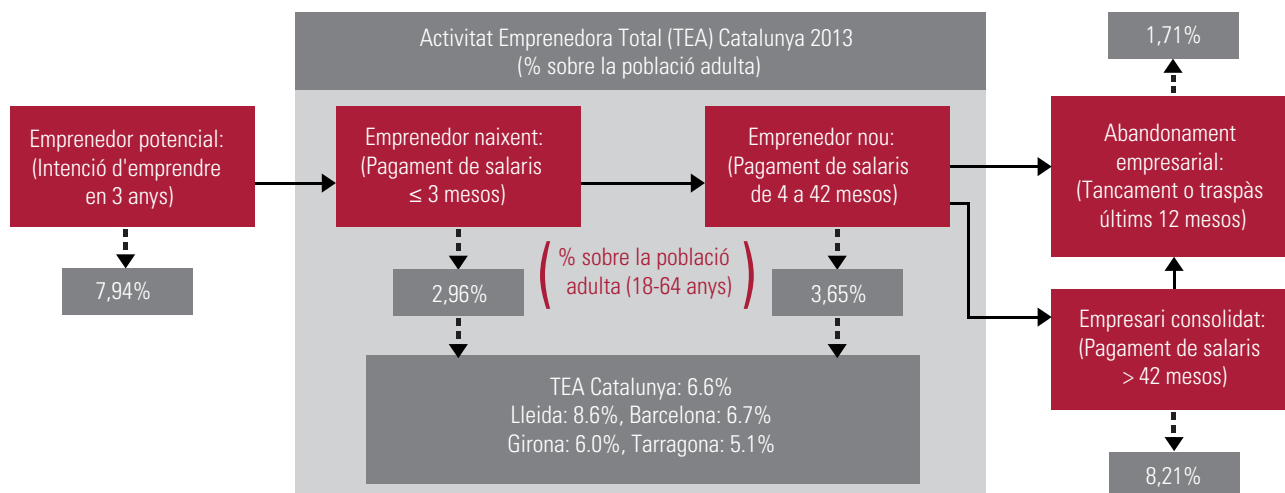
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya en el 2020



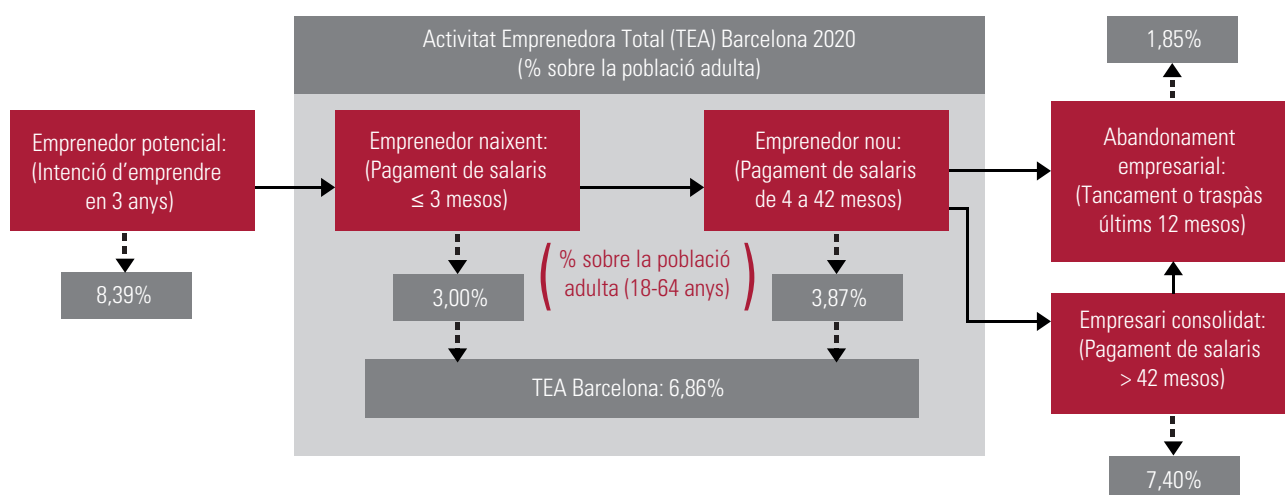
és d'1,09% per a Catalunya, 1,29% per a Barcelona, 4,33% per a Girona, 3,76% per a Lleida i 3,37% per a Tarragona.

El 55% d'aquesta activitat correspon a persones emprenedores que són propietàries i gestores de negocis nous (3,65% de la població adulta), mentre que el 45% correspon a persones que encara estan tractant d'endegar un negoci naixent (2,96%). En conseqüència, la ràtio entre el percentatge d'emprenedors nous i naixents és d'1,23, la qual cosa indica que per cada 100 persones emprenedores en fase naixent identificades el 2020 hi havia 123 persones emprenedores propietàries i gestores de negocis nous.

Gràfic 3.3. El procés emprendedor a Catalunya en el 2020



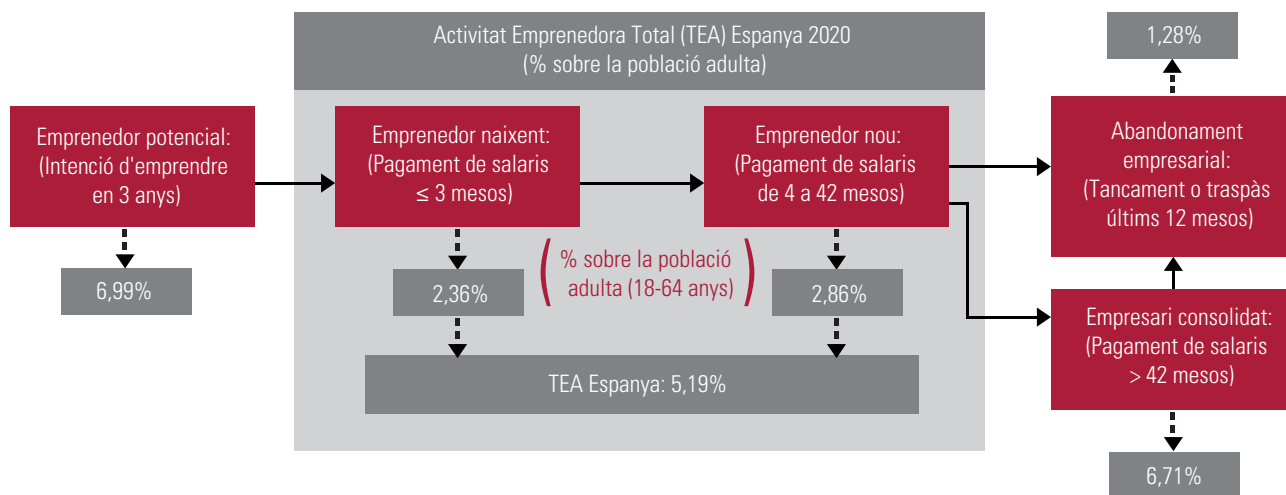
Gràfic 3.4. El procés emprendedor a Barcelona en el 2020



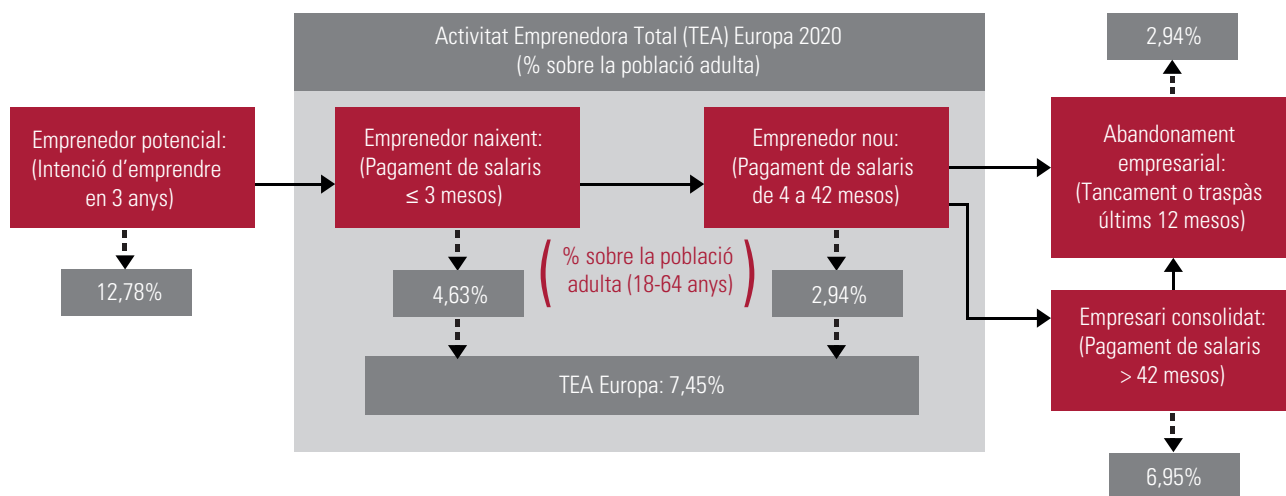
La TEA de Catalunya ha disminuït 1,71 punts respecte de la de 2019 (de 8,31 a 6,60%). És a dir, un -21%, el mateix percentatge que als països d'Europa d'alts ingressos. I és el resultat d'una disminució del 17% de les persones emprenedores naixents i d'una reducció del 23% de les noves. Tenint en compte que la major part de l'enquesta es va dur a terme el setembre de 2020 i la baixa percepció d'oportunitats per emprenadre (tal com s'ha vist en el Gràfic 2.9), és destacable que el nombre d'emprenedores naixents només hagi disminuït una cinquena part respecte del 2019.

Malgrat que la crisi de la Covid-19 ha provocat una TEA menor a la del 2019, s'ha aconseguit mantenir un valor molt per damunt del dels primers anys de la crisi anterior (per exemple, de 5,0% el 2010). A més, és esperançador per al proper any que els emprenedores potencials (7,94%), tal com s'ha indicat en l'apartat 2.3, no tan sols s'han mantingut, sinó que s'han incrementat lleugerament respecte del 2019 (+4%).

El resultat és que la TEA catalana és 1,41 punts superior a l'espanyola (5,19%, Gràfic 3.5) i 0,85 inferior a l'europea (7,45%, Gràfic 3.6). La TEA dels Països d'alts ingressos és d'11,60% (Gràfic 3.7) i la dels Estats Units de 15,43%.

Gràfic 3.5. El procés emprendedor a Espanya en el 2020¹

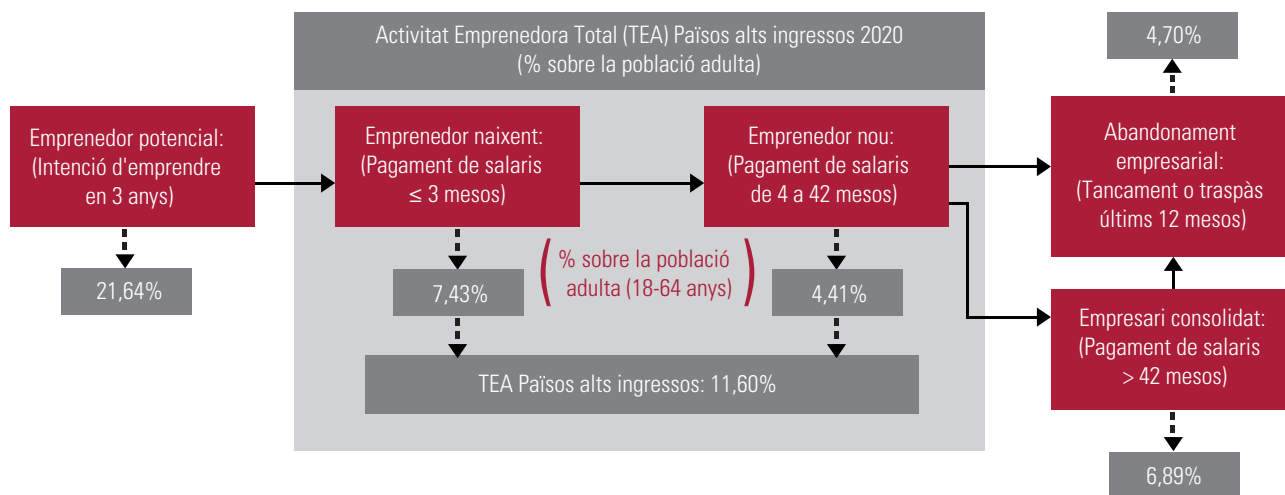
Gràfic 3.6. El procés emprendedor en els països d'Europa d'alts ingressos en el 2020



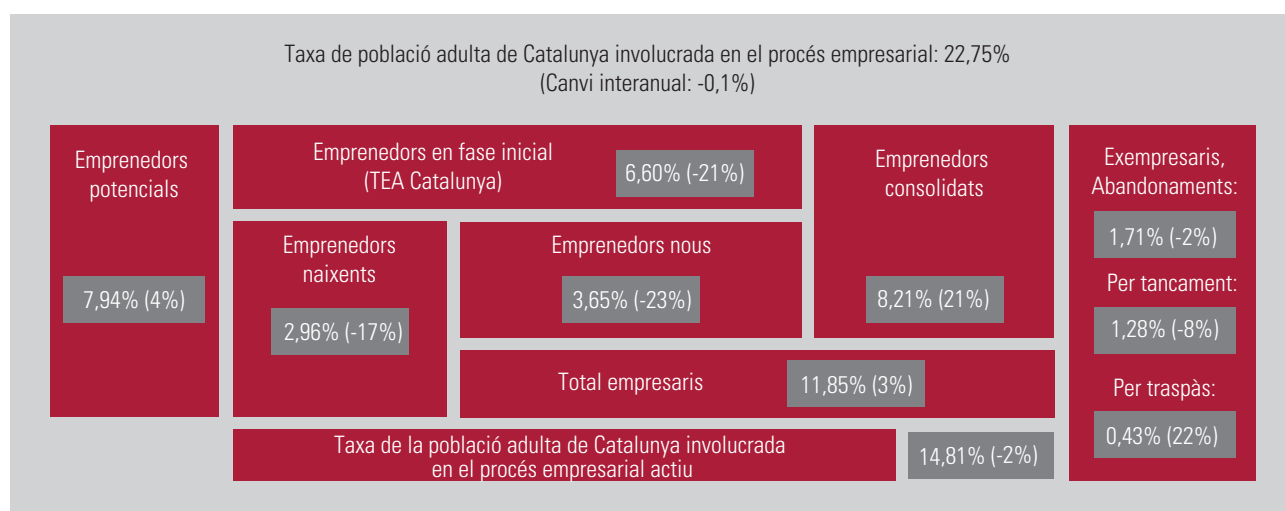
És remarcable com la demarcació de Barcelona ha aguantat la crisi de la Covid-19, sent la primera a Espanya tant en emprendadors naixents, nous i, per tant, en emprendadors en fase inicial (Gràfics 3.25 i 3.26). La TEA de Barcelona (6,86%, Gràfics 3.4 i 3.9) ha disminuït 0,28 pp respecte del 2019, i el seu valor ha quedat proper a la seva mitjana del període 2004-20 (7,08%). Aquesta reduïda disminució (-4%) es deu al bon comportament dels emprendadors nous que, en un context de fortes caigudes (Catalunya: -23,5%; Espanya: -25,2%; Europa: -20,0%), s'han incrementat un 6,2% (0,2 pp). La taxa d'emprendadors nous (3,87%) s'ha situat per sobre de la seva mitjana de 2004-20 (3,62%).

¹En els gràfics 3.5, 3.6 i 3.7 la suma d'emprendadors nous + naixents no és exactament igual a la TEA, sinó una mica superior, pel fet que algunes de les persones enquestades han estat simultàniament emprendadors naixents i nous, però a l'hora de calcular la TEA només estan comptabilitzats com a un. Aquest fet també provoca que en els gràfics 3.10, 3.11 i 3.12 la suma d'emprendadors 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 emprenedor en Països GEM d'alts ingressos en el 2020



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

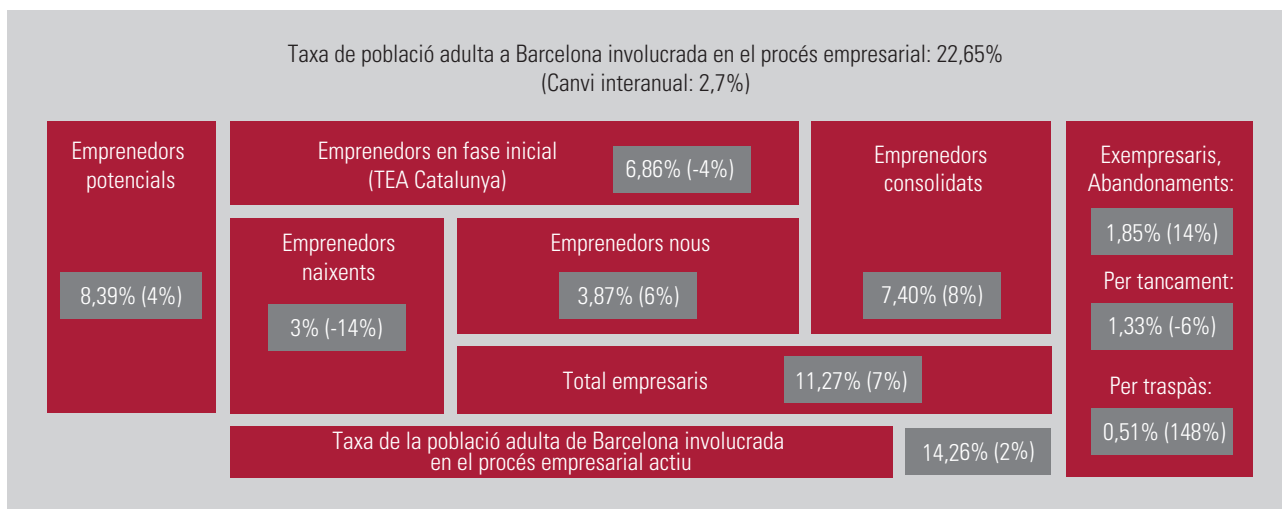


Catalunya també lidera a Espanya la taxa d'emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys). Aquests representen el 8,21% de la població adulta de Catalunya (Gràfic 3.15), s'han incrementat 1,41 pp respecte de l'any anterior (6,79%) i s'acosten a la mitjana de la sèrie 2004-20 (8,45%). Continuen amb un valor superior al d'Espanya (6,71%) i, a diferència dels dos anys anteriors, també superior al d'Europa (6,95%), que era el més habitual.

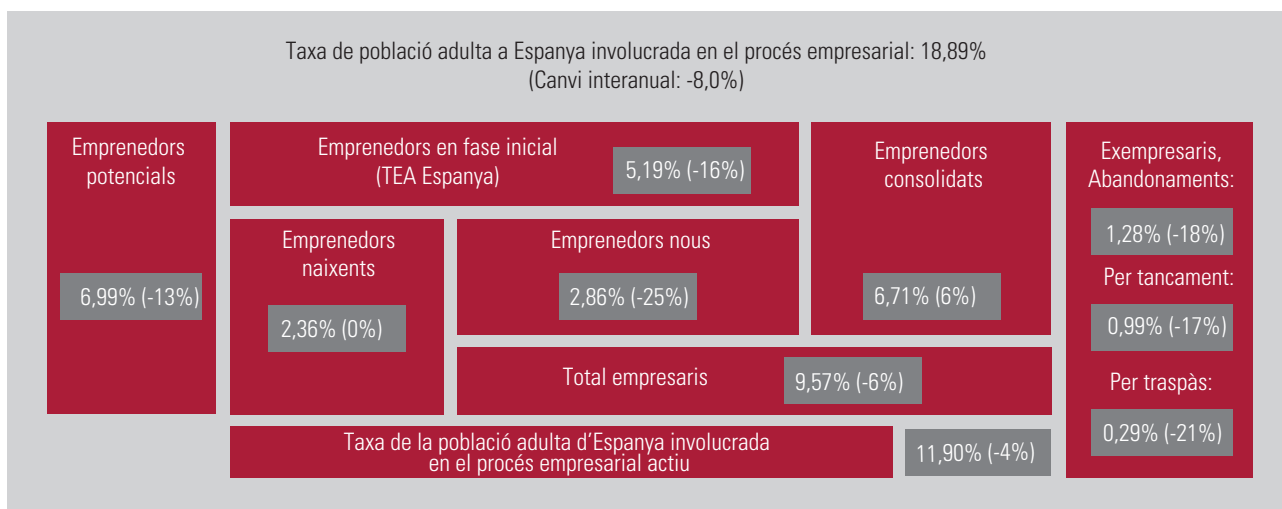
La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats (Gràfic 3.8) representa la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial, que el 2020 ha estat de 22,75%, xifra idèntica a la del 2019 (22,76%). La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu, suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat de 14,81% (15,10% el 2019).

El percentatge de persones que han abandonat la seva activitat empresarial en els últims 12 mesos (1,71%) ha estat similar a la del 2019 (1,74%). Si es compara amb la taxa d'abandonament europea (2,94%) o amb la de països d'alts ingressos (4,70%), aquest percentatge de persones involucrades en abandonaments empresarials és baix.

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



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

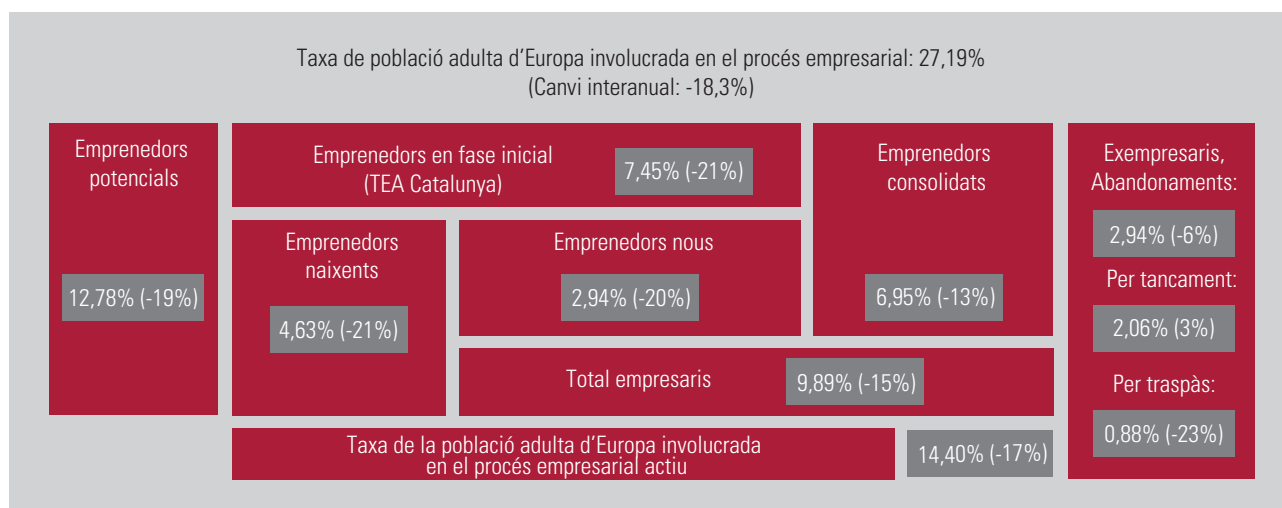


Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat (1,71%): la venda o traspàs és 0,43%, que ha disminuït 0,08 pp respecte del 2019; i el tancament és 1,28%, que ha disminuït 0,10 pp (Gràfic 3.17). La xifra de vendes o traspassos de Catalunya (0,43%) és superior a l'espanyola (0,29%) i inferior a la d'Europa (0,88%) i a la dels països GEM d'alts ingressos (1,39%) (Gràfic 3.18). La xifra de tancaments de Catalunya (1,28%) és superior a l'espanyola (0,99%) i inferior a l'europea (2,06%) i a la de països GEM d'alts ingressos (3,31%) (Gràfic 3.19).

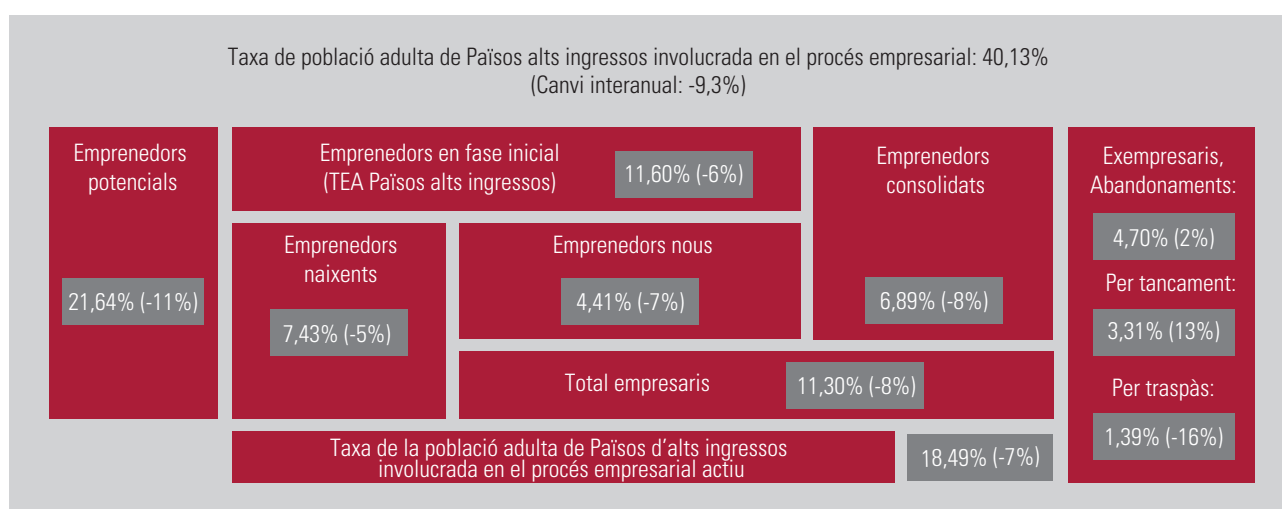
De les persones que abandonen una activitat empresarial a Catalunya en els últims 12 mesos (Gràfic 3.20), el 75% corresponen a tancaments, xifra similar a la d'Espanya (78%) i lleugerament superior a la d'Europa (70%) i a la de països GEM d'alts ingressos (70%).

Darrere els abandonaments empresarials existeixen diferents motius. La principal raó (Gràfic 3.2) ha estat la manca de rendibilitat del negoci (31,4%), tot i que amb un pes menor que en anys anteriors (2019: 37,0%,

Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor en els països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals



Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor en Països GEM d'alts ingressos amb variacions interanuals



2018: 51,7% i 2017: 43,4%). Segurament a causa de la introducció en aquesta edició d'una nova causa, la Covid-19, que també recull la manca de rendibilitat.

La Covid-19 ha afectat el 24,7% dels tancaments de l'any. La pandèmia del coronavirus ha ocasionat que una quarta part dels negocis hagin deixat de ser rendibles (xifra que es podria sumar al 31,4% de la primera causa) i que altres motius hagin passat a ser menys rellevants (per exemple, les raons personals representaven un 23,4% el 2019 i el 2020 tan sols un 3,1%). O que, davant d'un futur incert i negatiu, s'hagin, possiblement, activat jubilacions, que han estat el tercer motiu, amb un 18,2% (enfrent d'un 6,4% el 2019).

Dos dels següents motius, que ha trobat una altra feina o oportunitat de negoci més atractiva (9,6%) i una oportunitat per vendre el negoci (6,3%), poden ser considerats com a sortides reeixides. D'altra banda, l'obtenció de finançament no ha estat un problema per a l'abandonament de l'activitat (0,0%).

A continuació es presenten els resultats del procés emprenedor a Catalunya, Barcelona, Espanya, Europa i 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.

3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora

En aquest apartat es presentarà i s'analitzarà la dinàmica emprenedora en aquests últims disset anys (2004-2020), desglossant els resultats per a Barcelona, Catalunya, Espanya, països GEM d'Europa amb economies d'alts ingressos i països GEM amb economies d'alts ingressos.

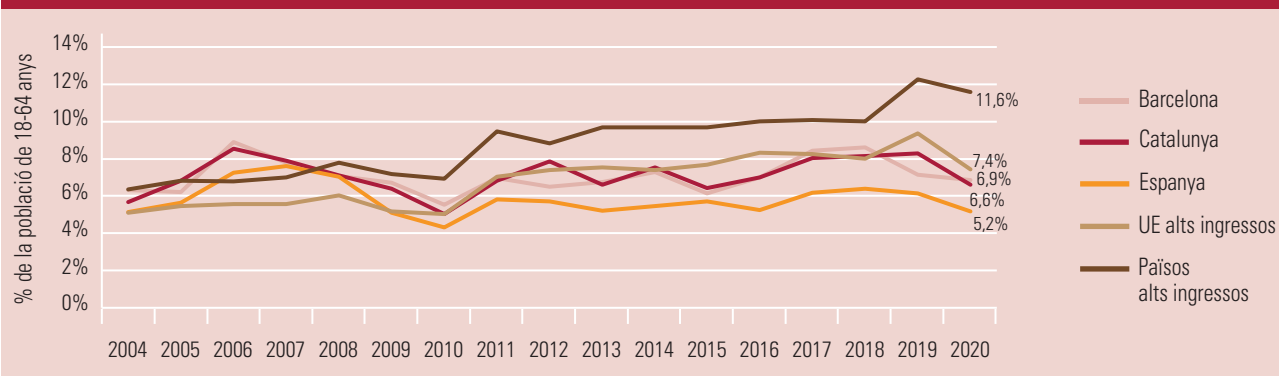
Tal com s'ha indicat, Catalunya va liderar en el 2020 l'activitat emprenedora a Espanya, sent la seva TEA del 6,60%, superant la d'Espanya en 1,41 pp i sent 0,85 pp inferior a la d'Europa. Si s'analitza l'evolució de la TEA, la de Catalunya i Barcelona s'ha mantingut sempre per sobre de la d'Espanya. En la sèrie 2004-20 la mitjana de Catalunya ha estat de 7,11%, similar a la de Barcelona (7,08%) i Europa (6,84%) i àmpliament superior a la d'Espanya (5,83%).

La TEA catalana, després del descens d'1,1 punts el 2015, va recuperar 1,9 pp en els quatre següents anys i el 2020, després de perdre 1,7 pp, ha tornat als valors de la crisi passada, la mitjana de la qual va ser de 6,71% (2009-14). A Barcelona ha passat una cosa similar, tot i que el valor del 2020 (6,86%) és lleugerament superior a la mitjana de 2009-14 (6,63%).

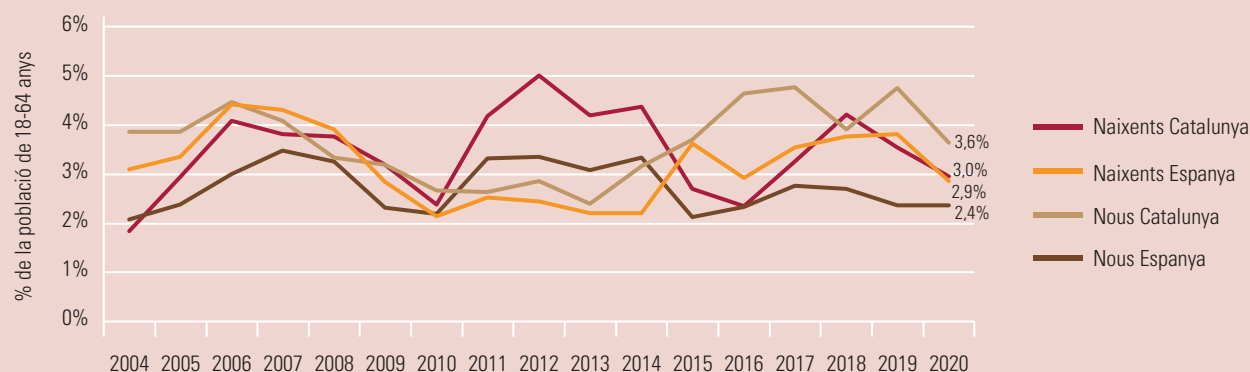
La disminució de la TEA de Catalunya (-1,70 pp) és fruit de la baixada dels emprenedors naixents (-0,59 pp) i dels nous (-1,12 pp). Si s'observa el comportament de la taxa d'emprenedors naixents i nous en l'última dècada, durant els anys de crisi predominaven els primers i no és fins al 2015 que els nous comencen a ser superiors. Els emprenedors naixents, després de tocar fons el 2016 (2,3%), s'havien anat recuperant durant el 2017 (3,3%) i el 2018 (4,2%), apropant-se als valors europeus. No obstant això, amb els descensos del 2019 (3,5%) i del 2020 (3,0%), es continua mantenint la distància amb Europa (4,6%), tot i que continuen sent superiors als d'Espanya (2,4%).

La definició que el projecte GEM fa 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 de *start up* que realitza Steve Blank en el seu llibre *The Startup Owner's Manual* o amb la d'Eric Ries a *El mètode Lean Startup*, en la qual una *start up* deixa de ser-ho

Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2020



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

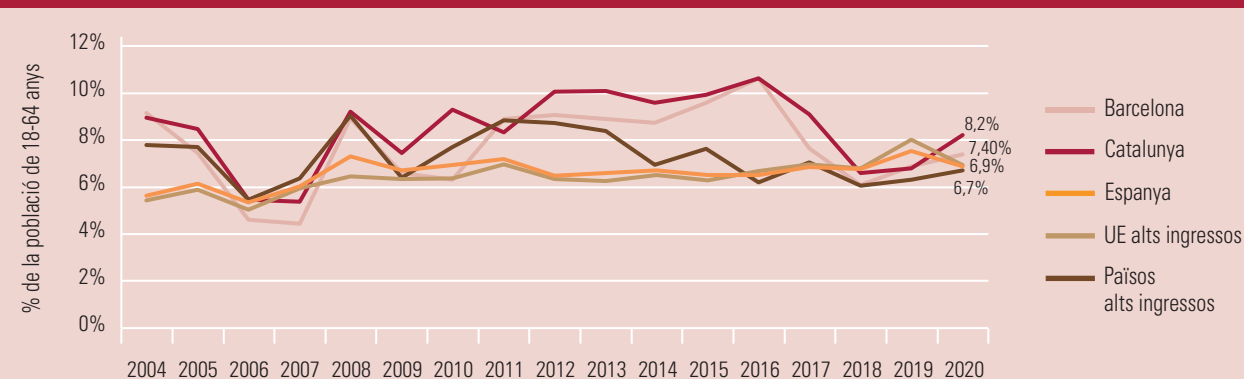


en el moment en què aconseguix establir un model de negoci sostenible, rendible i escalable. Són poques les que ho aconseguixen, les que es converteixen en empreses rendibles i reeixides. Per aquest motiu, és molt important que el nombre d'emprenedors naixents sigui elevat, que hi hagi una potent pedrera de futures empreses reeixides, tal com succeeix a Europa (4,6%), als països GEM d'alts ingressos (7,4%) o als Estats Units (10,7%). Així com de les persones que tenen intenció d'emprendre, els emprenedors potencials (Gràfic 2.16), que s'han incrementat del 7,7% fins al 7,9% (valor màxim dels últims sis anys), però encara lluny dels valors d'Europa (12,8%) o dels països GEM d'alts ingressos (21,6%).

Per tant, tal com indiquem aquests últims anys, un dels reptes de Catalunya és incrementar tant el nombre de persones emprenedores 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. I es pot afirmar que el 2020, ateses les circumstàncies, s'ha aconseguit: s'han incrementat els potencials i la disminució dels naixents tan sols ha estat d'una sisena part.

El percentatge de persones emprenedores consolidades a Catalunya (8,2%, amb un increment d'1,4 pp respecte de l'any anterior) és superior al d'Espanya (6,7%) i al d'Europa (7,0%) (Gràfic 3.15). La mitjana d'emprenedors consolidats a Catalunya durant el període 2004-2020 ha estat de 8,4%, la d'Espanya de 7,3%, la d'Europa de

Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2020

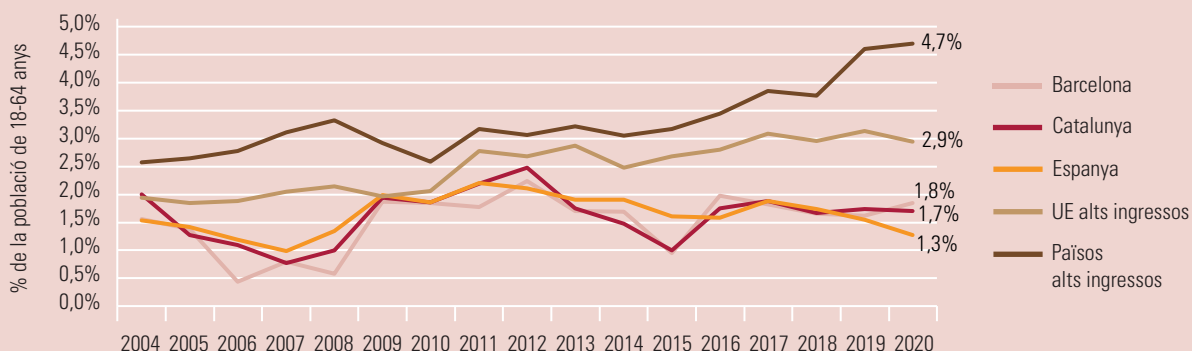


6,4% i la dels països GEM d'alts ingressos de 6,6%. Per tant, el valor de Catalunya en el 2020 és similar al de la mitjana de la sèrie, després de dos anys (2018: 6,6% i 2019: 6,8%) de comportament anormal, amb unes taxes menors i, fins i tot, inferiors a les europees (dels disset anys de la sèrie, només ha passat el 2007, el 2018 i el 2019). Les taxes més elevades de Catalunya respecte d'Europa s'expliquen, en bona part, per les menors dimensions de les nostres empreses i per un teixit empresarial en el qual predominen l'autònom i la micro-pime, amb una major inèrcia i, per tant, un menor dinamisme pel que fa a les sortides d'empreses o els abandonaments de negocis (Gràfic 3.16).

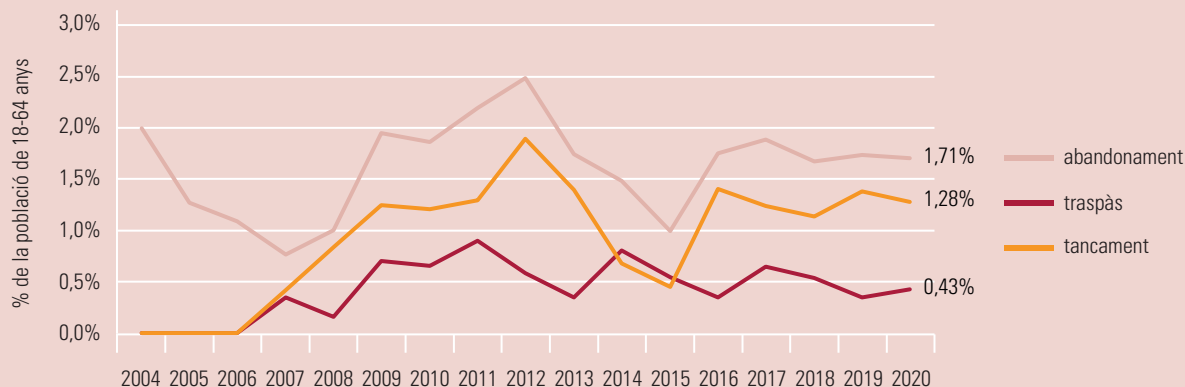
El projecte GEM mesura el fracàs emprenedor mitjançant la taxa d'abandonament d'un negoci en els últims 12 mesos (dirigit per l'emprenedor o autoocupat, encara que sigui combinat amb una altra feina), i aquesta taxa s'ha desglossat des del 2007 entre els que tancaven el negoci i els que el traspassaven. 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, tal com s'evidencia en el Gràfic 3.19, 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.

En primer lloc, cal destacar que, en un any de crisi per la pandèmia, en el setembre de 2020 els enquestats que indiquen que han abandonat el negoci en els últims 12 mesos (1,71%) són pràcticament el mateix per-

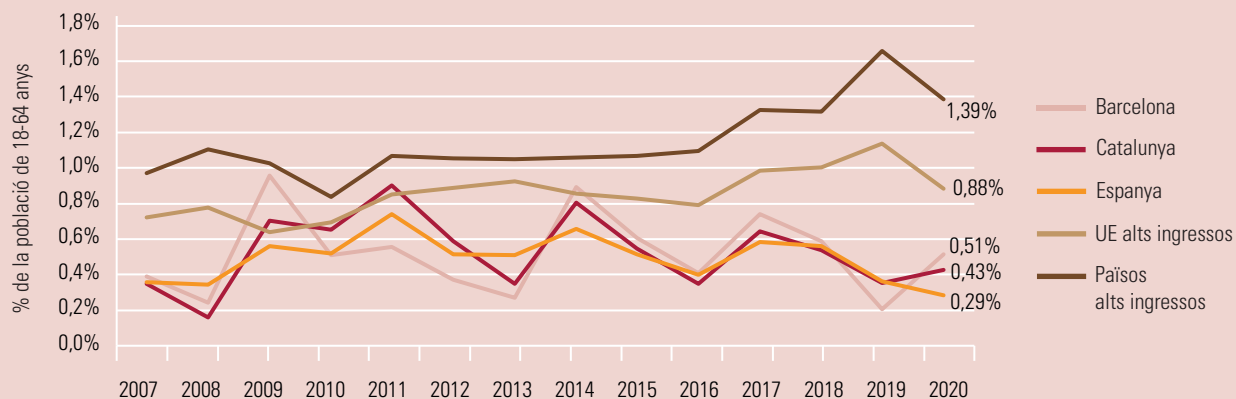
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos



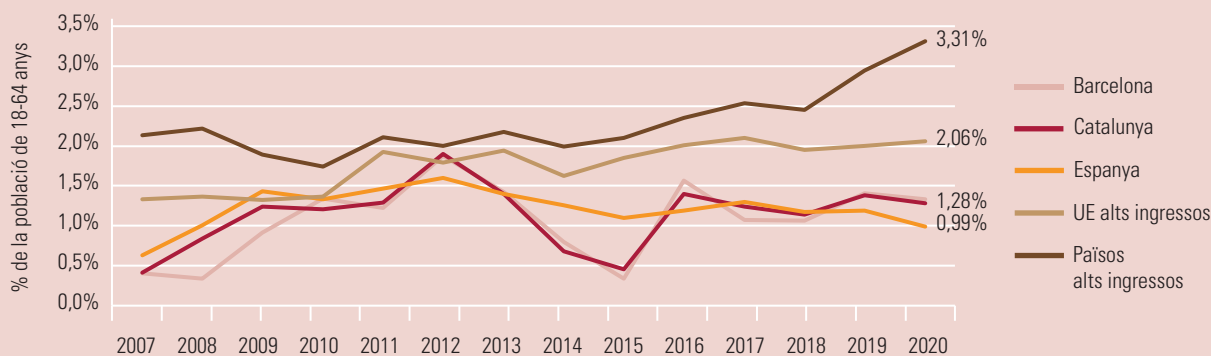
Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2004-2020, desglossat en aquells en què el negoci continua (traspàs) o bé tanca



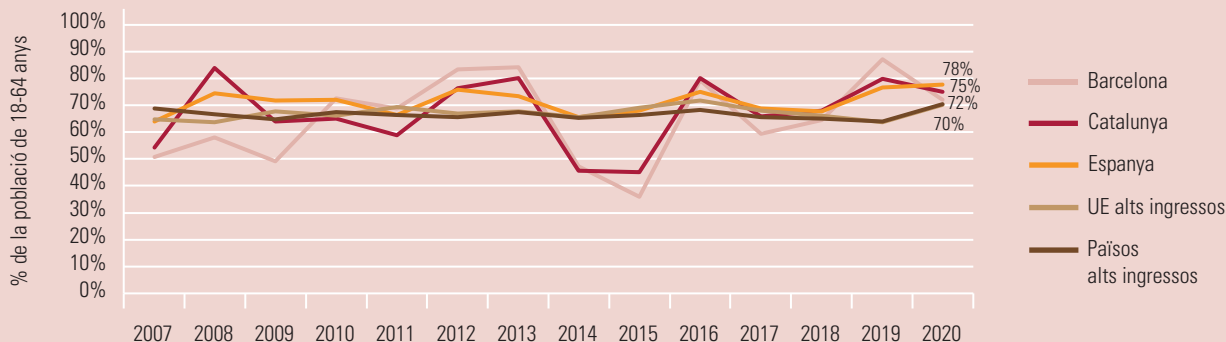
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020



Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020



Gràfic 3.20. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020



centatge que en el 2019 (1,74%). Un valor menor que a Europa (2,94%) i que en els països d'alts ingressos (4,70%). La mitjana de la sèrie històrica de Catalunya 2004-20 (1,62%) és molt inferior a la d'Europa (2,49%) i a les dels països GEM d'alts ingressos (3,29%). L'evolució d'aquest indicador és, tal com és previsible, molt sensible al cicle econòmic, i va augmentar de manera considerable entre 2007 i 2012, en què va assolir un valor màxim de 2,49%. Des d'aquell any fins al 2015 (1,0%), el percentatge de persones que han abandonat no havia deixat de disminuir, tendència que es trenca el 2016 (1,75%), amb valors des d'aleshores similars als anteriors (Gràfic 3.16).

I, en segon lloc, que els tancaments també han estat menys que el 2019. Els tancaments a Barcelona (1,33%) i Catalunya (1,28%) són menors que a Europa (2,06%) i als països d'alts ingressos (3,31%) (Gràfic 3.19). L'evolució dels tancaments a Catalunya en el període 2007-2015 dibuixava una U invertida amb el màxim el 2012 (1,90%), sent el valor del 2015 (0,5%) similar al del 2007 (0,4%), any previ a la crisi, i tornant a partir del 2016 a valors menys distants dels europeus. La mitjana de tancaments catalana d'aquests últims cinc anys (2016-20) ha estat d'1,29%, inferior a l'europea (2,02%) i a la de països d'alts ingressos (2,72%).

El Gràfic 3.20 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, sent a Catalunya (75%) similar a Espanya (78%) i lleugerament superior a Europa (70%). Destaca que mentre que a Espanya (+0,9 pp) i a Europa (6,3pp) creix aquest percentatge respecte del 2019, a Catalunya disminueix (-4,8 pp), igual que a Barcelona (-15,1 pp)

Els traspàsos a Catalunya (0,43%) han estat molt superiors als d'Espanya (0,29%), tot i que la meitat dels d'Europa (0,88%) i un terç dels dels països d'alts ingressos (1,39%). La diferència de Catalunya respecte d'aquests dos últims es pot explicar amb diverses raons, una de les quals és la dificultat que algunes persones troben per detectar oportunitats o per materialitzar la compra o el traspàs. Per tal de reduir la incidència d'aquesta barrera podria ser oportú de mantenir programes similars a Reempresa.

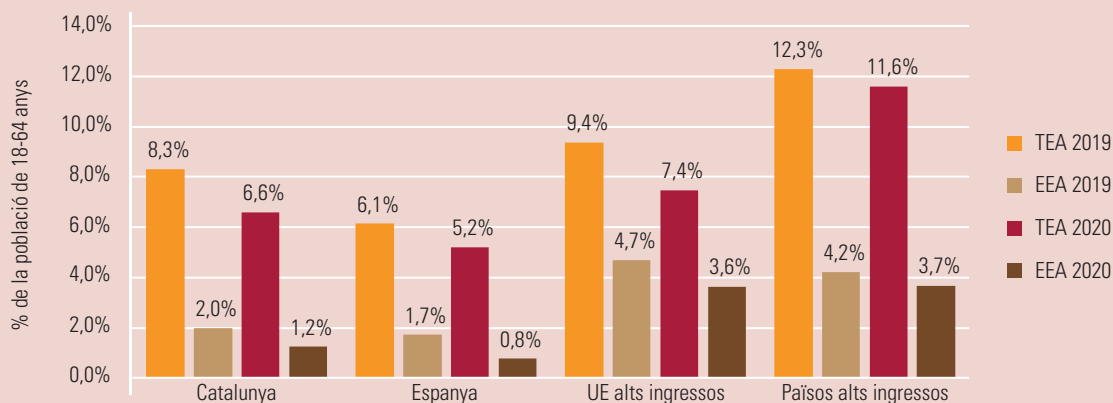
S'ha anat assenyalant en informes anteriors que, encara que des d'un punt de vista social és desitjable tenir una taxa de tancament com més baixa millor, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és tan senzilla. Les taxes de tancament d'Europa o dels països GEM d'alts ingressos, més altes que les de Catalunya i Espanya, també poden ser expressió de regeneració del teixit empresarial. L'abandonament pot ser a causa que l'emprenedor ha trobat una oportunitat d'ocupació més atractiva o bé perquè ha venut l'empresa de manera reeixida (Gràfic 3.2) i això li permet, per exemple, llançar-ne una altra o reinvertir-hi. Tot i que el 2020 no sembla que aquest hagi estat el cas, ja que la percepció d'oportunitats dels emprenedors (TEA o consolidats) ha estat molt baixa, tal com s'ha vist en el Gràfic 2.13.

3.3. Activitat intraemprenedora

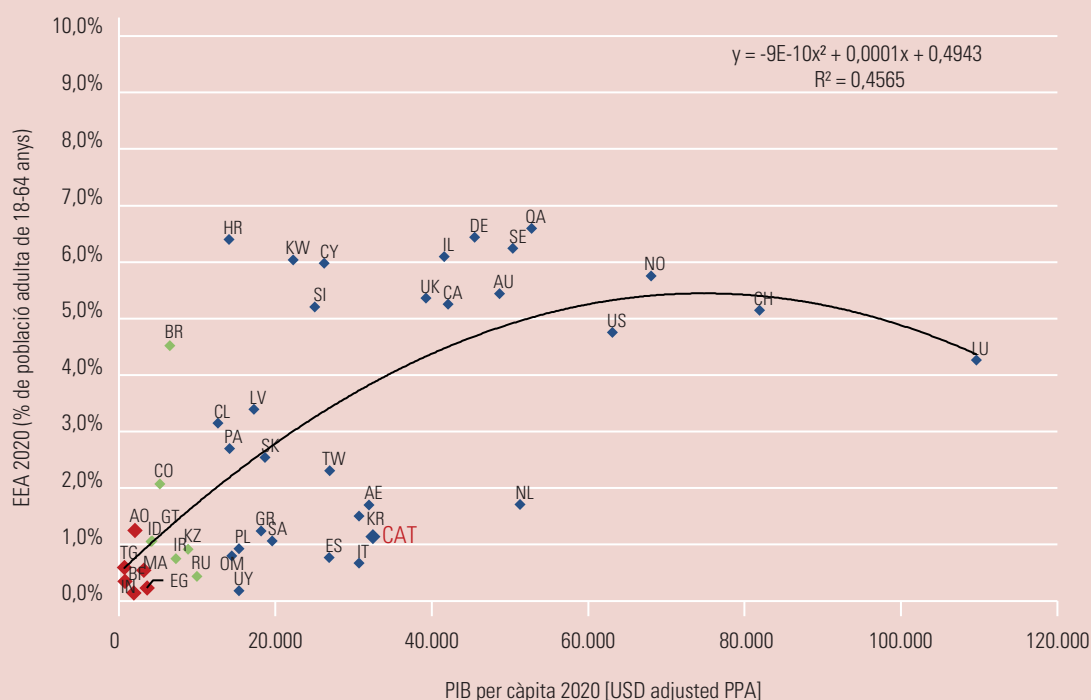
Com a complement dels indicadors anteriors, que fan referència a les iniciatives emprenedores amb la finalitat d'endegar un negoci per una persona autònomament i de manera independent, en els qüestionaris del 2011 i els dels últims sis anys s'hi van incloure una sèrie de preguntes per analitzar el comportament emprenedor que es du a terme a l'interior de les organitzacions existents de manera 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 forma 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*, *start ups*).

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, Espanya, Europa i Països GEM amb economies d'alts ingressos en els anys 2019-20



Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2020) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2020)

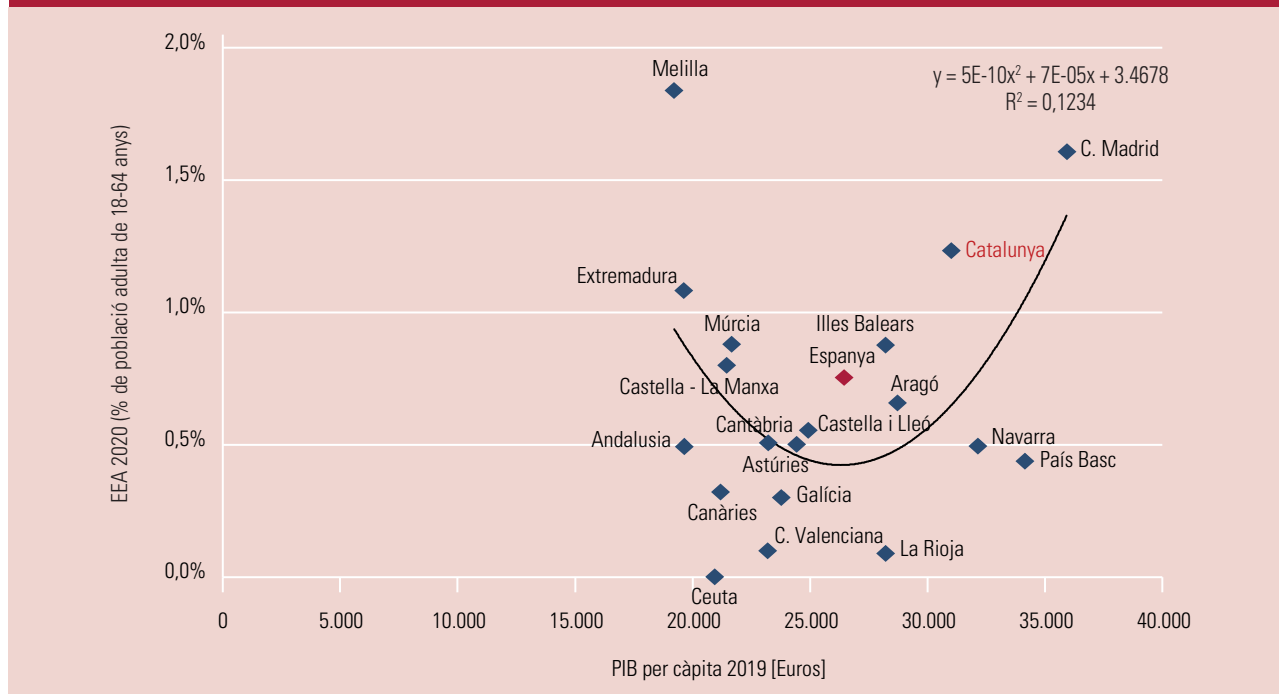


Font: GEM Espanya (APS 2020) i Fons Monetari Internacional (World Economic Outlook 2020).

Aquest any s'ha produït una disminució en el percentatge d'empleats emprenedors tant a nivell nacional com internacional. El Gràfic 3.21 mostra l'evolució de l'EEA i de la TEA en els dos últims anys a Catalunya, Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos. L'1,2% de la població catalana ha estat intraemprenedora, 0,7 pp menys que en el 2019. Malgrat que és superior a l'espanyola (0,8%), continua lluny de l'europea (3,65).

En tant per cent, la caiguda a Catalunya de l'EEA (-37%) ha estat molt superior a la de la TEA (-20%), tot i que menor que la disminució de l'EEA a Espanya (-56%).

Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2020) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2019)



Font: GEM Espanya (APS 2020) i INE 2019.

L'increment de l'EEA és necessari per créixer orgànicament i continua sent un dels grans reptes pendents de l'economia catalana, per tal d'aconseguir empreses de majors dimensions i que operin en sectors en creixement, tant en el mercat domèstic com en l'internacional.

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 3.24) sinó una tendència creixent, que confirma l'estreta relació entre l'activitat intraemprenedora i un dels indicadors associats al creixement econòmic, i que dona lloc, finalment, a una relació en forma de "U" invertida. Destaquen per dalt Qatar (6,6%), Alemanya (6,4%), Suècia (6,2%), Israel (6,1%), Noruega (5,8%) i el Regne Unit (5,4%).

El Gràfic 3.23 presenta l'EEA de les diverses comunitats autònomes, que té forma de "U" no invertida per primera vegada, de tal manera que les comunitats amb majors taxes d'intraemprenedoria són les que posseeixen un PIB per càpita més alt. La Comunitat de Madrid (1,6%) i Catalunya (1,2%) hi destaquen, segurament pel dinamisme dels seus ecosistemes. D'altra banda, les comunitats que reflecteixen els percentatges més baixos d'activitat intraemprenedora són la Comunitat Valenciana (0,1%) i la Rioja (0,1%).

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

La dimensió internacional del projecte GEM possibilita la comparació de la situació a Catalunya amb els indicadors d'altres entorns. Encara que en els apartats anteriors ja s'han anat introduint dades d'Espanya, Europa

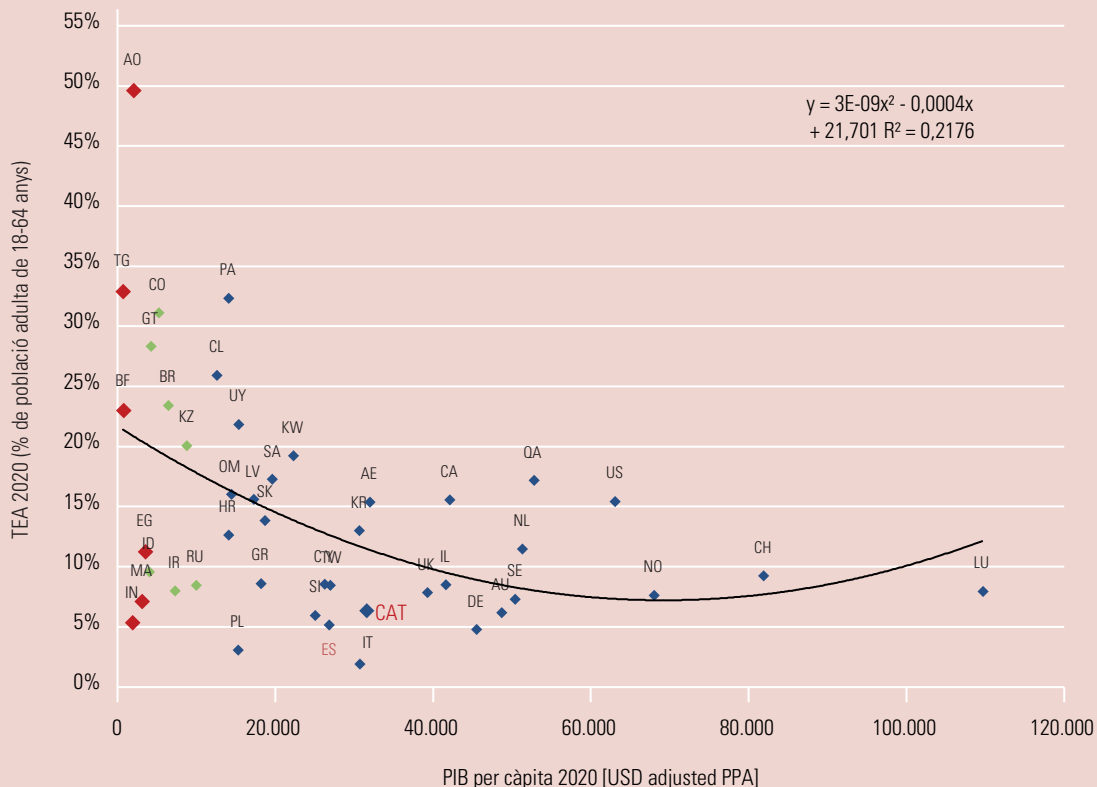
i països GEM amb economies d'alts ingressos, per contextualitzar millor els resultats obtinguts de Catalunya en aquest apartat es presentaran els resultats detallats del procés emprenedor als països GEM segons el seu nivell d'ingressos i els de les comunitats autònomes de l'Estat espanyol.

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 clara forma de "U" (el 2019 aquesta "U" era molt plana). Tal com està succeint en anys anteriors, la relació entre la TEA de Catalunya i el seu nivell de desenvolupament es troba per sota del que li correspondria en la corba ajustada, igual com li succeeix a Espanya.

En les economies d'alts ingressos destaquen per sobre del 15% les taxes de Panamà (32,4%), Xile (25,9%), l'Uruguai (21,9%), Kuwait (19,2%), l'Aràbia Saudita (17,3%), Qatar (17,2%), Oman (16,0%), Letònia (15,6%), el Canadà (15,6%), els Estats Units (15,4%) i els Emirats Àrabs (15,4%). I a la part baixa, amb taxes inferiors al 6%, Espanya (5,2%), Alemanya (4,8%), Polònia (3,1%) i Itàlia (1,9%). Espanya es troba molt per sota de la línia que marca la mitjana del seu nivell de desenvolupament, així com Catalunya, tot i que una mica menys.

En la comparació autonòmica, Catalunya apareix en els primers llocs en persones emprenedores naixents (1r), noves (2n) i en fase inicial (1r); i en les consolidades i en tancaments per sobre de la mitjana (Gràfics 3.25 i 3.26). En potencials, tercer. No obstant això, en la comparació internacional amb els països GEM d'alts ingressos Catalunya apareix en els últims llocs en persones emprenedores potencials, naixents i en fase inicial.

Gràfic 3.24. Relació quadràtica entre l'indicador TEA (2020) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2020)



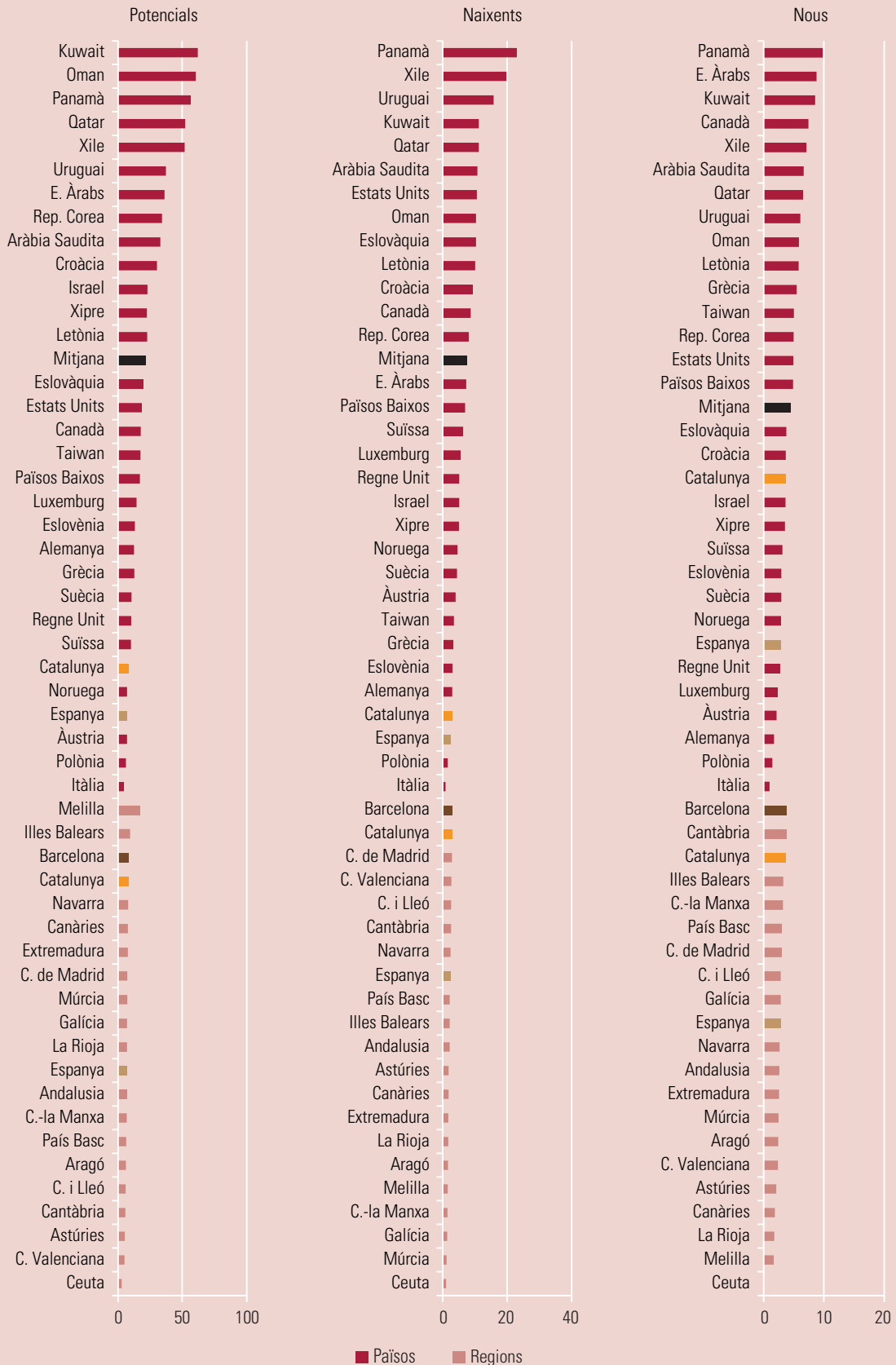
Font: GEM Espanya (APS 2020) i Fons Monetari Internacional (World Economic Outlook October 2020).

Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es continua detectant un major dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és semblant (0,85 pp major l'europea, 7,45% vs 6,60%), la mitjana d'Europa gairebé duplica Catalunya en emprenedors potencials (12,78% vs 7,94%), és molt superior en naixents (4,63% vs 2,96%), inferior en nous (2,94% vs 3,65%), inferior en consolidats (6,95% vs 8,21%) i gairebé la duplica en abandonaments (2,94% vs 1,71%) i la triplica en intraemprenedors (3,63% vs 1,23%). Són uns valors que reflecteixen comportaments i estructures empresarials ben diferents.

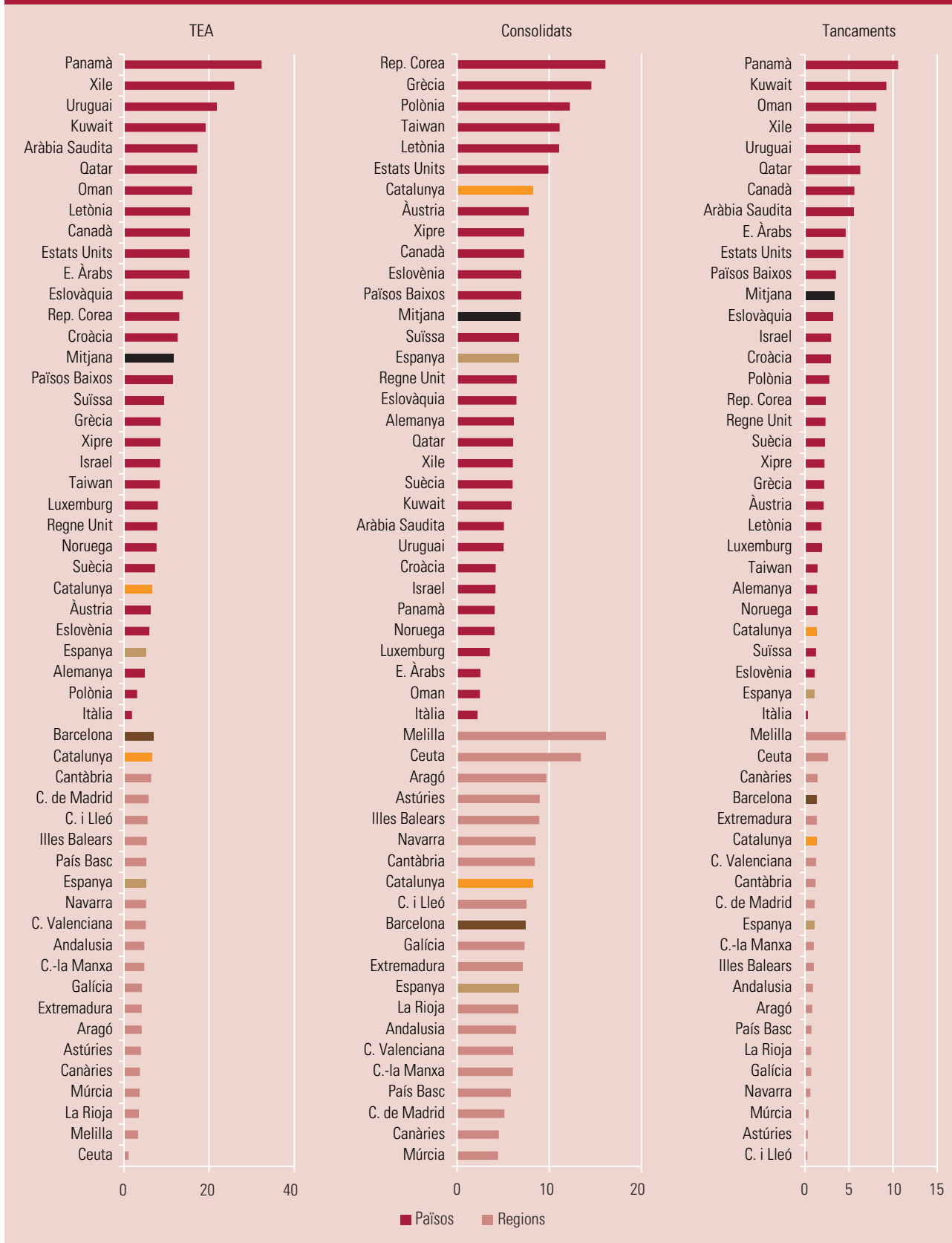
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2020 classificats per nivell d'ingressos

Tipus d'economia	Països	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial	Tancaments	Continuen
	Mitjana	52,9	16,4	10,2	21,5	9,5	12,3	9,8	2,6
Economies d'ingressos baixos	Angola	83,3	46,1	24,3	49,6	9,2	38,7	29,8	8,9
	Burkina Faso	52,9	15,2	12,0	23,0	12,4	4,2	3,1	1,0
	Egipte	56,9	7,2	6,7	11,3	5,2	11,2	8,8	2,4
	Índia	22,4	4,0	2,3	5,3	5,9	4,7	3,7	1,0
	Marroc	48,0	3,4	4,1	7,1	6,8	6,0	5,6	0,4
	Togo	54,0	22,6	11,7	32,9	17,8	9,3	7,7	1,6
	Mitjana	38,8	13,9	9,4	18,7	8,6	7,9	6,3	1,6
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	50,6	13,8	13,4	23,4	8,7	11,5	9,4	2,1
	Colòmbia	43,3	29,5	14,0	31,1	5,5	8,7	5,8	2,9
	Guatemala	50,0	12,9	16,4	28,3	12,3	8,0	6,8	1,2
	Indonèsia	27,6	8,9	7,1	9,6	11,4	4,5	3,7	0,8
	Iran	24,5	6,5	3,8	8,0	14,5	4,1	3,2	1,0
	Kazakhstan	62,6	10,9	8,5	20,1	4,3	16,7	15,4	1,3
	Rússia	11,4	6,7	4,6	8,5	4,7	3,3	2,2	1,2
	Mitjana	24,3	10,0	4,6	12,1	6,9	5,1	3,6	1,5
Economies d'ingressos alts	Mitjana EU28	14,4	6,2	3,2	8,1	7,3	3,0	2,0	0,9
	Alemanya	12,7	3,6	1,8	4,8	6,2	2,0	1,4	0,7
	Aràbia Saudita	33,0	13,9	6,7	17,3	5,1	9,2	5,5	3,7
	Àustria	7,0	5,1	2,2	6,2	7,8	2,7	2,1	0,6
	Canadà	17,7	14,2	7,5	15,6	7,3	8,6	5,6	3,0
	Catalunya	7,9	3,0	3,6	6,6	8,2	1,7	1,3	0,4
	Qatar	52,4	14,1	6,6	17,2	6,1	7,7	6,3	1,4
	Xile	51,9	22,1	7,2	25,9	6,0	8,7	7,8	0,8
	Xipre	22,6	5,9	3,6	8,5	7,3	3,1	2,2	1,0
	Corea del Sud	34,3	10,1	5,0	13,0	16,1	3,7	2,3	1,3
	Croàcia	30,5	13,6	3,7	12,7	4,2	4,5	2,9	1,6
	Emirats Àrabs	36,2	12,6	8,8	15,4	2,5	9,6	4,6	5,0
	Eslovàquia	13,3	2,9	3,0	6,0	7,0	1,6	1,1	0,5
	Eslovènia	19,9	11,6	3,8	13,8	6,5	5,7	3,1	2,6
	Espanya	7,0	2,4	2,9	5,2	6,7	1,3	1,0	0,3
	Estats Units	18,6	13,3	4,9	15,4	9,9	6,1	4,4	1,7
	Grècia	12,6	4,4	5,5	8,6	14,6	3,1	2,2	0,9
	Israel	22,9	7,2	3,6	8,5	4,2	4,1	3,0	1,1
	Itàlia	4,6	1,1	1,0	1,9	2,2	0,5	0,3	0,2
	Kuwait	62,1	15,2	8,6	19,2	5,9	12,4	9,2	3,2
	Letònia	22,6	12,6	5,8	15,6	11,1	3,0	1,9	1,2
	Luxemburg	14,5	6,2	2,4	8,0	3,6	2,5	1,9	0,7
	Noruega	7,1	3,0	2,9	7,6	4,1	2,0	1,3	0,7
	Oman	60,6	17,9	5,9	16,0	2,5	10,8	8,1	2,7
	Països Baixos	17,1	9,3	4,9	11,5	7,0	5,1	3,5	1,6
	Panamà	56,6	32,2	9,8	32,4	4,1	12,9	10,6	2,4
	Polònia	6,1	1,7	1,5	3,1	12,2	3,3	2,8	0,6
	Regne Unit	10,4	5,7	2,7	7,8	6,5	2,7	2,3	0,4
Suècia	10,6	6,1	3,0	7,3	6,0	3,1	2,3	0,9	
Suïssa	10,1	6,0	3,1	9,2	6,7	1,5	1,2	0,2	
Taiwan	17,4	4,6	5,0	8,4	11,1	3,0	1,4	1,6	
Uruguai	37,3	21,1	6,1	21,9	5,1	8,4	6,3	2,1	

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'empresadors potencials, naixents i nous en el 2020



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 2020



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

Els dos primers apartats d'aquest capítol desenvolupen dues de les característiques que defineixen el perfil de l'emprenedor: la motivació que ha determinat la decisió d'emprendre 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, situació laboral prèvia). Hem optat per incloure en aquest capítol l'anàlisi de la motivació de l'emprenedor i el seu nivell de formació perquè en la major part de les recerques que tracten aquesta qüestió 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, en els estudis sobre les anomenades empreses gasela (empreses noves que mostren de forma sostenible alts nivells de creixement en vendes i ocupació) s'observa que, sovint, aquestes 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 unes conclusions anàlogues.

El model conceptual d'aquest capítol és, de manera resumida, que la qualitat de l'emprenedoria, és a dir, de l'empresa acabada de crear és funció, entre altres variables, del perfil motivacional de l'emprenedor i del seu nivell de formació. Per això un cop estudiades aquestes dues variables (que podríem denominar independents) s'analitzen, en l'apartat 4.3, les característiques principals de les empreses creades a Catalunya (allò que en el model conceptual proposat constituïrien les variables dependents). En concret, les característiques estudiades de les empreses creades són el sector d'activitat, la dimensió i creixement, el grau d'innovació en productes i processos i, finalment, la internacionalització. Aquests factors són precisament els que defineixen el nivell de qualitat de l'activitat emprenedora, els quals en darrer terme determinen el potencial que tenen els nous negocis a Catalunya per crear ocupació, innovar i internacionalitzar-se.

4.1. Motivació per emprendre

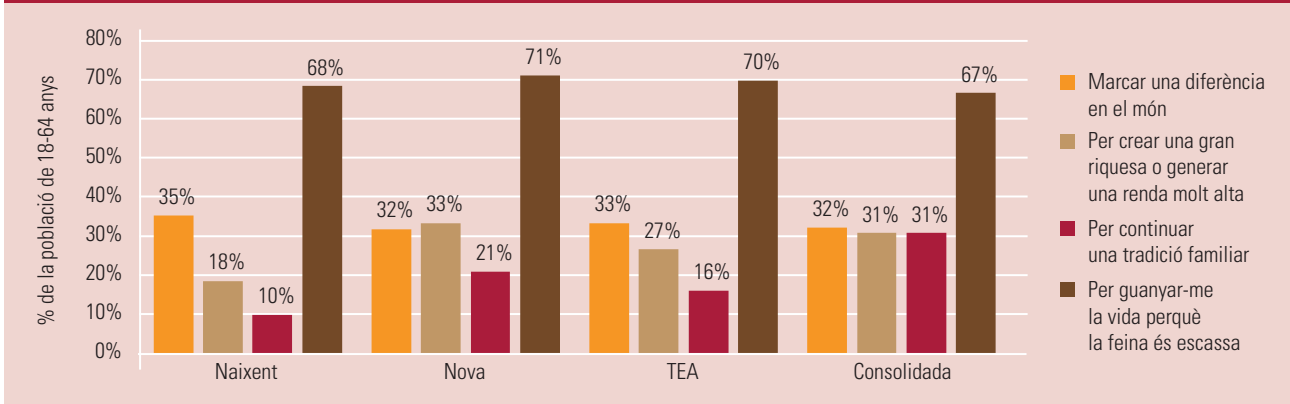
En el qüestionari GEM 2019 es van introduir importants canvis en el mesurament d'aquest aspecte. En els qüestionaris anteriors les possibilitats de resposta relatives a aquesta qüestió giraven al voltant de si la motivació per crear una empresa pròpia provenia de la percepció de tenir una bona oportunitat de negoci (motivació per oportunitat) o, per contra, provenia de la manca d'oportunitats d'ocupació (motivació per necessitat). En els qüestionaris del 2019 i el 2020 es donen quatre opcions de resposta a la pregunta sobre quins són els motius per crear una empresa pròpia:

- a) Per marcar una diferència en el món.
- b) Per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta.
- c) Per continuar una tradició familiar.
- d) Per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa aconseguir ocupació).

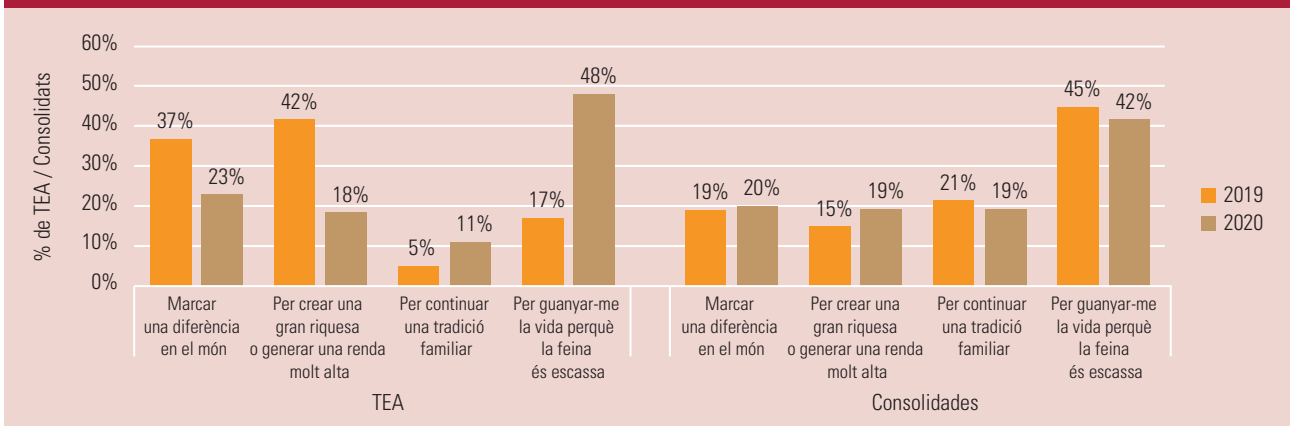
Es pot marcar més d'una opció (multiresposta). Aquests importants canvis de format i contingut del qüestionari GEM 2019 i 2020 respecte dels anteriors obliguen a interrompre en aquest cas la continuïtat de les sèries històriques.

En el Gràfic 4.1 es poden observar els resultats relatius a la motivació per emprendre dels diversos col·lectius empresarials (empreses naixents, noves, TEA i consolidades) per a Catalunya 2020.

Gràfic 4.1. El procés emprendedor a Catalunya en el 2020 segons el motiu per emprendre



Gràfic 4.2. El procés emprendedor a Catalunya el 2019 i el 2020 segons el motiu per emprendre (base 100)



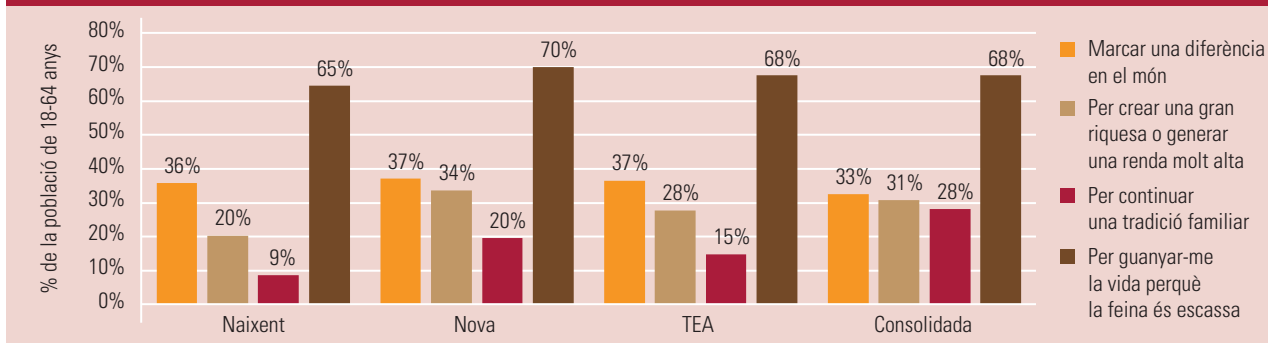
Tant en el cas d'empreses de creació recent (TEA), naixents o noves, com en les consolidades (creades fa més de 3,5 anys) hi predominen els motius reactius o "push" (es crea l'empresa perquè la feina és escassa) enfront dels proactius o "pull" (marcar una diferència en el món o bé crear una gran riquesa). Tal com hem indicat abans, això podria influir en el nivell de qualitat de l'emprenedoria, que estudiarem en el proper apartat 4.3.

En aquest gràfic la suma de respostes corresponents a cada grup és superior al 100% a causa de la possibilitat, abans esmentada, de multiresposta. Per tal de facilitar la comparació dels dos últims exercicis, en el Gràfic 4.2 es fa un ajust proporcional de manera que la suma de respostes corresponents a cada any per a cada grup sigui igual a 100.

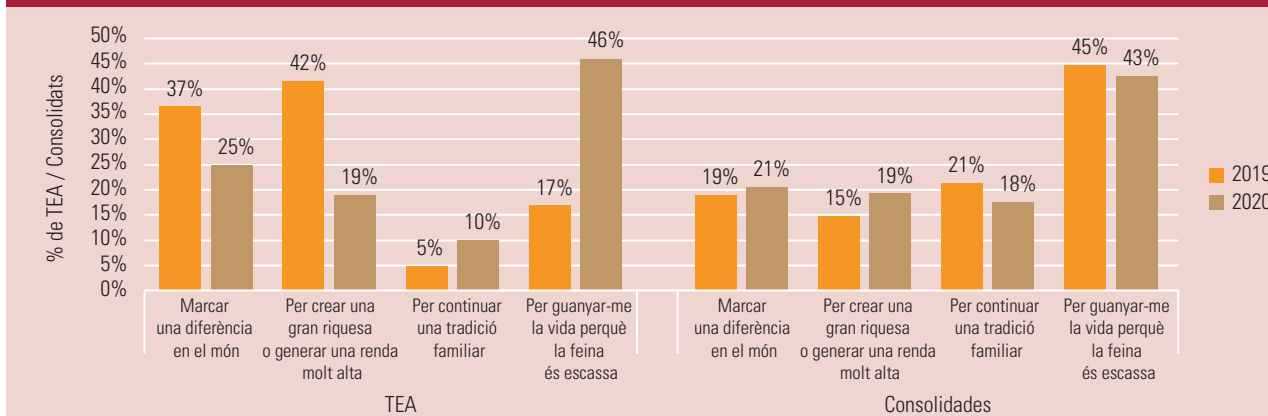
En aquest gràfic observem que en el cas dels nous emprenedors (TEA) el 2020 la motivació reactiva o "push" augmenta amb força: en termes comparables (base suma 100) passa del 17% el 2019 al 48% el 2020. La causa és, sens dubte, l'excepcional situació viscuda l'últim any a causa de la pandèmia provocada pel coronavirus. Òbviament, en el cas dels emprenedors d'empreses d'una antiguitat superior als 3,5 anys els valors relatius a motivació són més estables.

En els Gràfics 4.3 i 4.4 es poden veure els resultats relatius a la motivació per emprendre a Barcelona. En el cas de les empreses de nova creació (TEA), s'observa una lleugera diferència en favor de motius proactius a

Gràfic 4.3. El procés emprendedor a Barcelona en el 2020 segons el motiu per emprendre



Gràfic 4.4. El procés emprendedor a Barcelona el 2019 i el 2020 segons el motiu per emprendre



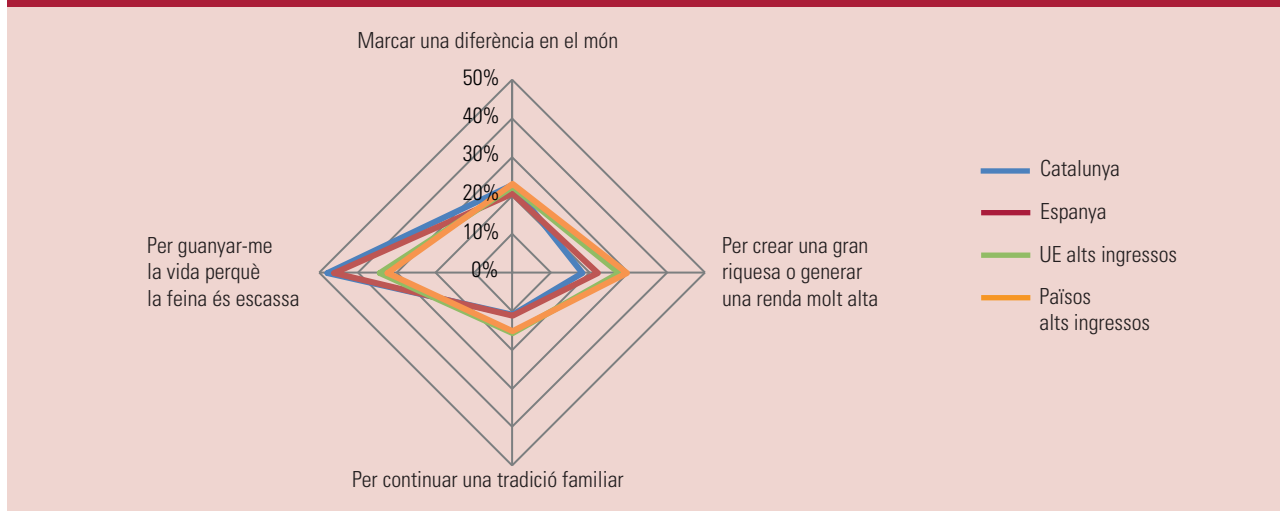
Barcelona. No obstant això, les diferències entre Barcelona i el total de Catalunya són, com es pot observar, negligibles, i són per tant vàlides les mateixes conclusions abans apuntades.

En el Gràfic 4.5 es compara el perfil motivacional dels empresaris recents (TEA) de Catalunya amb el corresponent a Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos. Observem, en primer lloc, el major pes que tant en els altres països d'Europa com en el conjunt dels d'alts ingressos hi té el motiu "per continuar una tradició familiar": en el conjunt de països d'alts ingressos aquest motiu té un pes cinc punts superior a Catalunya. Aquest major pes de la tradició familiar pot redundar en la potenciació de xarxes relacionals i en la transmissió d'experiències que, en darrer terme, són susceptibles de reflectir-se en la qualitat de l'emprenedoria.

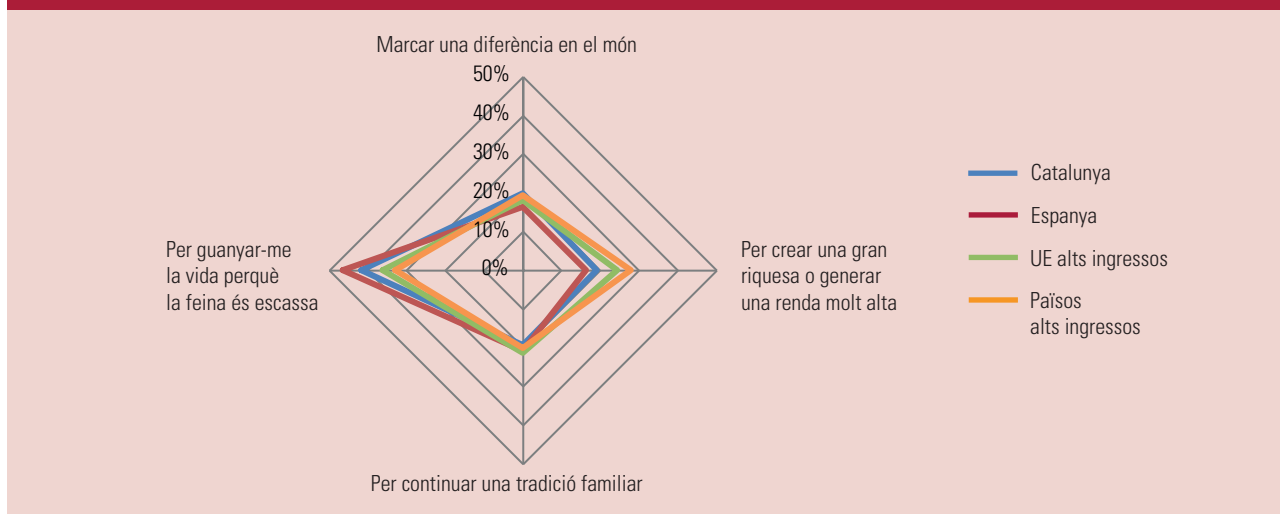
Contràriament, la motivació reactiva (crear una empresa per manca d'alternatives d'ocupació) és molt major a Catalunya que en els països d'alts ingressos (setze punts percentuals). Correlativament, la motivació proactiva (crear l'empresa per marcar una diferència en el món o per generar una renda molt alta) és dotze punts percentuals inferior a Catalunya que en el conjunt de països GEM d'alts ingressos.

El Gràfic 4.6 detalla aquests mateixos aspectes per a les empreses consolidades o establertes, és a dir, les que van ser creades fa més de 3,5 anys. En aquest segment s'observa que a Catalunya la motivació reactiva és cinc punts inferior a Espanya i nou punts superior al conjunt de països d'alts ingressos. Correlativament, la motivació proactiva és sis punts superior a Espanya i vuit punts inferior als països d'alts ingressos.

Gràfic 4.5. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu per emprendre en emprenedors en fase inicial (TEA) 2020



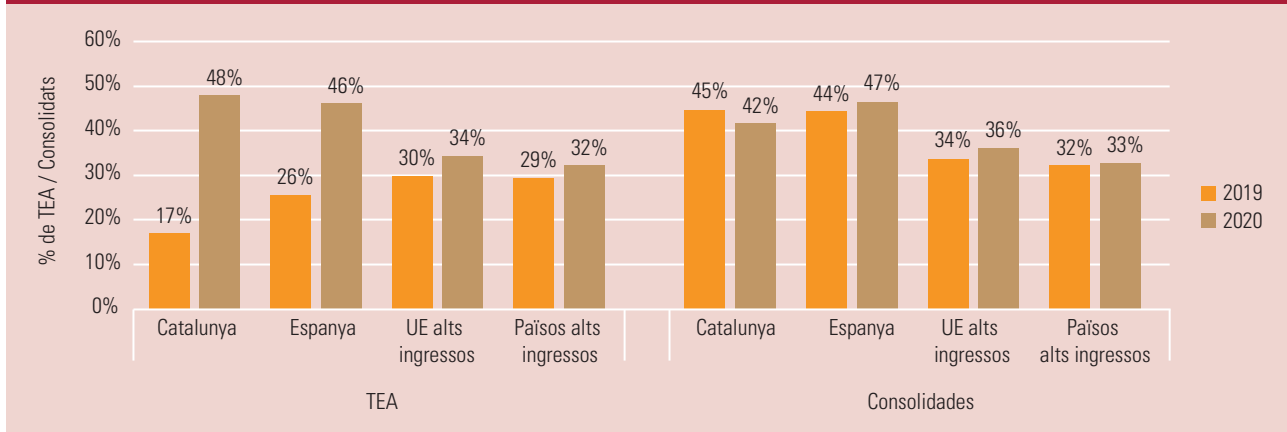
Gràfic 4.6. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu per emprendre en emprenedors consolidats



Finalment, en el Gràfic 4.7 es compara el pes que el motiu “per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa” té a Catalunya respecte d'Espanya, Europa i el conjunt de països GEM d'alts ingressos per als col·lectius TEA i Consolidats i els exercicis 2019 i 2020. Aquest gràfic, a més de corroborar les conclusions abans comentades, permet establir una conclusió addicional: l'impacte que la Covid-19 ha tingut en el canvi de perfil motivacional de les empreses de creació recent (TEA) ha estat, en opinió dels enquestats, molt superior a Catalunya i a Espanya que en el conjunt de països d'alts ingressos.

Les diferències en el perfil motivacional de les empreses consolidades i, especialment, en les de recent creació, posades en evidència en aquest apartat es reflectiran probablement en la qualitat de l'emprenedoria, les expectatives de creixement i la capacitat de supervivència de les empreses recentment creades (TEA).

Gràfic 4.7. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu "perquè la feina és escassa". 2019 i 2020

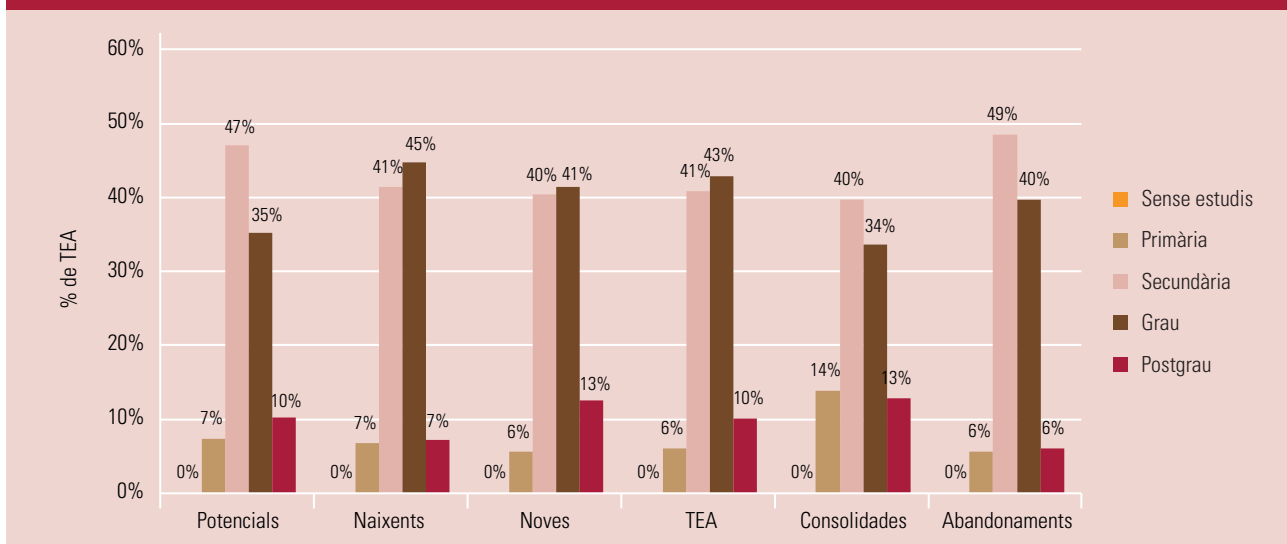


4.2. Nivell de formació de l'emprenedor

El capital humà de l'emprenedor, que en bona part ve donat pel seu nivell d'educació formal, incideix fortament en la seva capacitat d'identificar oportunitats de negoci, en el grau d'encert en prendre la decisió de crear una empresa pròpia, en l'orientació d'aquesta a la innovació i al creixement i en la implementació de l'estratègia triada. En suma, el capital humà de l'emprenedor és un dels factors determinants clau de la qualitat de l'emprenedoria i, per tant, de l'empresa creada. Les recerques assenyalen que, en entorns amb informació incompleta i incertesa, tal com acostuma a passar en crear una nova empresa, el nivell d'estudis té un valor important com a senyal d'habilitat productiva i d'encert en la presa de decisions. En definitiva, el coneixement previ adquirit exerceix un paper molt rellevant en el desenvolupament i qualitat del projecte de l'emprenedor i de l'empresa creada.

En el Gràfic 4.8. es pot veure com es distribueixen els diversos grups de persones emprenedores catalanes segons el seu nivell d'educació. El 2020, el 94% dels empresaris en fase inicial tenen estudis secundaris o

Gràfic 4.8. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya en el 2020

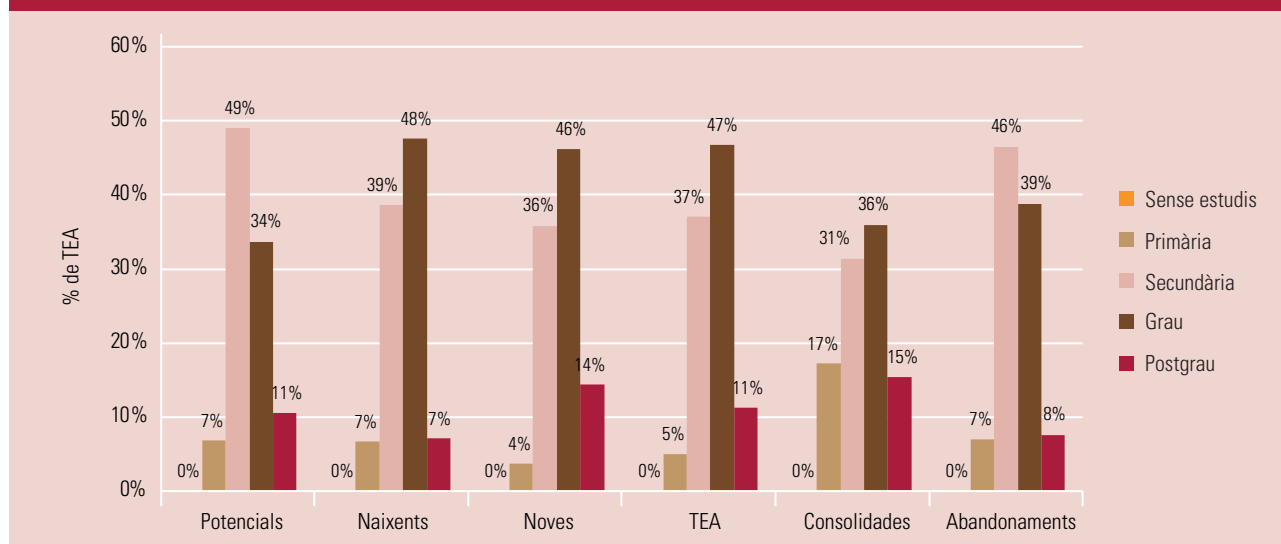


superiors i un 53% estudis de grau o de postgrau. En el cas dels empresaris establerts, potencials i abandonaments, aquest últim percentatge és set punts percentuals inferior al dels TEA.

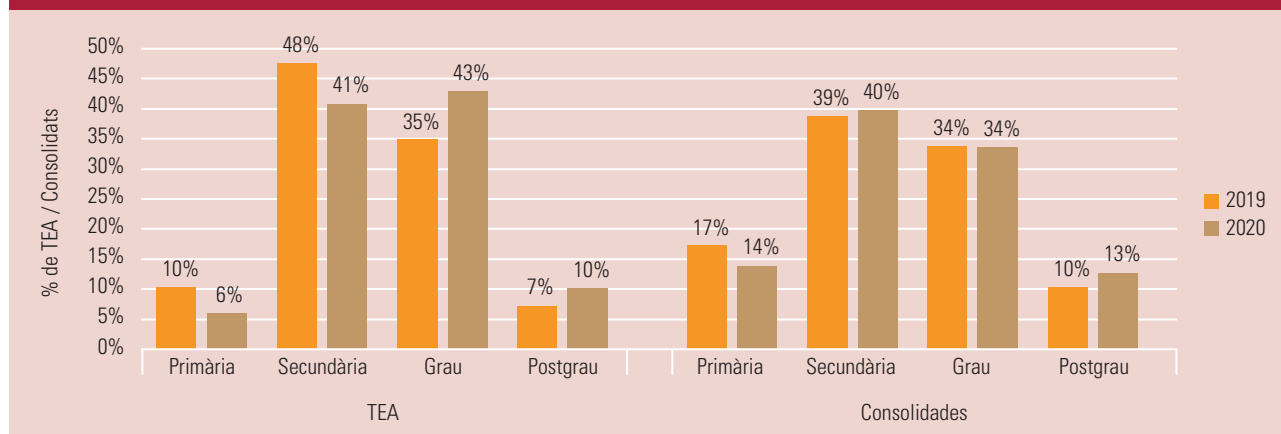
Els resultats obtinguts a la demarcació de Barcelona són similars als del conjunt de Catalunya (Gràfic 4.9). La diferència més rellevant és el major pes que a Barcelona hi tenen els emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats amb estudis superiors (cinc punts percentuals superior al conjunt de Catalunya). Contràriament, el pes dels empresaris establerts amb estudis primaris és superior a Barcelona.

El Gràfic 4.10 ens permet analitzar les variacions que a Catalunya s'han produït en aquests percentatges en l'últim any. El més destacable és, sens dubte, l'augment de pes el 2020 del segment d'empresaris en fase inicial (TEA) amb estudis superiors. Sembla com si la situació excepcional que s'ha viscut hagués intensificat l'orientació cap a la creació d'una empresa pròpia de persones amb estudis superiors. En el segment dels Consolidats destaca la disminució de pes dels empresaris amb estudis primaris.

Gràfic 4.9. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona en el 2020



Gràfic 4.10. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya el 2019 i el 2020

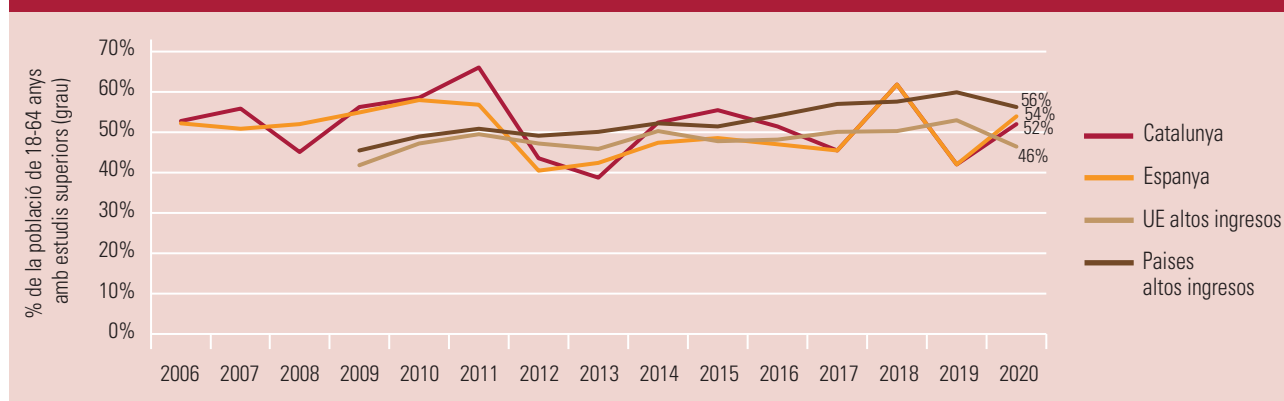


Complementàriament a l'anterior, en el Gràfic 4.11 es pot veure l'evolució històrica i la comparació internacional de la proporció de les persones emprenedores en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (grau i postgrau). L'augment que s'ha produït el 2020 de la proporció d'empresaris en fase inicial amb estudis superiors deixa aquest indicador tan sols quatre punts per sota del corresponent al conjunt de països d'alts ingressos.

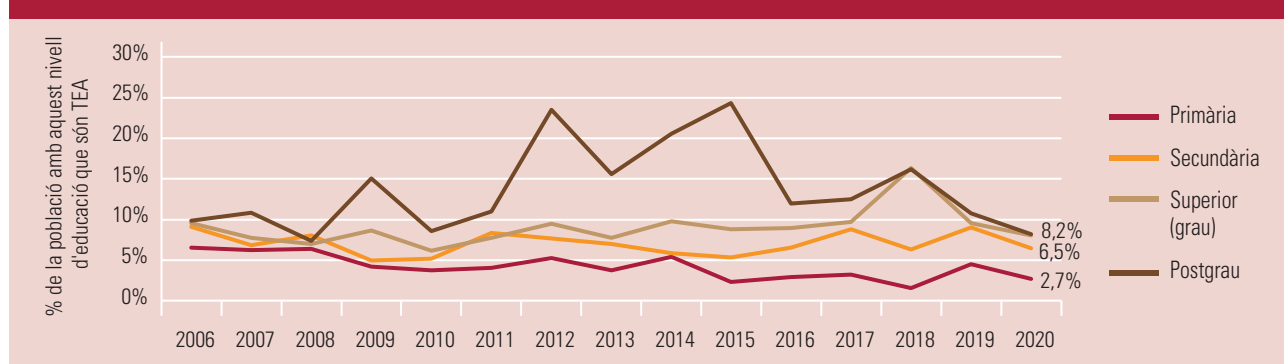
Una manera alternativa d'analitzar el nivell d'educació formal de les persones emprenedores en fase inicial és per mitjà de l'índex TEA específic de cada col·lectiu. Aquest és igual a la proporció que, sobre la població adulta d'un determinat nivell de formació, representen els que han iniciat un projecte empresarial en els últims tres anys i mig. En el Gràfic 4.12 es pot veure l'evolució per a Catalunya del nivell dels emprenedors en fase inicial (TEA) corresponents a cada nivell d'educació formal. S'hi aprecia que la propensió a emprendre ha estat durant l'última dècada més elevada en les persones amb un nivell d'educació superior (grau i postgrau), i això s'ha produït fins i tot amb una major intensitat a Barcelona (Gràfic 4.13).

Complementàriament a aquesta anàlisi dels índexs TEA segons nivell de formació, en els Gràfics 4.14 i 4.15 es compara l'evolució d'aquests amb Espanya i països d'alts ingressos, per als dos nivells d'educació superior. En el cas del grau s'observa (Gràfic 4.14) que, anàlogament a l'any anterior, aquest indicador queda cinc punts per sota del corresponent al conjunt de països d'alts ingressos i gairebé dos punts per sobre d'Espanya. En el cas del postgrau (Gràfic 4.15) l'indicador queda quatre punts per sota del corresponent al dels països d'alts ingressos de la UE i gairebé un punt per sota d'Espanya.

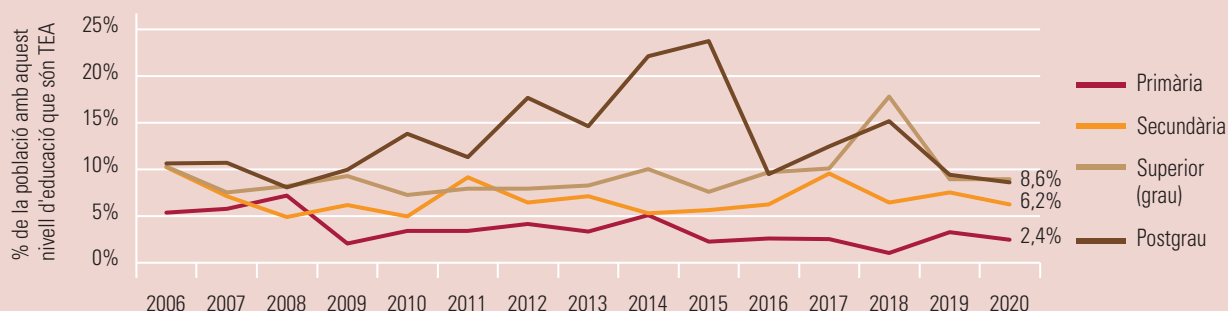
Gràfic 4.11 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020



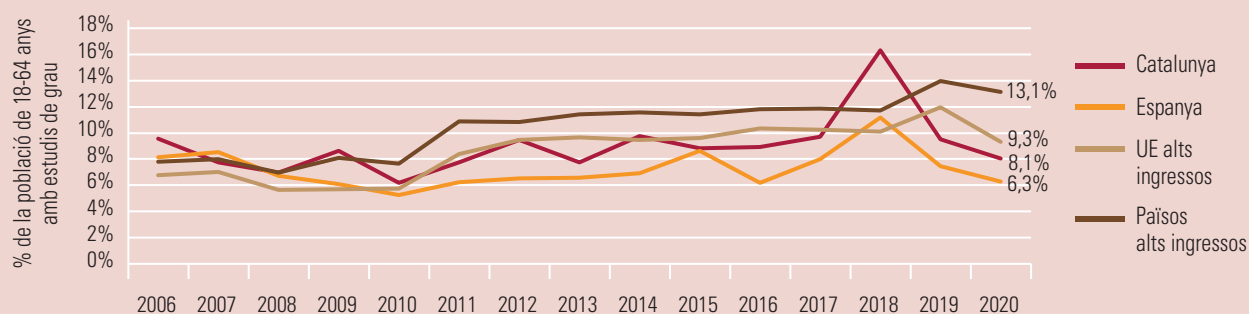
Gràfic 4.12. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2006-2020



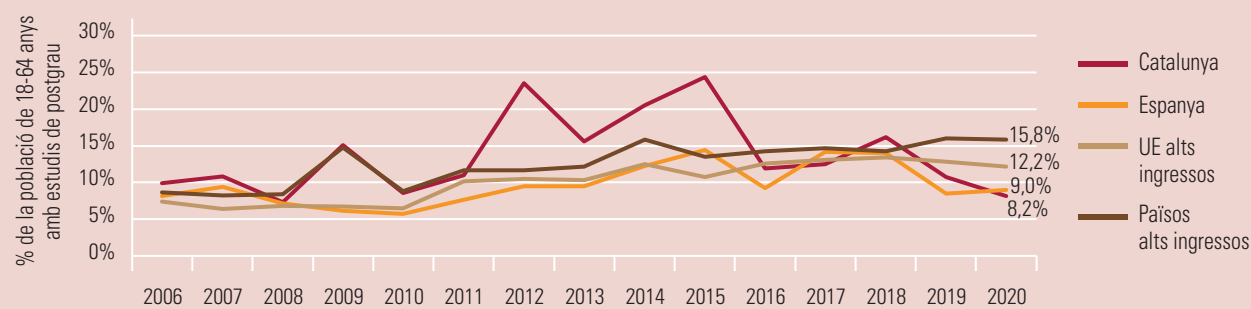
Gràfic 4.13. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Barcelona durant el període 2006-2020



Gràfic 4.14. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020

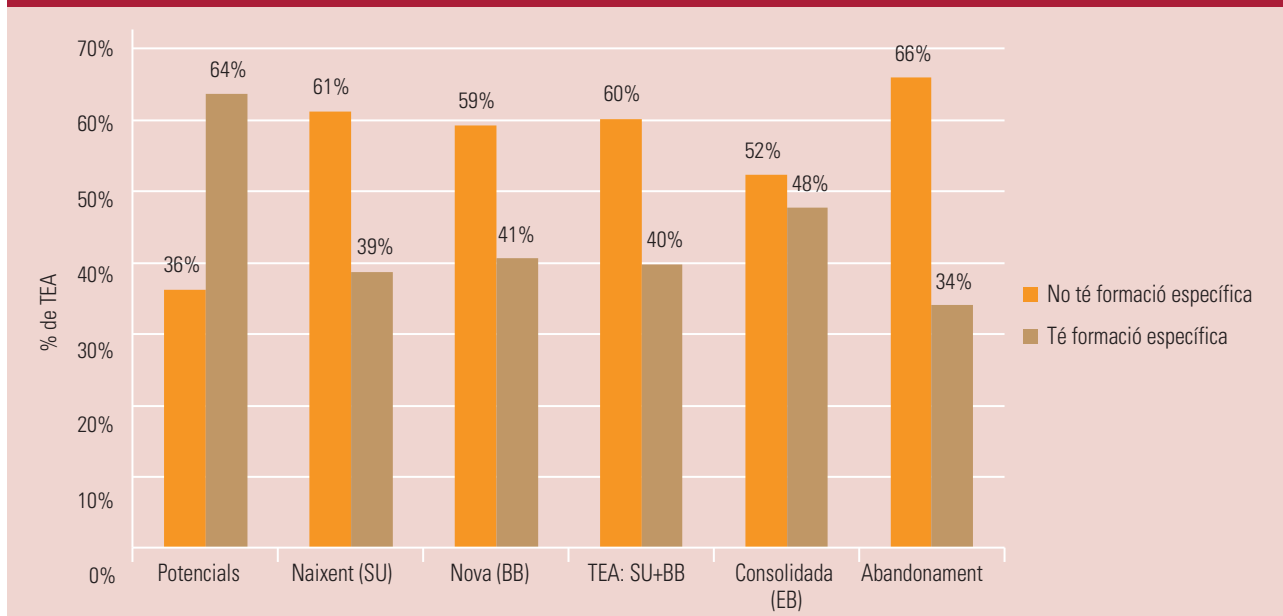


Gràfic 4.15. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020



A continuació 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 4.16.). Els col·lectius que declaren estar més ben formats en temes d'emprenedoria són els emprenedors potencials (64%) i els consolidats (48%), i els abandonaments són els que mostren un indicador menor (34%). A la província de Barcelona s'observen unes proporcions similars a les de Catalunya.

Gràfic 4.16. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020, segons si disposa d'educació específica per emprendre



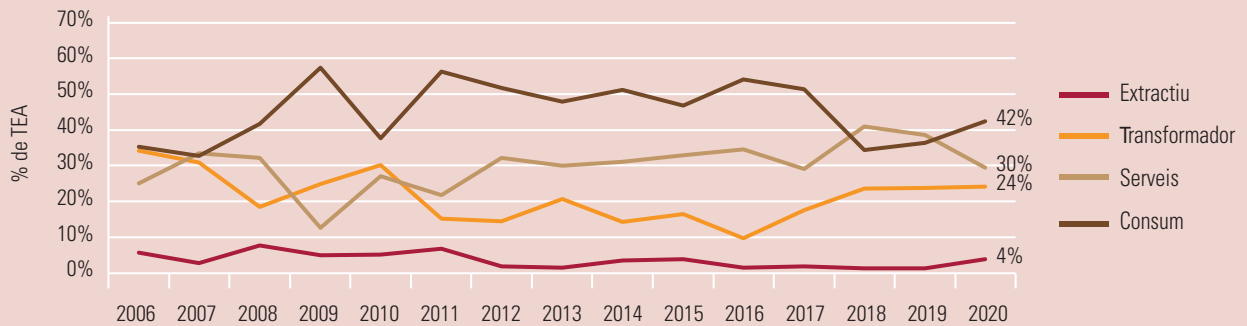
4.3. Característiques de les empreses en fase inicial: qualitat de l'emprenedoria

4.3.1. Sector d'activitat

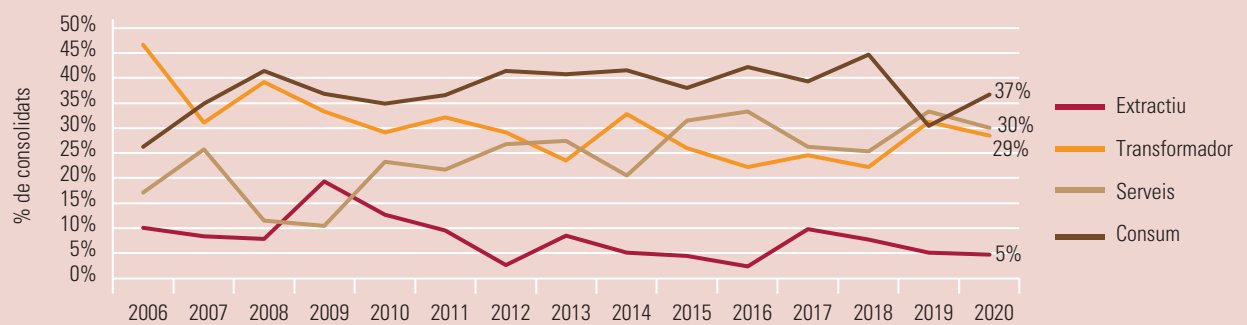
En aquest capítol s'ha analitzat fins aquí el perfil motivacional de les persones emprenedores i el seu nivell de formació. A continuació estudiarem les característiques de les empreses que han creat. En primer lloc, examinem la distribució sectorial d'aquests nous projectes empresarials. En el marc 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.

En el gràfic 4.17 es pot veure l'evolució de la distribució sectorial de les empreses creades pels nous emprenedors (TEA). A partir del 2011 i fins al 2018 s'observa una tendència a l'augment del pes dels sectors transformador i de serveis a les empreses i la correlativa disminució de la participació d'empreses del sector de serveis al consumidor. El 2019 s'estabilitzen, amb una lleugera tendència a la baixa, aquests percentatges i el 2020 disminueix amb força el pes dels serveis a les empreses (-9 punts percentuals) i augmenta també de manera considerable el pes del sector de serveis al consum (+6 punts). Malgrat aquests canvis, el 72% de les noves empreses neixen en sectors de serveis a empreses, comerç i altres serveis al consumidor, que solen requerir menors inversions a l'inici de l'activitat i, davant el possible fracàs del negoci, les quantitats no recuperables són inferiors. El canvi de tendència que es produeix el 2020 determina que el pes dels serveis a empreses torni a ser inferior al de serveis al consum (30% vs. 42%). Les activitats transformadores es mantenen en un notori 24%. Pel que fa als emprenedors consolidats (Gràfic 4.18), es produeixen el 2020 canvis similars: augment de pes del sector de serveis al consum (passa del 30% al 37%), disminució del de serveis a empreses (del 33% al 30%) i, a diferència del que succeeix en el cas dels nous emprenedors, el pes de les transformadores disminueix gairebé tres punts.

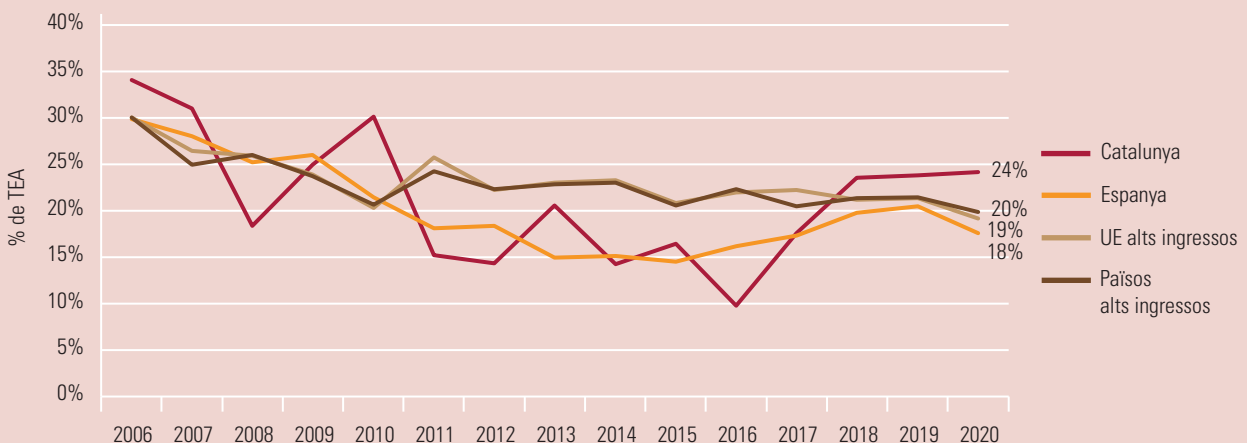
Gràfic 4.17. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020



Gràfic 4.18. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020



Gràfic 4.19. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020

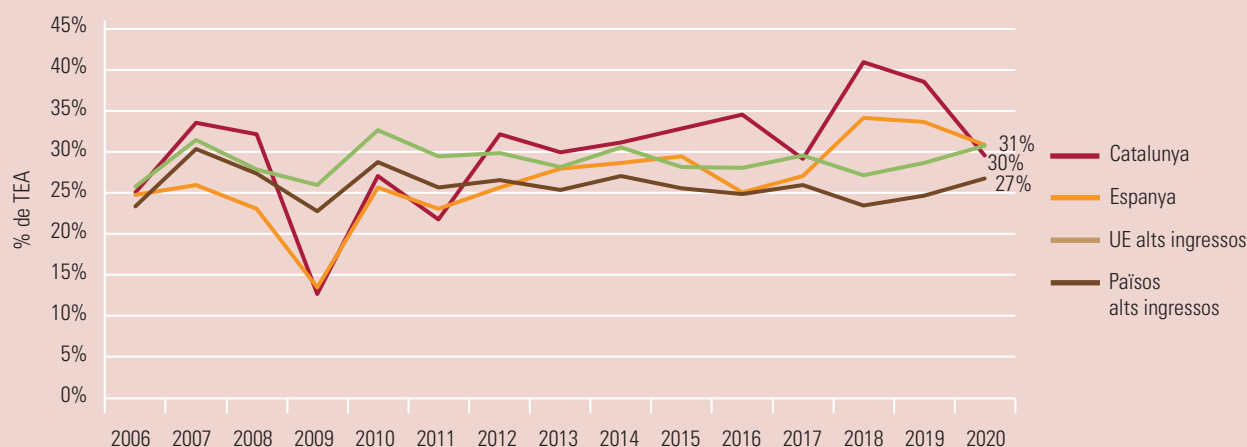


A continuació comparem la participació sectorial de les empreses de recreació recent (TEA) de Catalunya amb Espanya i també amb els altres països d'alts ingressos. En el Gràfic 4.19 podem veure que la tendència a la pèrdua de pes del sector transformador és fins al 2016 comuna a tots els països d'alts ingressos. Amb el repunt que des del 2017 es produeix a Catalunya, el pes que aquest sector té (24%) és superior als països

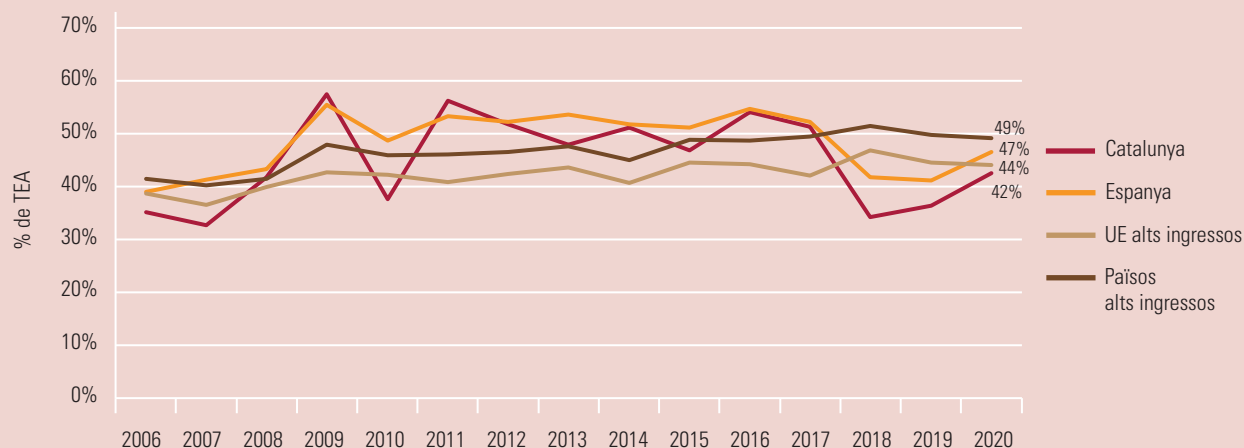
d'alts ingressos (20%) i a Espanya (18%). Aquesta és una dada molt rellevant, ja que les empreses industrials solen, en general, tenir un major potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització. El 2020 cau amb força a Catalunya (i també, encara que amb menys intensitat, a Espanya) la participació del sector de serveis a empreses (Gràfic 4.20), la qual cosa determina que Catalunya quedi en aquest aspecte un punt per sota del conjunt de països de la UE d'alts ingressos.

Finalment, observem en el Gràfic 4.21 el fort augment que el 2020 i en menor mesura el 2019 s'ha produït, tant a Catalunya com a Espanya, del percentatge que representa el sector de serveis al consumidor. No obstant això, el pes d'aquest sector continua sent inferior a Catalunya (42%) que a Espanya (47%) i que en el conjunt de països de la UE d'alts ingressos (44%). 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, per contra, en el transformador i en el de serveis a les empreses acostuma a observar-s'hi una empremadoria de major qualitat.

Gràfic 4.20. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020



Gràfic 4.21. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020



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

En termes generals, la grandària d'una empresa al moment de la seva creació, és a dir, la grandària inicial acostuma a ser més elevada en les empreses industrials que en les de serveis. La grandària inicial de les noves empreses, en termes de nombre de treballadors, és un indicador del potencial del nou projecte i, segons alguns autors (Audretsch et al, 1999; Falck, 2007), en condiciona la supervivència i el potencial. En relació amb la grandària dels nous negocis i dels consolidats, el projecte GEM recull informació sobre el nombre de treballadors en el moment de l'entrevista i també sobre els treballadors que s'espera que l'empresa tingui d'aquí a cinc anys.

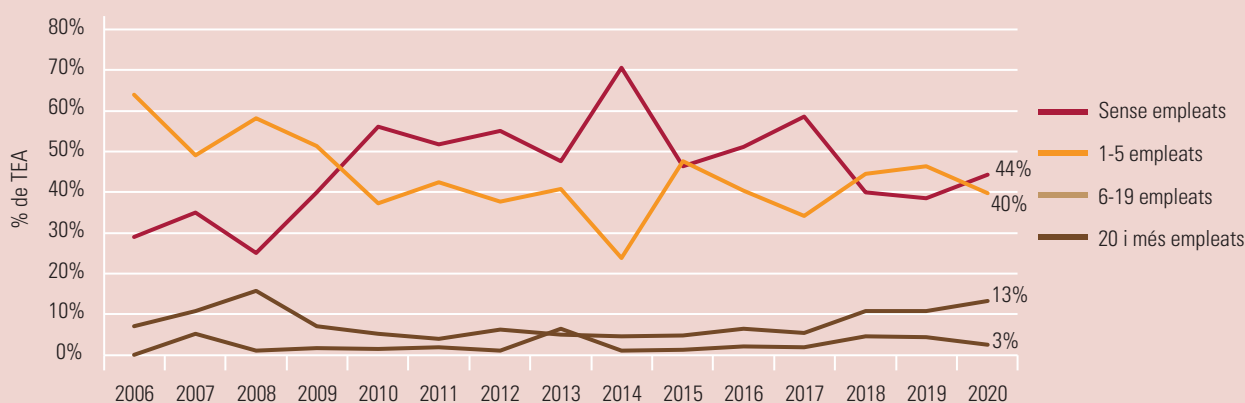
En el Gràfic 4.22 es pot observar que, en el 2020, probablement a causa de l'excepteional situació viscuda, es reverteix la tendència al creixement de la grandària de les noves empreses (TEA) que veníem observant els darrers anys. Així, les empreses creades recentment sense treballadors passen del 39% el 2019 al 44% el 2020 i les d'1 a 5 treballadors del 46% al 40%. Podem suposar que en els propers anys es tornarà a la senda de creixement de la grandària inicial de les empreses catalanes, ja que, com veurem més endavant, a nivell internacional continuem estant, quant a dimensió, a la banda baixa.

Les empreses consolidades mostren el 2020 un comportament similar (Gràfic 4.23): augment en el 2020 de 3,5 punts percentuals del pes del segment sense treballadors i disminució de 2,5 punts del segment d'1 a 5 treballadors.

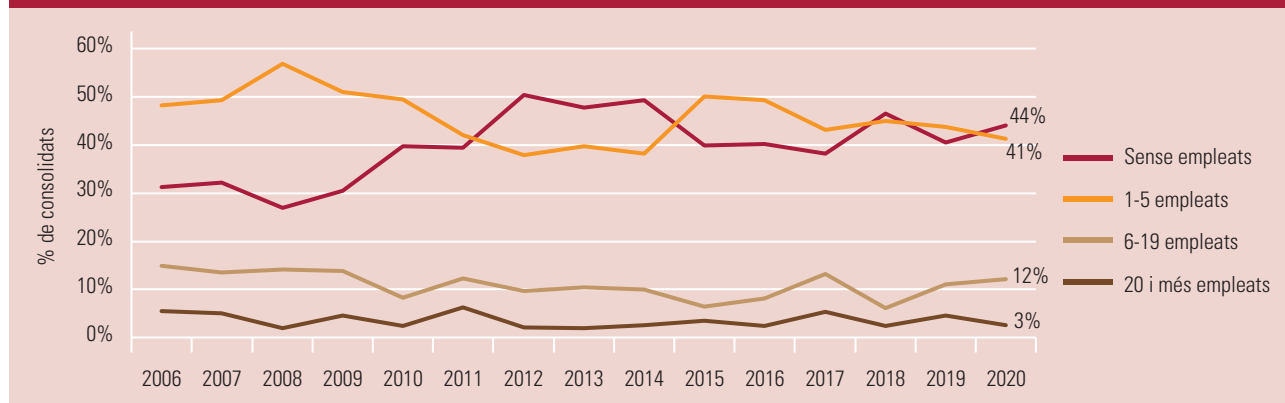
L'orientació al creixement és una característica important del comportament emprenedor. Els individus involucrats en activitats de creació d'empreses que tenen elevades aspiracions de creixement solen mostrar un alt compromís amb l'èxit empresarial. Tot i que la proporció d'emprenedors en fase inicial amb aspiracions altes de creixement tendeix a ser baixa, 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 (Storey i Greene, 2010). Per això, les persones emprenedores amb una forta orientació cap al creixement tenen un especial interès per a polítics i acadèmics. El qüestionari del projecte GEM inclou algunes preguntes sobre la grandària esperada o prevista al cap de cinc anys, la qual cosa permet quantificar les aspiracions de creixement dels emprenedors nous i consolidats.

En el Gràfic 4.24 es poden veure els resultats relatius a la dimensió esperada al cap de cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA). També en aquest aspecte s'observa el 2020 una forta caiguda de

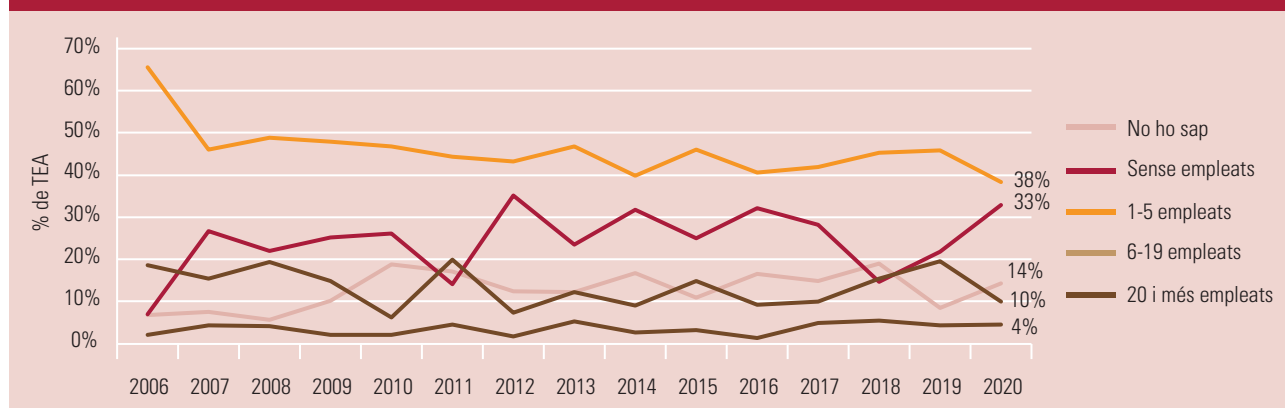
Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020



Gràfic 4.23. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020



Gràfic 4.24. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària en ocupació esperada al cap de cinc anys en el període 2006-2020

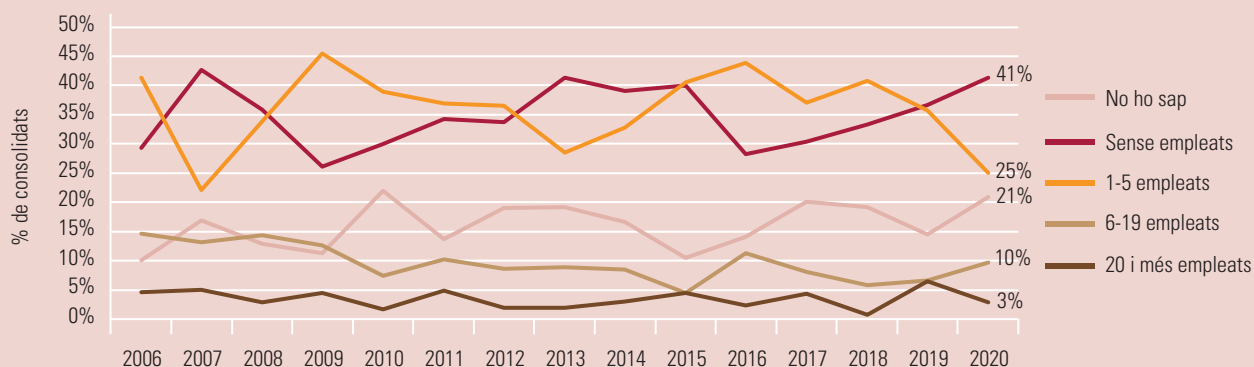


les expectatives: el segment d'empreses que no s'espera que d'aquí a cinc anys tinguin empleats passa del 21,8% el 2019 al 32,9% el 2020; pel que fa al segment d'1 a 5 treballadors, es passa del 45,9% al 38,3%, i pel que fa al de 6 a 19 ocupacions, del 19,6% al 10%. Quant a les expectatives dels emprenedors consolidats (Gràfic 4.25), s'observa també el 2020 una certa deterioració, tot i que no amb la intensitat dels emprenedors TEA: +4,7 punts percentuals en el segment sense ocupació i -10,6 punts en el d'1 a 5 treballadors.

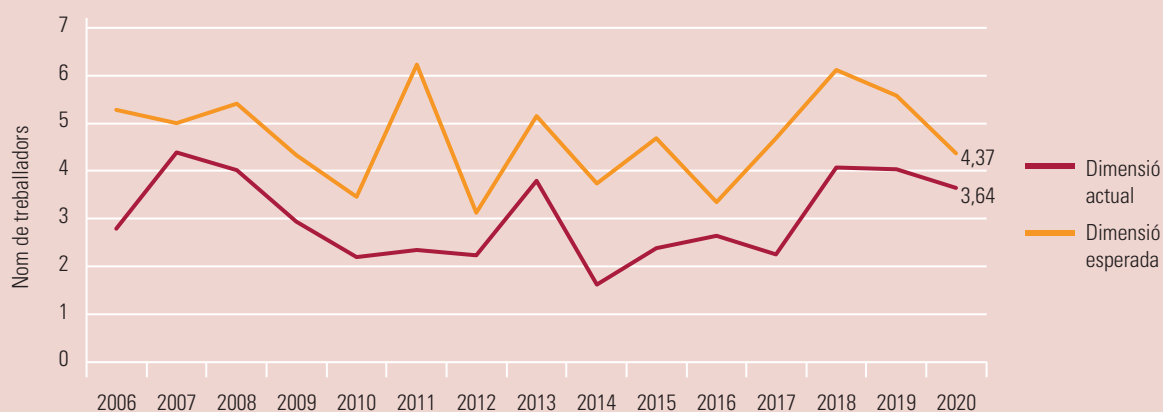
Es calcula finalment la dimensió mitjana actual i esperada en nombre de treballadors, tant per a les empreses noves com per a les consolidades (Gràfics 4.26 i 4.27, respectivament). En aquests dos gràfics constatem i quantifiquem la deterioració que en el 2020 s'ha produït quant a la dimensió de les empreses catalanes tant pel que fa a les de creació recent com a les consolidades (més de 3,5 anys d'antiguitat): en les primeres la dimensió actual passa de 4,04 treballadors el 2019 a 3,64 treballadors el 2020, i en les segones de 4,08 a 3,52. Quant a l'ocupació esperada, es passa de 5,58 a 4,37 en TEA i de 4,51 a 3,60 en consolidats.

Contextualitzem, finalment, l'anàlisi de la variable dimensió empresarial (actual i esperada) comparant les dades de Catalunya amb les de Espanya i 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

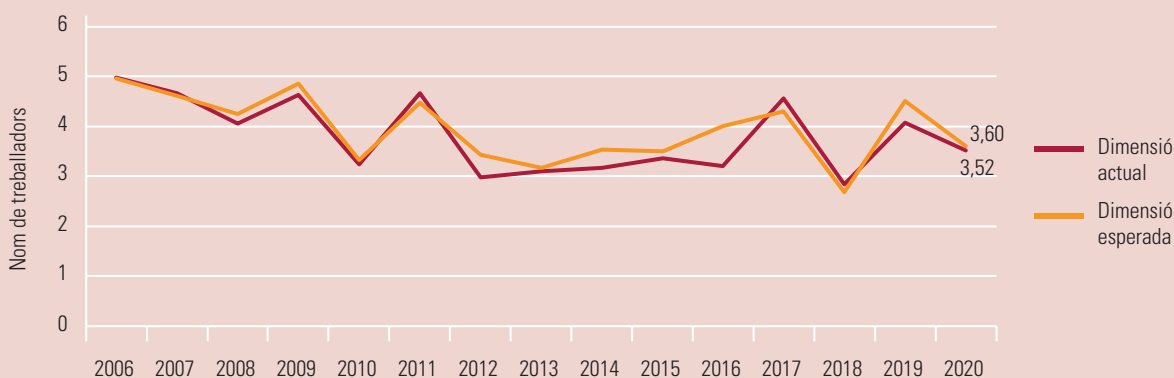
Gràfic 4.25. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària en ocupació esperada al cap de cinc anys en el període 2006-2020



Gràfic 4.26. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada al cap de cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2020



Gràfic 4.27. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada al cap de cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2020

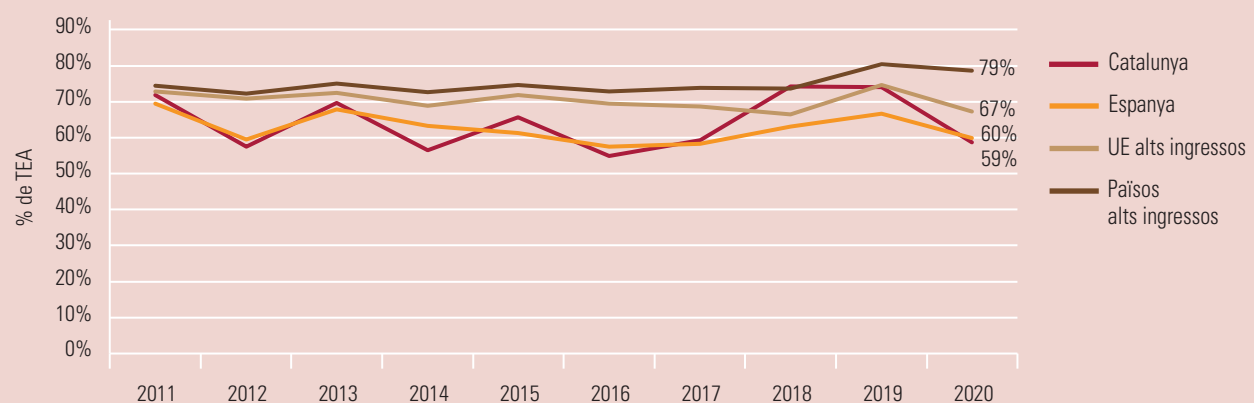


d'empreses de creació recent (TEA) que, bé sigui ara o bé d'aquí a cinc anys, tenen o esperen tenir algun treballador (Gràfic 4.28). La caiguda, que es produeix el 2020 en tots els àmbits geogràfics, és especialment acusada a Catalunya. Per això, el diferencial amb els països de la UE torna a ser de vuit punts percentuals i amb el conjunt de països d'alts ingressos de 20 pp.

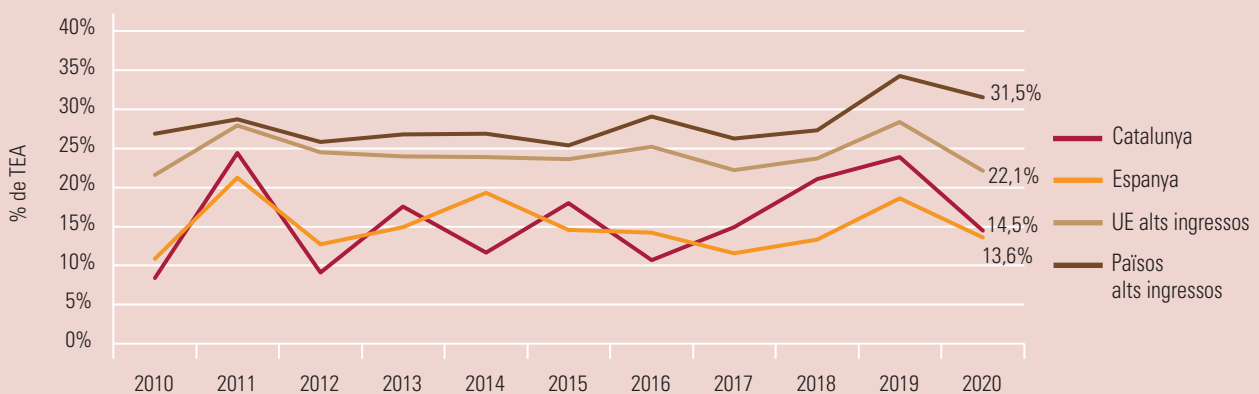
El segon indicador en el qual basem la comparació internacional es refereix a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que en els propers cinc anys espera tenir més de cinc treballadors (Gràfic 4.29). El patró de comportament és molt anàleg a l'anterior. El diferencial històric i la caiguda el 2020, especialment acusada aquí, determinen que el valor d'aquest indicador a Catalunya quedi a menys de la meitat del corresponent als països d'alts ingressos (14,5% i 31,5%).

El tercer indicador emprat és el relatiu a les persones emprenedores en fase inicial que esperen tenir en els propers anys més de 19 treballadors (Gràfic 4.30). En la sèrie històrica de 2011-20, la mitjana de Catalunya és de 3,7%, la d'Europa de 9,7% i la dels països d'alts ingressos d'11,3%. Per això, malgrat la major deterioració que pel que fa a aquest indicador es produeix el 2020 en tots els àmbits geogràfics, Catalunya continua estant deu punts per sota dels països d'alts ingressos. Novament es fa palès un dels problemes importants del teixit empresarial català i es posa en evidència la necessitat que les empreses assoleixin una dimensió

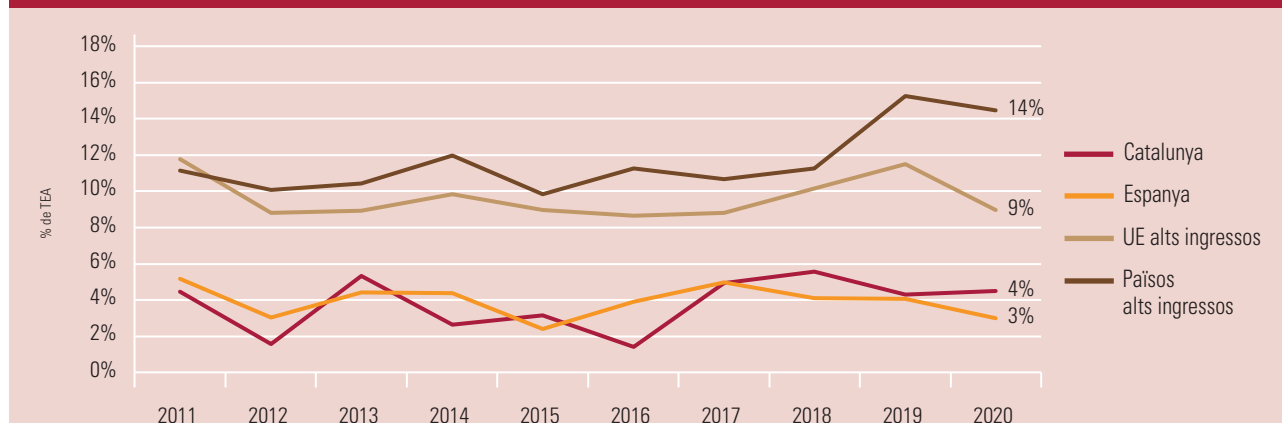
Gràfic 4.28. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020



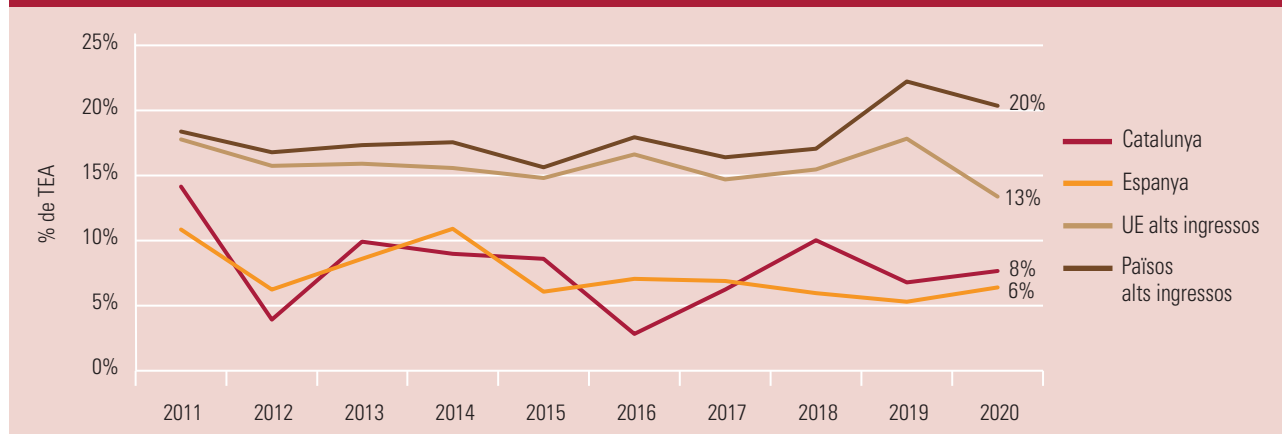
Gràfic 4.29. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020



Gràfic 4.30. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020



Gràfic 4.31. 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, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020

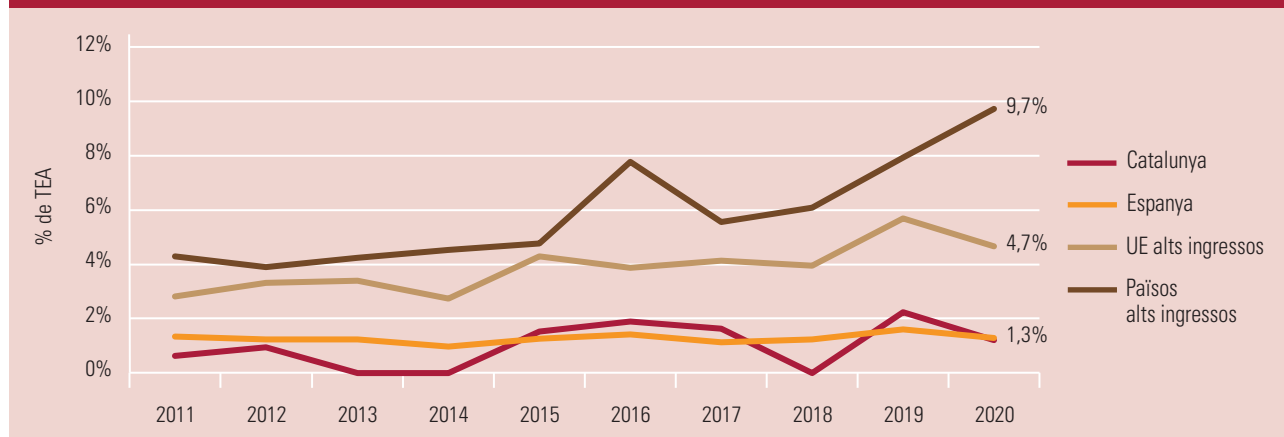


suficient que els permeti tenir massa crítica per tal d'afrontar la innovació, la internacionalització i la millora de la productivitat.

El quart indicador és el percentatge dels emprenedors en fase inicial (Gràfic 4.31) i dels consolidats (Gràfic 4.32) que en els propers cinc anys esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i que això suposi més d'un 50% d'augment. Aquesta seria una bona aproximació de la variable "aspiracions de creixement". En el cas dels emprenedors en fase inicial, i per al conjunt de països d'alts ingressos, es produeix el 2020 una important disminució d'aquest indicador. No obstant això, si bé el nivell de Catalunya està dos punts per sobre del d'Espanya, queda encara a 12 punts percentuals per sota dels països d'alts ingressos (8% vs. 20%). En el cas dels emprenedors consolidats, la distància respecte dels altres països d'alts ingressos és encara més gran (1,2% Catalunya, 4,7% UE alts ingressos i 9,7% països d'alts ingressos).

En aquest apartat s'ha posat en evidència un problema important, que és el de la significativa distància en dimensió i expectatives de creixement de les empreses catalanes respecte de les dels països d'alts ingressos. El camí per continuar millorant en aquests indicadors de qualitat empresarial és, al nostre parer, la millora en formació i motivació de les persones emprenedores i la de les condicions de l'entorn en què neixen i es desenvolupen aquestes empreses, siguin noves o consolidades.

Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020



4.3.3. Orientació innovadora de productes i serveis

En el qüestionari del projecte GEM hi ha també unes preguntes relatives al grau de novetat del producte/servei ofert i dels processos i tecnologies utilitzades per les noves empreses. La capacitat d'innovar és, per descomptat, una característica clau de l'emprenedoria de qualitat. La supervivència i el potencial de creixement dels nous negocis depenen de la seva capacitat d'innovació en processos, procediments i productes.

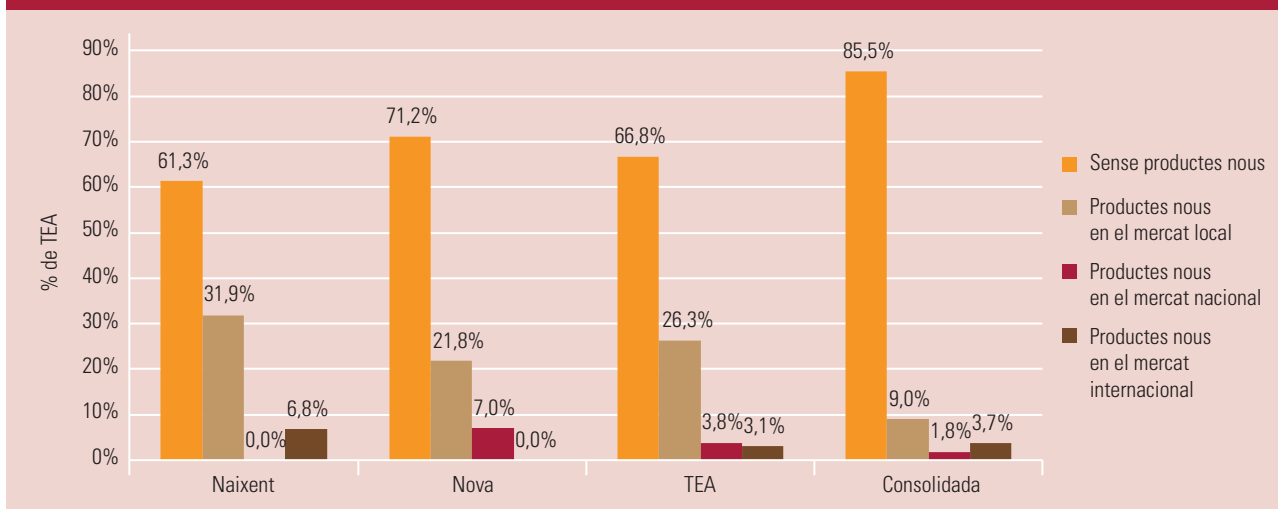
El qüestionari GEM 2019 va incorporar, en els aspectes relatius a l'orientació innovadora de productes/serveis i tecnologies/processos, importants novetats respecte dels qüestionaris anteriors, fet que comporta que es perdi la possibilitat de continuar les sèries històriques. En el GEM 2019-2020 i 2020-2021 la pregunta que es formula és la següent "És algun dels seus productes o serveis nou per a la gent a la zona en què vostè viu, o és nou per a la gent del seu país o és nou per a tot el món?"

En el Gràfic 4.33 es pot veure per al 2020 el grau i àmbit de novetat de productes i serveis a Catalunya tant per a les empreses creades recentment (TEA) com per a les consolidades, és a dir, les que van ser creades fa més de tres anys i mig. Per a les creades recentment (TEA) es distingeix entre les naixents i les noves. En aquest gràfic s'observa un grau d'innovació menor en les consolidades que en les TEA (un 85,5% de les consolidades afirma que no té productes nous, enfront d'un 66,8% de les TEA). També hi observem que quan hi ha innovació de productes, aquesta és majoritàriament d'àmbit local.

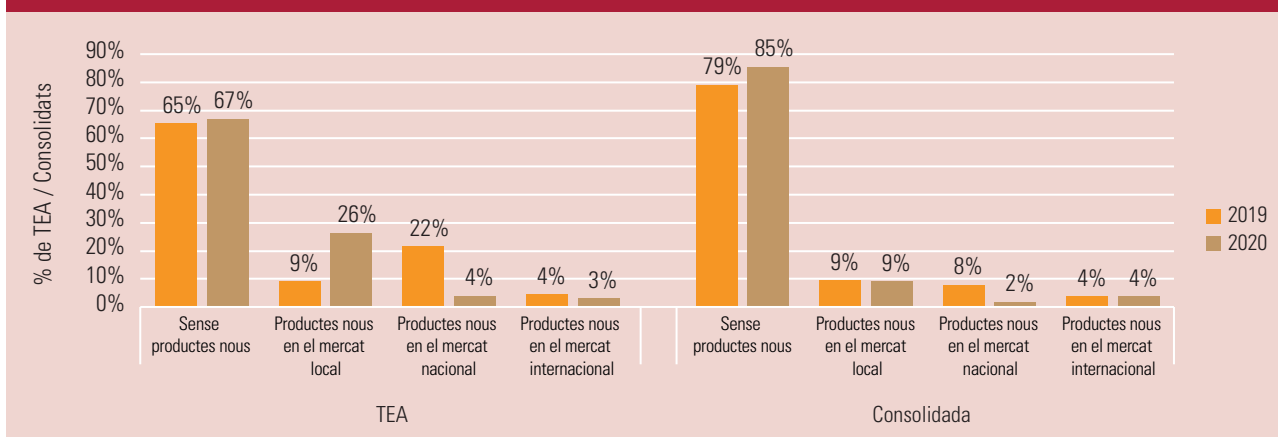
El Gràfic 4.34 permet comparar l'evolució en els dos últims anys d'aquesta variable. Augmenta lleugerament tant en TEA com en consolidats el pes de les empreses sense productes nous (en TEA passa del 65% al 67% i en consolidats del 79% al 85%). En empreses de creació recent (TEA) s'observa també el 2020 un important augment de la proporció d'empreses amb innovacions de producte d'àmbit local juntament amb una disminució pràcticament equivalent de la d'àmbit nacional. Al nostre parer això s'esdevé, en bona mesura, a causa d'un problema de comprensió que es va produir en administrar el qüestionari del 2019 sobre què s'havia d'entendre per àmbit local i què per àmbit nacional, fet que va determinar una sobrevaloració del segon.

En els Gràfics 4.35 i 4.36 hi apareixen els mateixos indicadors per a Barcelona, on s'observen uns resultats similars als de Catalunya.

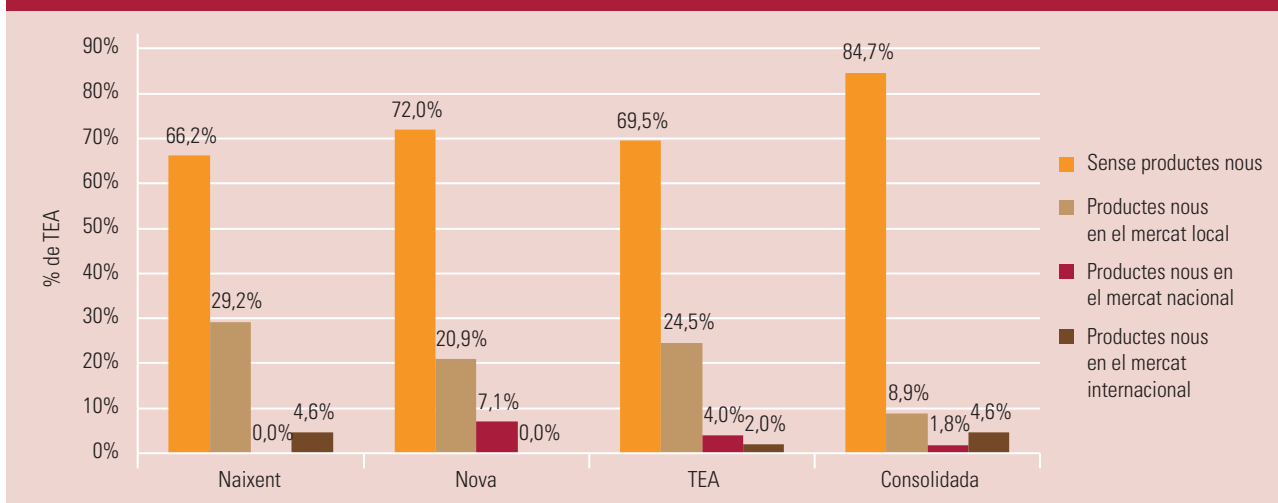
Gràfic 4.33. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis



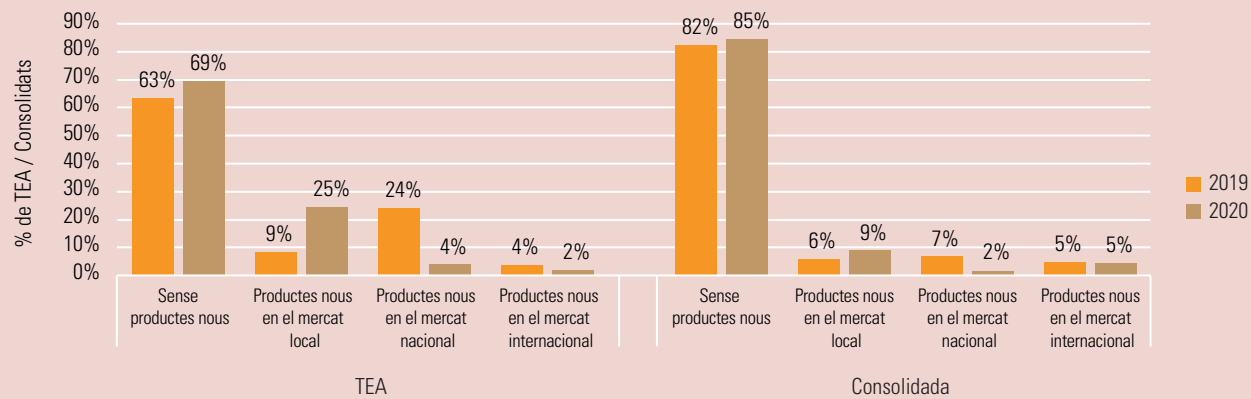
Gràfic 4.34. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis el 2019 i el 2020



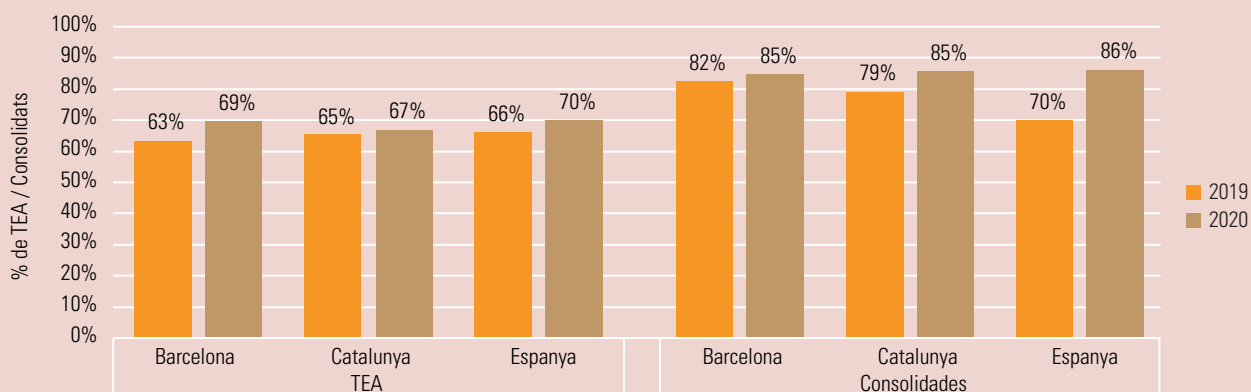
Gràfic 4.35. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis



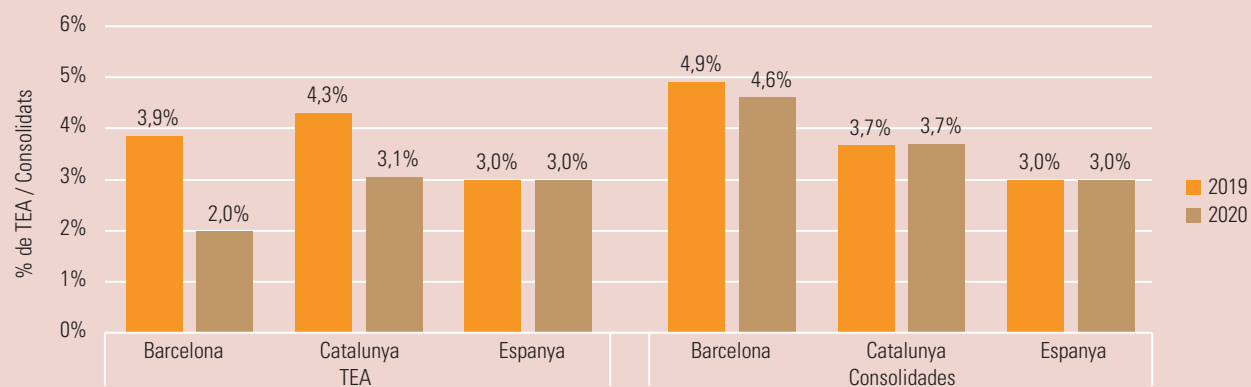
Gràfic 4.36. El procés emprendedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis el 2019 i el 2020



Gràfic 4.37. El procés emprendedor a Barcelona, Catalunya i Espanya el 2019 i el 2020. Sense productes nous



Gràfic 4.38. El procés emprendedor a Barcelona, Catalunya i Espanya el 2019 i el 2020. Novetat de productes d'àmbit internacional



En el Gràfic 4.37 es pot veure per a les empreses de creació recent (TEA) i per a les consolidades la variació del 2019 al 2020 del percentatge que dins de cada categoria suposa a Barcelona, Catalunya i Espanya la resposta “sense productes nous”. Hi observem que en tots els àmbits geogràfics considerats i tant per a TEA com per a consolidats el 2020 ha augmentat la proporció d’emprenedors que responen “No ofereixo cap producte o servei que sigui nou”. La major diferència respecte del 2019 es produeix a consolidats Espanya (16 punts) i la menor a TEA Catalunya. En aquest cas, a diferència dels apartats anteriors, no podem establir comparacions amb altres països d’alts ingressos perquè, probablement a causa dels canvis en el qüestionari, no ens han estat facilitades les dades corresponents.

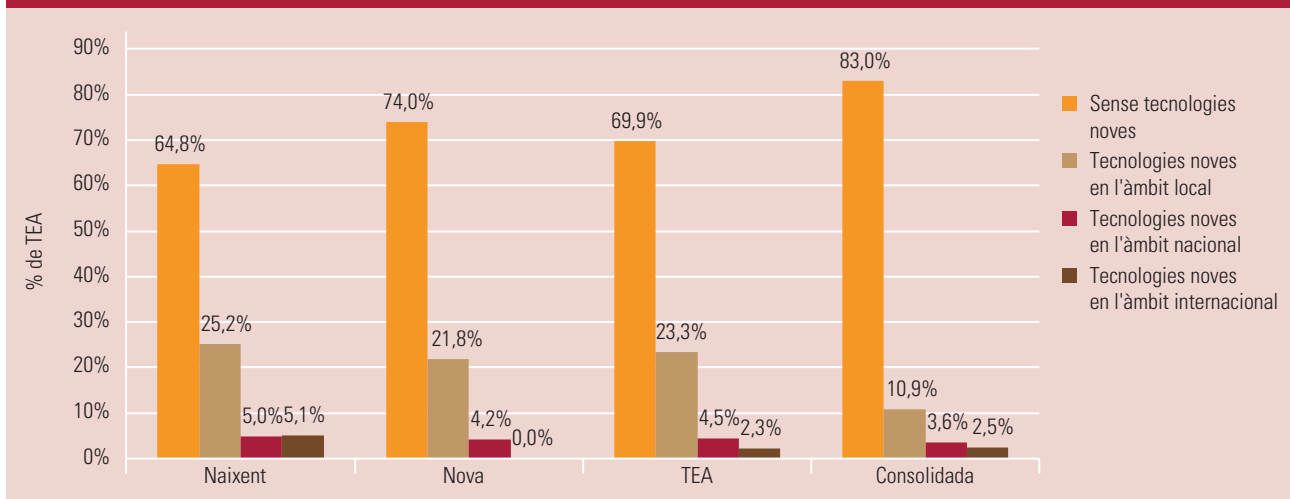
En el Gràfic 4.38 observem les mateixes variables que en l’anterior en relació amb la resposta “algun dels productes o serveis oferts és nou en el món”. Conseqüentment amb el que hem exposat anteriorment, el percentatge d’emprenedors de cada categoria que dona aquesta resposta disminueix el 2020 o, en el millor dels casos, es manté respecte del nivell del 2019. Les majors disminucions apareixen a TEA Barcelona (passa de 3,9% a 2%) i a TEA Catalunya, que passa de 4,3% a 3,1%.

4.3.4. Orientació innovadora de tecnologies i processos

En una línia similar a la desenvolupada en l’apartat anterior, en el qüestionari GEM 2019 la pregunta relativa a innovació de tecnologies i processos també va canviar de formulació i, per això, tampoc aquí no serà possible de continuar les sèries històriques relatives a aquesta variable.

En el Gràfic 4.39 es pot veure el grau i àmbit de novetat de les tecnologies o procediments requerits per produir els productes/serveis de les empreses catalanes, tant per a les empreses creades recentment (TEA) com per a les consolidades, és a dir, les que van ser creades fa més de tres anys i mig. Per a les creades recentment (TEA) es distingeix entre naixents (tres mesos o menys) i noves (de més de tres mesos fins a 3,5 anys). S’hi observa un grau d’innovació menor en les consolidades que en les TEA: sense tecnologies noves un 83% de les consolidades enfront d’un 69,9% de les TEA. També hi observem que quan es produeix en el 2020 innovació de processos, aquesta és majoritàriament d’àmbit local.

Gràfic 4.39. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments

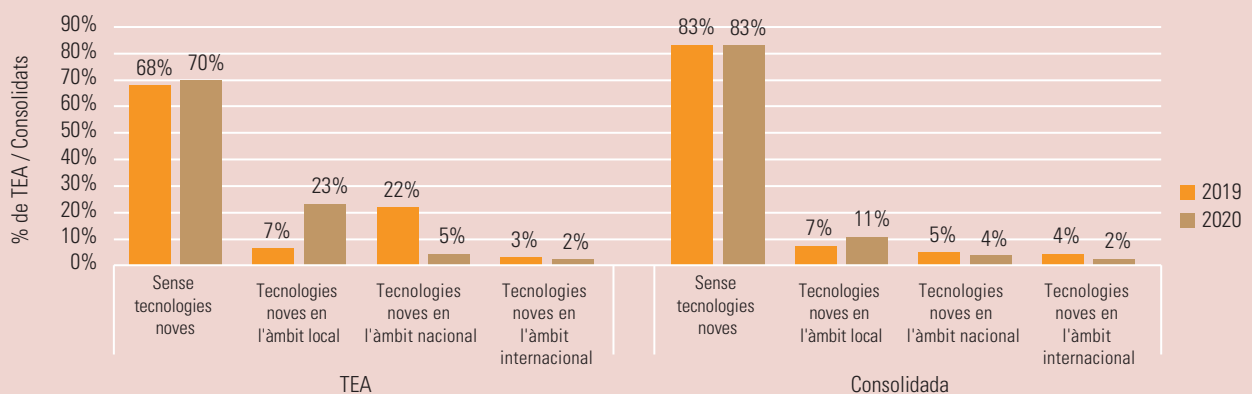


El Gràfic 4.40 permet comparar l'evolució en els dos darrers anys d'aquesta variable. Augmenta lleugerament en TEA el pes de les empreses sense productes nous (passa del 68% al 70%). També s'hi observa el 2020 un important augment de pes de les empreses que afirmen que utilitzen tecnologies i procediments que són nous en l'àmbit local (23,3%), juntament amb la correlativa disminució de les que mostren alguna novetat d'àmbit nacional. L'explicació d'això és, al nostre parer, la mateixa que en l'apartat anterior s'ha donat en relació amb la novetat de productes en comentar el Gràfic 4.34.

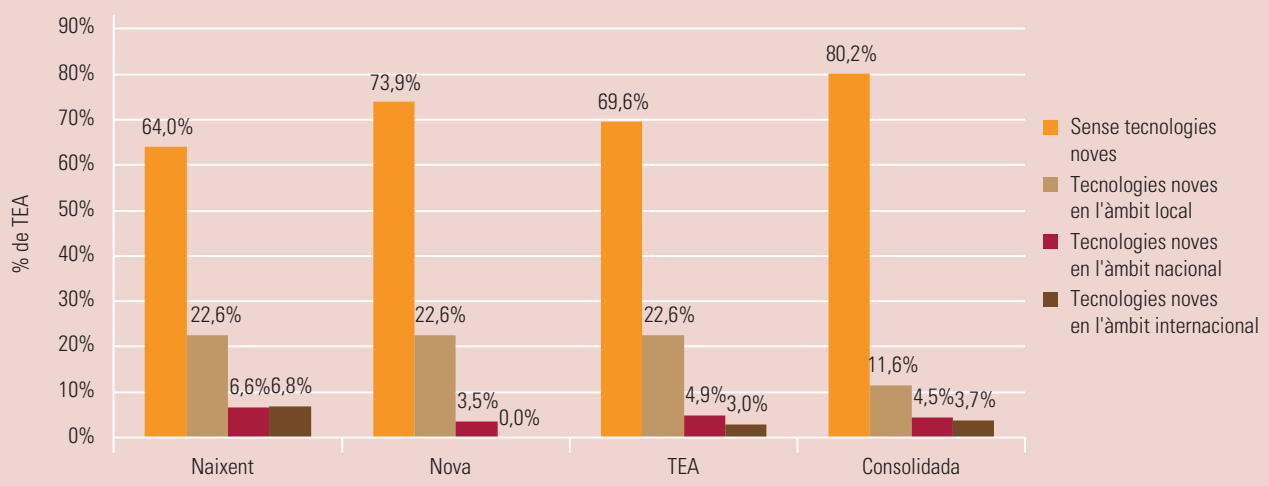
En els Gràfics 4.41 i 4.42 hi apareixen els mateixos indicadors per a Barcelona, on s'observen uns resultats similars als de Catalunya. Potser la diferència més destacable és l'augment el 2020 en l'ús de noves tecnologies que es produeix en consolidats de Barcelona.

En el Gràfic 4.43 es pot veure per a les empreses de creació recent (TEA) i per a les consolidades la variació del 2019 al 2020 del percentatge que dins de cada categoria suposa a Barcelona, Catalunya i Espanya la resposta "no utilitzo noves tecnologies o procediments". Els majors augments en la proporció d'emprenedors que han donat aquesta resposta es produeixen en TEA Barcelona i TEA Catalunya. En consolidats Barcelona es

Gràfic 4.40. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments el 2019 i el 2020



Gràfic 4.41. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments

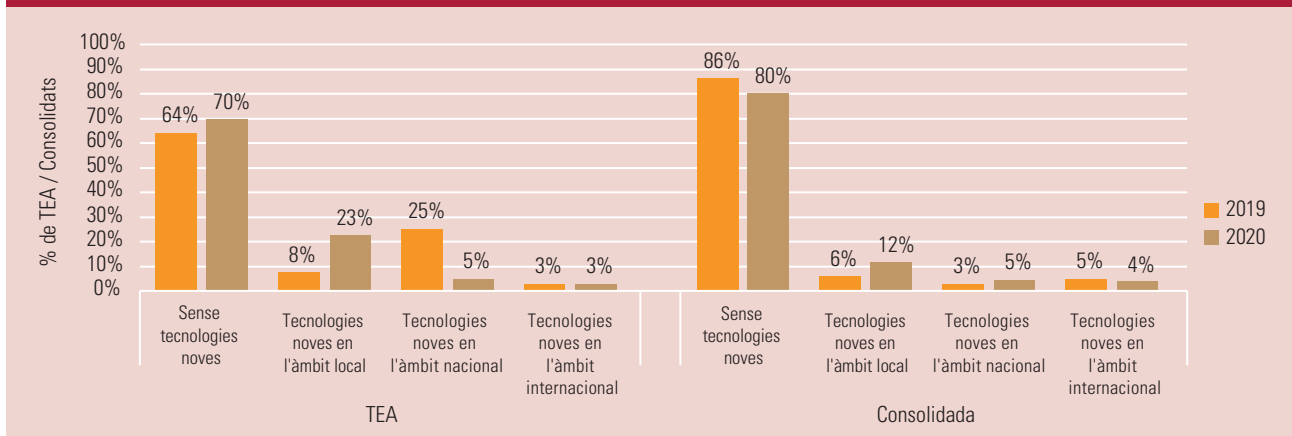


produeix una disminució de sis punts. En aquest cas, a diferència dels apartats anteriors, no podem establir comparacions amb altres països d'alts ingressos perquè, probablement a causa dels canvis en el qüestionari, no ens han estat facilitades les dades corresponents.

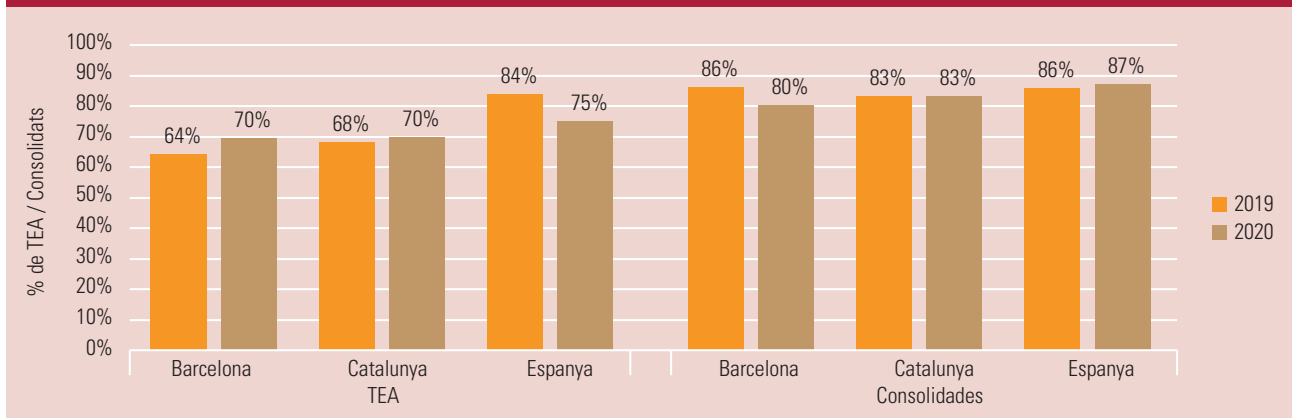
En el Gràfic 4.44 observem les mateixes variables que en l'anterior en relació amb la resposta "alguna de les tecnologies o procediments utilitzats és nou en el món". El percentatge d'emprenedors de cada categoria que dona aquesta resposta es manté o disminueix en el 2020. Les majors disminucions es produeixen en consolidats Barcelona i Catalunya i en TEA Catalunya.

Com a complement dels aspectes tractats en aquest apartat analitzem a continuació els indicadors de nivell tecnològic del sector en què es troba situada l'empresa. En el Gràfic 4.45 veiem que el 2020 un 87% de les empreses creades recentment (TEA) se situa en sectors de baixa tecnologia. En el cas dels consolidats (Gràfic 4.46) aquest percentatge és del 85%. És rellevant constatar que del 2016 al 2020 les empreses noves situades en sectors de tecnologia mitjana i alta han passat del 8% al 13%. En el cas dels consolidats han passat del 8% al 15%. Això explica en bona part el diferencial de Catalunya respecte dels països d'alts ingressos que s'observa en el Gràfic 4.47.

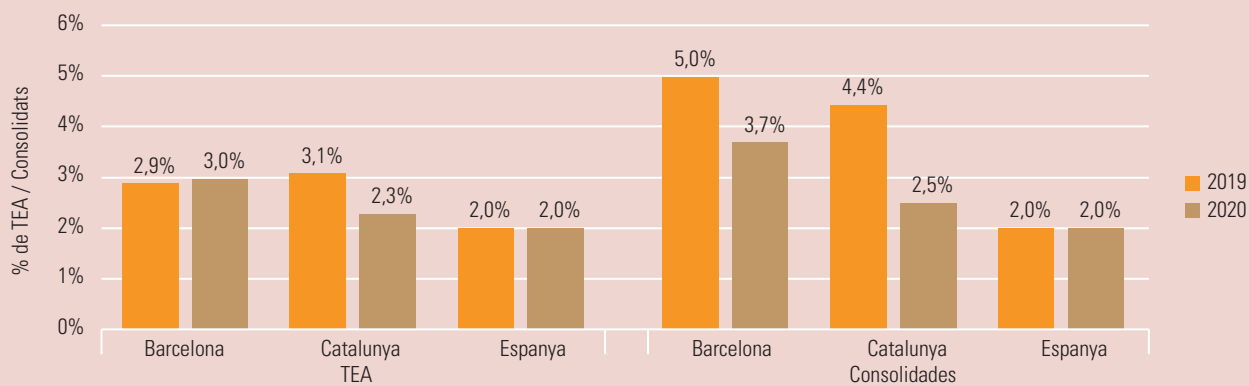
Gràfic 4.42. El procés emprenedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments el 2019 i el 2020



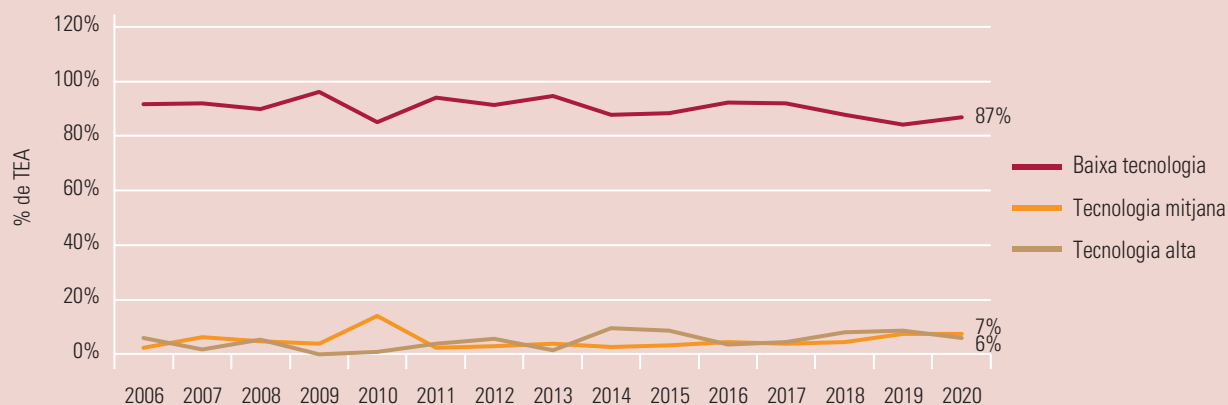
Gràfic 4.43. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya el 2019 i el 2020. Sense tecnologies noves



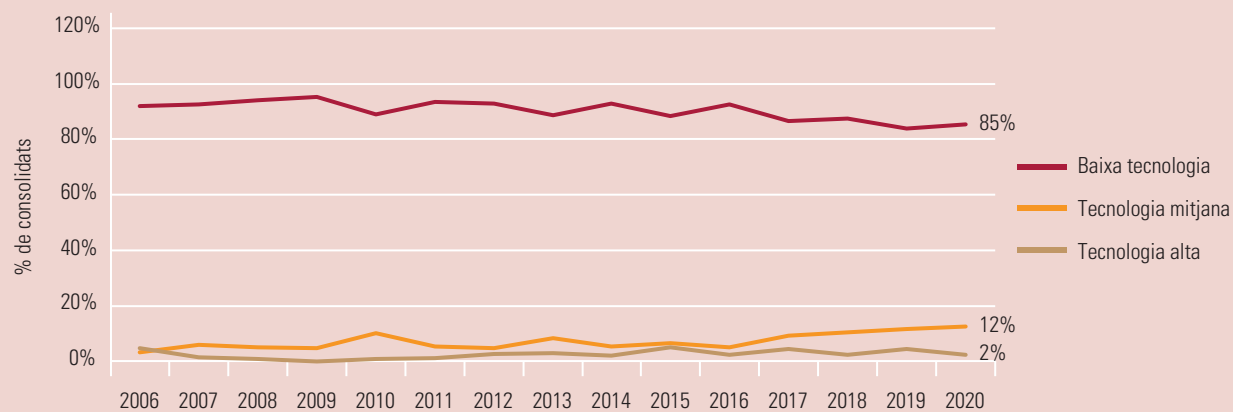
Gràfic 4.44. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya el 2019 i el 2020. Novetat de processos d'àmbit internacional



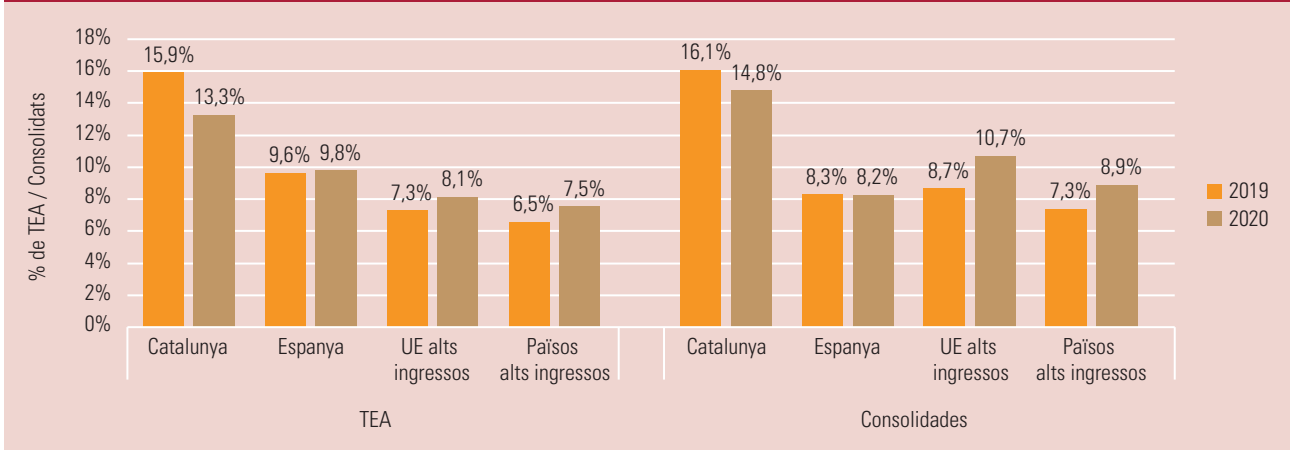
Gràfic 4.45. Distribució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el nivell tecnològic del seu sector 2020



Gràfic 4.46. Distribució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el nivell tecnològic del seu sector 2020



Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats ubicats en sectors de tecnologia mitjana o alta a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2020



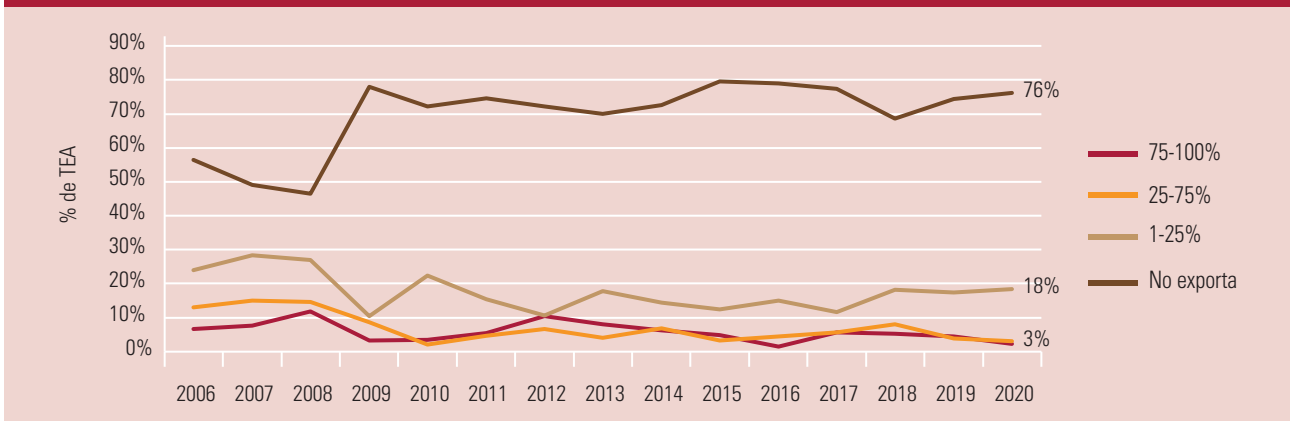
4.3.5. Orientació internacional

Un altre tret que defineix la qualitat de l'emprenedoria, tant de les empreses noves com les consolidades, és la seva orientació internacional. En el projecte GEM es mesura l'orientació internacional de les persones emprenedores per mitjà del percentatge de vendes de la seva empresa a clients estrangers.

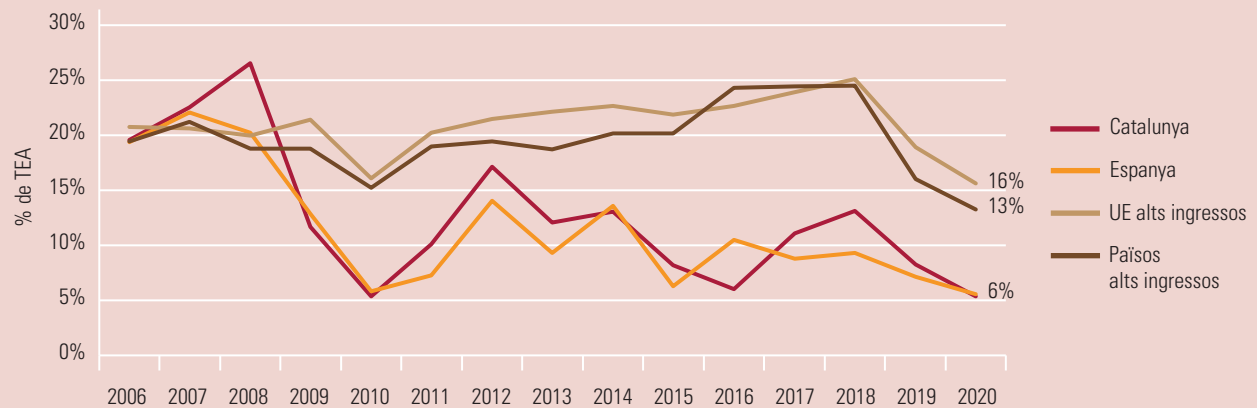
Tal com es pot veure en el Gràfic 4.48, la distribució de les empreses en fase inicial (TEA) per trams d'intensitat exportadora és força estable. En l'últim any el segment dels no exportadors ha passat del 74,4% al 76,3%, mentre que el segment dels grans exportadors (més del 75% de les seves vendes) ha passat del 4,5% al 2,3%. L'empitjorament que es produeix el 2020 (i també el 2019) es reflecteix també en el Gràfic 4.49, on veiem que el percentatge d'empreses noves amb una intensitat exportadora superior al 25% passa a Catalunya del 8,3% al 5,4. Aquesta caiguda se suma als més de quatre punts del 2019. Si aquest indicador es compara amb el dels altres països de la UE d'alts ingressos, s'hi observa un diferencial de més de deu punts.

A partir de les marques de classe de cada estrat considerat s'estima la intensitat exportadora mitjana dels emprenedors en fase inicial de Catalunya, Espanya i els altres països d'alts ingressos (Gràfic 4.50). En tots

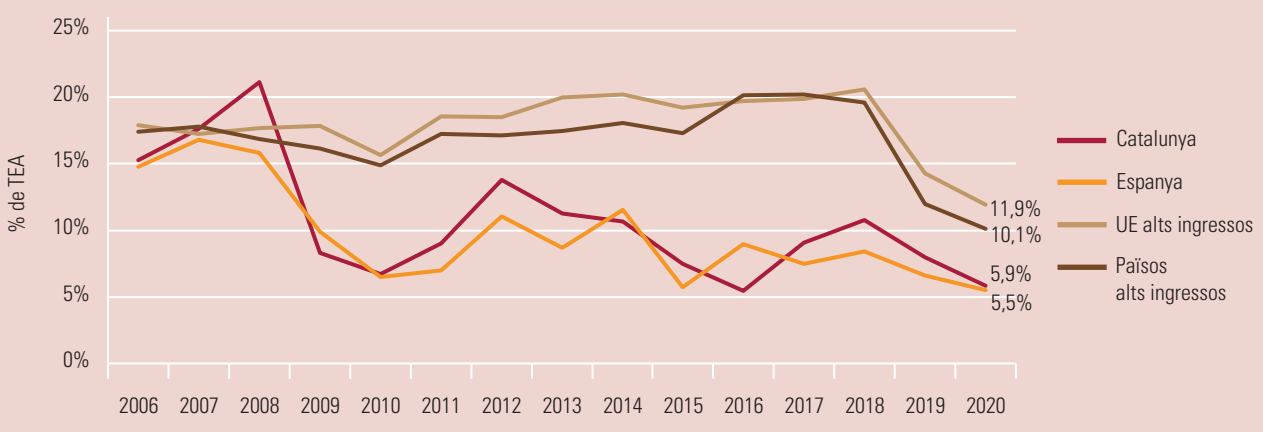
Gràfic 4.48. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2020



Gràfic 4.49. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2006-2020



Gràfic 4.50. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2006-2020



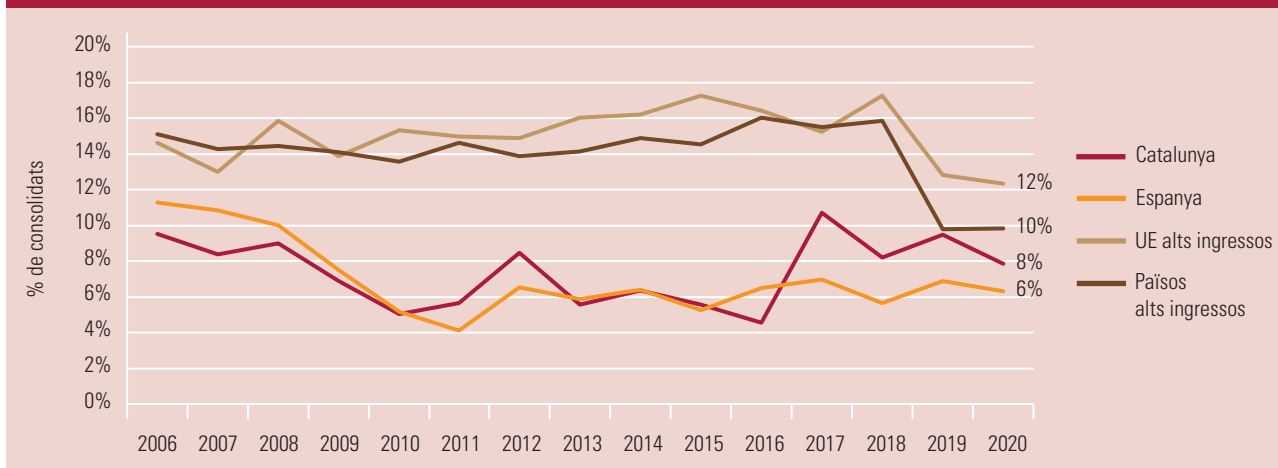
aquests àmbits geogràfics s'observa el 2020 una important disminució del percentatge mitjà de vendes efectuades a clients estrangers que se suma a la que ja es va produir el 2019: el 2020, el diferencial de Catalunya respecte del conjunt dels països de la UE d'alts ingressos és de sis punts percentuals.

En el Gràfic 4.51 comparem l'evolució de la intensitat exportadora mitjana de les empreses consolidades (més de 3,5 anys d'antiguitat). El 2020 aquest indicador és a Catalunya més de dos punts superior a Espanya i 4,5 punts percentuals inferior al conjunt de països de la UE d'alts ingressos.

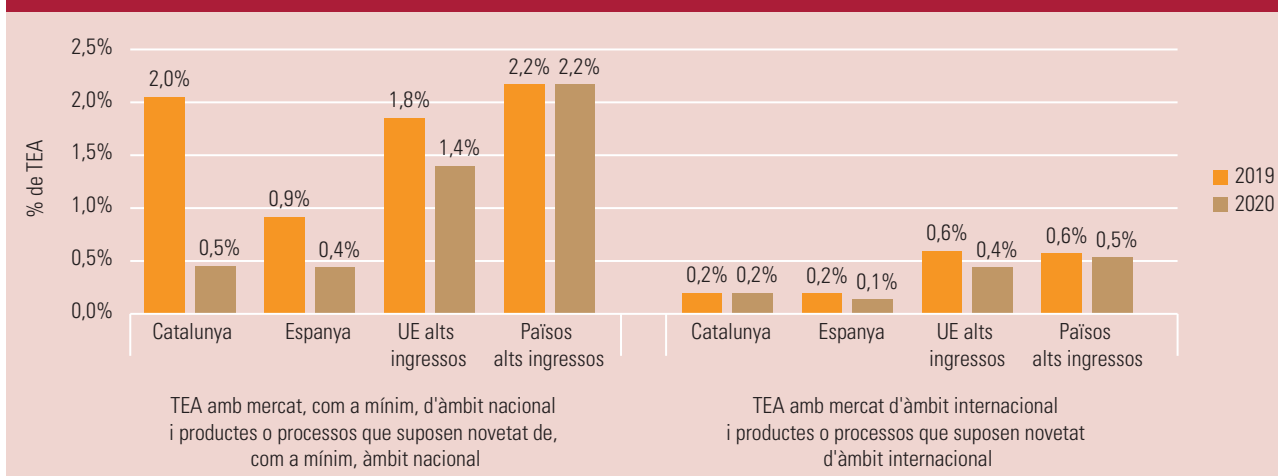
Aquest apartat es tanca amb l'anàlisi de dos indicadors que en certa manera sintetitzen l'anàlisi efectuada en 4.3.3, 4.3.4 i 4.3.5. Aquests indicadors, que apareixen en el Gràfic 4.52, són:

- Proporció d'empreses de nova creació (TEA) amb mercat, com a mínim, d'àmbit nacional i productes o processos que suposen novetat de, com a mínim, àmbit nacional.
- Proporció d'empreses de nova creació (TEA) amb mercat d'àmbit internacional i productes o processos que suposen novetat d'àmbit internacional.

Gràfic 4.51. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2006-2020



Gràfic 4.52. Àmbit de mercat i novetat de productes o processos dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos el 2019 i el 2020



Dels resultats del primer grup farem abstracció del que correspon a Catalunya per al 2019 per les raons exposades en analitzar els Gràfics 4.34 i 4.40 anteriors. El 2020, la proporció d'empreses catalanes de creació recent amb mercat d'àmbit com a mínim nacional i productes o processos nous del mateix àmbit és del 0,5%, a Espanya del 0,4% i en el conjunt de països d'alts ingressos del 2,2%.

En el cas de mercat i novetat d'àmbit internacional les proporcions són, per al 2020, 0,2% per a Catalunya, 0,1% per a Espanya i 0,5% per als països d'alts ingressos. Del 2019 al 2020 s'observa una certa disminució d'aquests dos indicadors en pràcticament tots els àmbits geogràfics.

4.4. Finançament de l'activitat emprenedora naixent

El finançament d'un nou negoci és un aspecte clau de la seva posada en marxa. Els estalvis personals, la família o els amics solen ser les fonts de finançament més habituals. La majoria de les persones emprenedores tenen dificultats per accedir al finançament bancari per manca d'historial o de garanties. Així doncs, el desen-

volupament de mercats alternatius de capital adquireix un paper important per tal de facilitar el llançament de nous negocis i, en el futur, el seu creixement.

El projecte GEM aporta dades sobre la inversió necessària per endegar un nou negoci. L'any 2020 a Catalunya el capital llavor necessari per a cadascun dels projectes naixents va ser de mitjana de 56.908 € (Taula 4.1), valor superior al de l'exercici anterior (45.082 €) i inferior al del 2018 (153.102 €) i al d'Espanya (71.603 €).

La mitjana ha caigut a la meitat de la de l'exercici anterior (10.000 € vs. 20.000 €). El seu valor indica que un 50% dels nous projectes empresarials ha requerit una inversió inferior a 10.000 € i un 50% una inversió superior a aquest import. El coeficient de variació (desviació estàndard/mitjana) és molt elevat (2,93), la qual cosa indica l'existència d'una gran dispersió en les necessitats de capital dels diferents projectes que integren la mostra. Les necessitats de finançament han estat molt heterogènies, amb un capital que variava des dels 1000 € fins al milió d'euros. La proporció de persones emprenedores naixents que havia requerit una quantitat de diners per sobre de la mitjana va ser de poc més del 10%. A la demarcació de Barcelona (Taula 4.2), la mitjana (67.930 €) i la mediana (15.000 €) són superiors al conjunt de Catalunya, i el coeficient de variació és lleugerament inferior (2,76).

Taula 4.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Catalunya 2016-2020

	2020	2019	2018
Mitjana	56.908,37	45.082,07	153.102,02
Desviació estàndard	166.642,73	130.860,22	474.642,46
Mínim	2	100	300
Percentil 05	1.000	300	4.000
Percentil 10	3.000	2.000	5.000
Percentil 25	5.000	9.000	8.000
Mediana	10.000	20.000	20.000
Percentil 75	40.000	45.000	50.000
Percentil 90	60.000	75.000	250.000
Percentil 95	200.000	80.000	1.000.000
Màxim	1.000.000	1.000.000	3.000.000

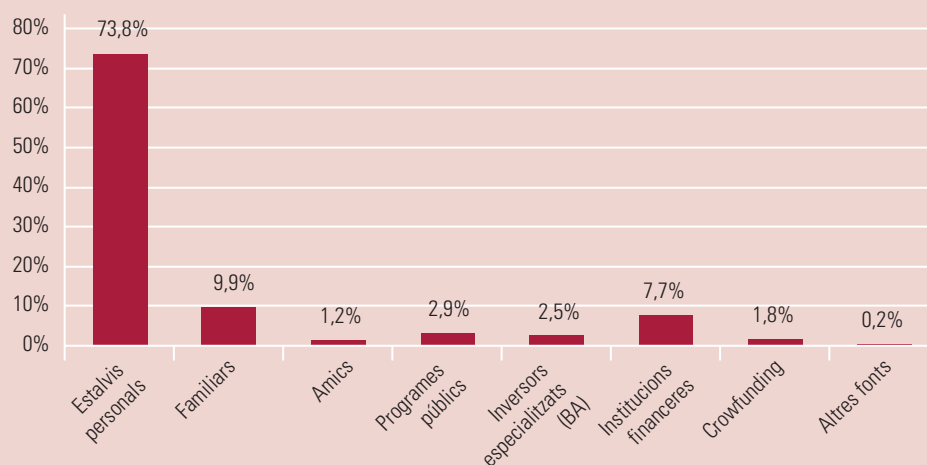
Taula 4.2. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona 2016-2020

	2020	2019	2018
Mitjana	67.930,31	50.653,63	107.874,34
Desviació estàndard	187.826,58	150.579,56	434.861,63
Mínim	1.000	100	300
Percentil 05	1.000	2.000	3.000
Percentil 10	3.000	2.000	4.500
Percentil 25	5.000	10.000	6.000
Mediana	15.000	20.000	20.000
Percentil 75	40.000	45.000	50.000
Percentil 90	65.000	60.000	200.000
Percentil 95	400.000	90.000	300.000
Màxim	1.000.000	1.000.000	3.000.000

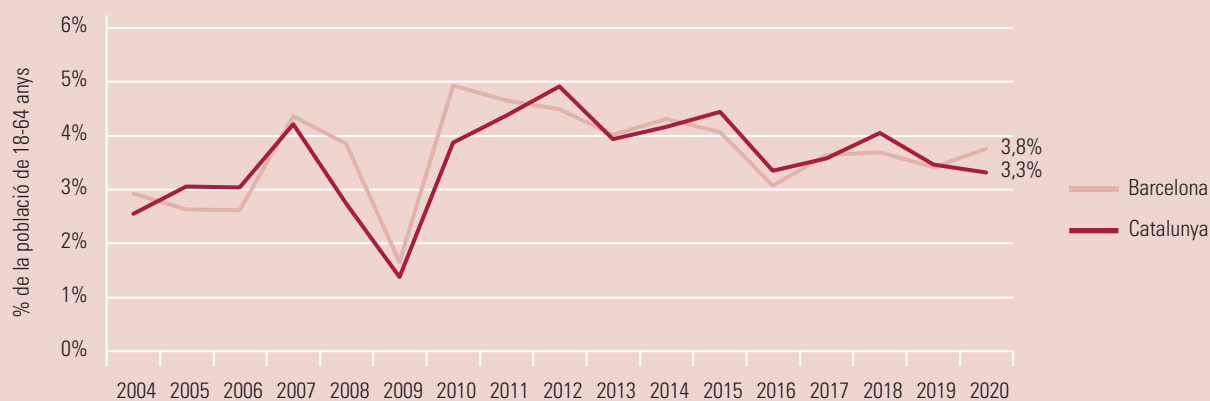
El Gràfic 4.53 mostra el percentatge que representa cada font d'origen del capital llavor requerit per a la posada en marxa i desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya. Els estalvis personals van representar el 73,8% del total (16,3 punts percentuals més que l'exercici anterior). En segon lloc, la següent font de finançament més emprada va ser la que proveeixen els familiars (un 9,9%, gairebé set punts més que el 2019). Les institucions financeres, en tercer lloc, va representar una mitjana del 7,7% del total (14 punts menys que el 2019 i 10 punts menys que a Espanya). Els programes públics (subvencions o ajudes) tenen un pes inferior a l'any anterior (2,9% vs. 3,7%) i també inferior a Espanya (5%).

Pel que fa a l'oferta de finançament (Gràfic 4.54), s'observa que el percentatge de població que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys ha disminuït lleugerament a Catalunya (-0,1 punts) i ha augmentat a Barcelona (+0,3 punts), sent els seus valors de 3,8% de la mostra a Barcelona i de 3,3% a Catalunya.

Gràfic 4.53. Percentatge mitjà, segons la font d'origen, del capital llavor requerit per a la posada en marxa i desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya el 2020



Gràfic 4.54. 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 2004-2020



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

La Taula 4.3 mostra per tipus d'economia i país i amb dades del 2020 la distribució sectorial, les expectatives de dimensió a cinc anys, el nivell tecnològic i l'orientació internacional de les noves empreses. Els Gràfics 4.55 i 4.56 presenten el posicionament el 2020 de Catalunya respecte dels altres països i comunitats autònomes, en relació amb sis de les principals característiques de les empreses de creació recent. El Gràfic 4.57 presenta el posicionament de Catalunya respecte de les mitjanes d'Espanya, la UE i les economies d'alts ingressos. I el Gràfic 4.58, el posicionament de Barcelona en relació amb la mitjana de Catalunya.

Val la pena destacar positivament el major pes que tenen a Catalunya els emprenedors en fase inicial dedicats a activitats industrials i a serveis a empreses. A Catalunya la proporció d'emprenedors nous dedicats a serveis a empreses (29,5%) és superior a la mitjana de les economies d'alts ingressos (26,7%); els dedicats a serveis al consumidor (42,5%) són, en termes relatius, inferiors a Espanya (46,5%) i als països d'alts ingressos (49,2%), i finalment, el percentatge de noves empreses en activitats transformadores (24,1%) és superior a Espanya (17,6%) i a la mitjana dels països d'alts ingressos (19,9%).

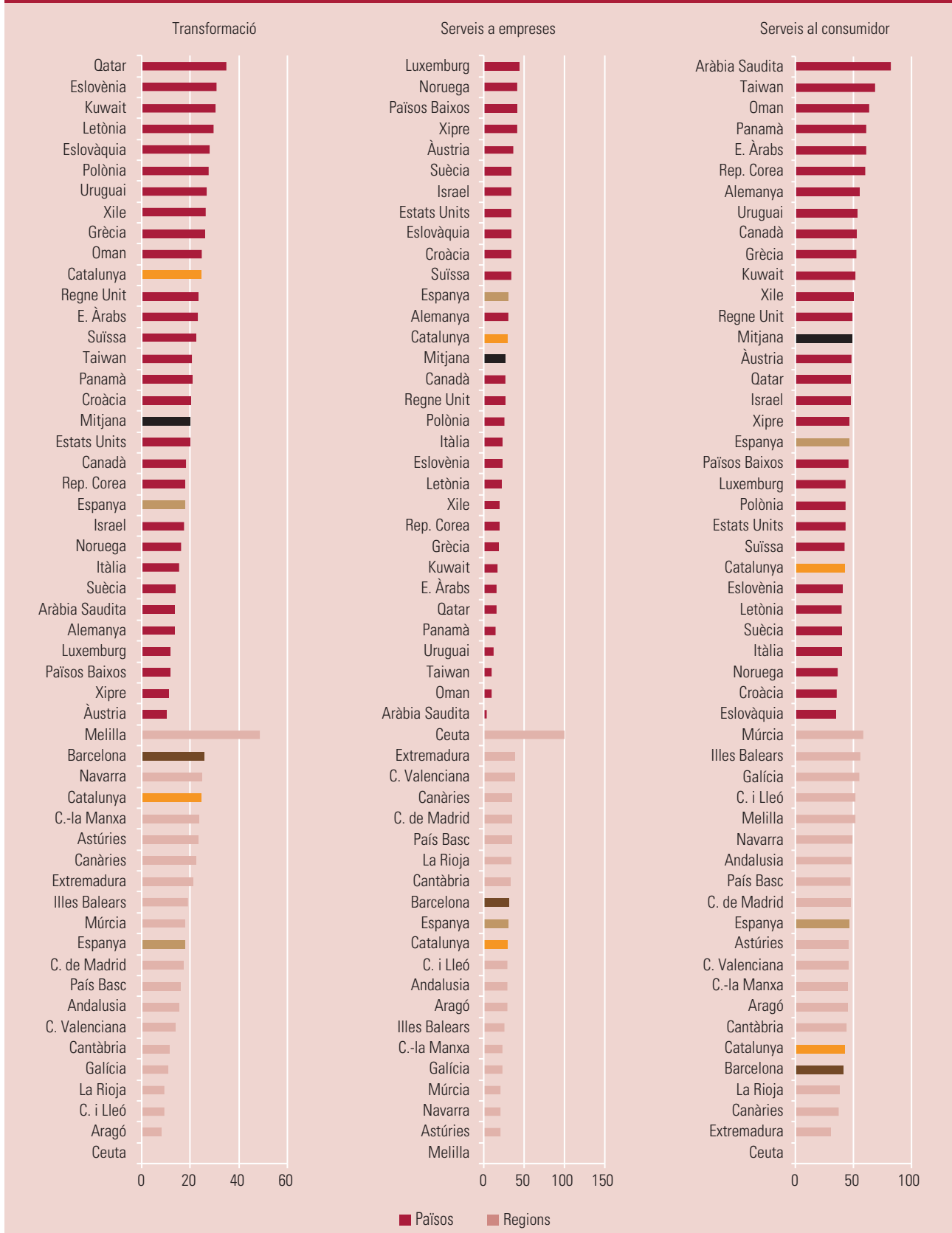
El percentatge de nous negocis catalans en fase inicial que opera en sectors de nivell tecnològic "mitjà-alt" és un 13,3%. Aquesta xifra és molt superior a la mitjana d'Espanya (9,8%) i a la mitjana de les economies d'alts ingressos (7,5%). Tanmateix, hi ha també altres aspectes en què la posició de les empreses catalanes de creació recent queda, en comparació amb els països d'alts ingressos, a la franja baixa. Ens referim en concret a expectatives de creixement d'ocupació (més de 5 empleats al cap de cinc anys), a l'orientació internacional (més del 25% de vendes a clients estrangers) i al pes que hi tenen les empreses amb mercat i novetat de productes o processos d'àmbit, com a mínim, nacional o internacional.

Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional en el 2020. Anàlisi per tipus d'economia

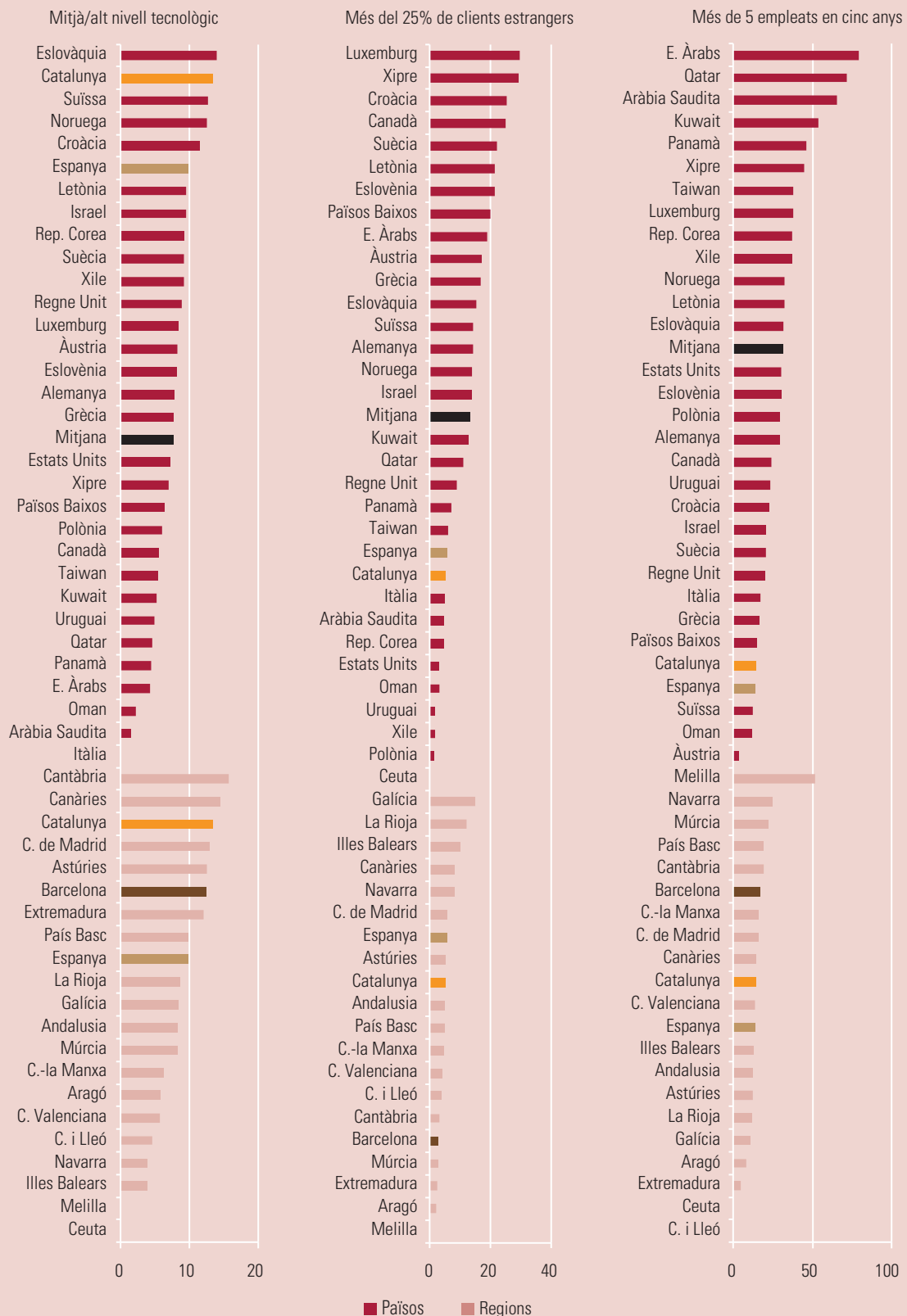
Tipus d'economia	Països	Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	(+) de 5 empleats en els propers 5 anys	Més del 25% de clients a l'estranger	Mitjà/alt nivell tecnològic
	Mitjana	9,9	29,0	3,0	58,0	19,8	4,2	682,39
Economies d'ingressos baixos	Angola	83,3	46,1	24,3	49,6	9,2	38,7	29,8
	Burkina Faso	52,9	15,2	12,0	23,0	12,4	4,2	3,1
	Egipte	56,9	7,2	6,7	11,3	5,2	11,2	8,8
	Índia	22,4	4,0	2,3	5,3	5,9	4,7	3,7
	Marroc	48,0	3,4	4,1	7,1	6,8	6,0	5,6
	Togo	54,0	22,6	11,7	32,9	17,8	9,3	7,7
	Mitjana	38,8	13,9	9,4	18,7	8,6	7,9	6,3
Economies d'ingressos mitjans	Brasil	50,6	13,8	13,4	23,4	8,7	11,5	9,4
	Colòmbia	43,3	29,5	14,0	31,1	5,5	8,7	5,8
	Guatemala	50,0	12,9	16,4	28,3	12,3	8,0	6,8
	Indonèsia	27,6	8,9	7,1	9,6	11,4	4,5	3,7
	Iran	24,5	6,5	3,8	8,0	14,5	4,1	3,2
	Kazakhstan	62,6	10,9	8,5	20,1	4,3	16,7	15,4
Rússia	11,4	6,7	4,6	8,5	4,7	3,3	2,2	
	Mitjana	24,3	10,0	4,6	12,1	6,9	5,1	3,6
Economies d'ingressos alts	Mitjana EU28	14,4	6,2	3,2	8,1	7,3	3,0	2,0
	Alemanya	12,7	3,6	1,8	4,8	6,2	2,0	1,4
	Aràbia Saudita	33,0	13,9	6,7	17,3	5,1	9,2	5,5
	Àustria	7,0	5,1	2,2	6,2	7,8	2,7	2,1
	Canadà	17,7	14,2	7,5	15,6	7,3	8,6	5,6
	Catalunya							
	Qatar	52,4	14,1	6,6	17,2	6,1	7,7	6,3
	Xile	51,9	22,1	7,2	25,9	6,0	8,7	7,8
	Xipre	22,6	5,9	3,6	8,5	7,3	3,1	2,2
	Corea del Sud	34,3	10,1	5,0	13,0	16,1	3,7	2,3
	Croàcia	30,5	13,6	3,7	12,7	4,2	4,5	2,9
	Emirats Àrabs	36,2	12,6	8,8	15,4	2,5	9,6	4,6
	Eslovàquia	13,3	2,9	3,0	6,0	7,0	1,6	1,1
	Eslovènia	19,9	11,6	3,8	13,8	6,5	5,7	3,1
	Espanya	7,0	2,4	2,9	5,2	6,7	1,3	1,0
	Estats Units	18,6	13,3	4,9	15,4	9,9	6,1	4,4
	Grècia	12,6	4,4	5,5	8,6	14,6	3,1	2,2
	Israel	22,9	7,2	3,6	8,5	4,2	4,1	3,0
	Itàlia	4,6	1,1	1,0	1,9	2,2	0,5	0,3
	Kuwait	62,1	15,2	8,6	19,2	5,9	12,4	9,2
	Letònia	22,6	12,6	5,8	15,6	11,1	3,0	1,9
	Luxemburg	14,5	6,2	2,4	8,0	3,6	2,5	1,9
	Noruega	7,1	3,0	2,9	7,6	4,1	2,0	1,3
	Oman	60,6	17,9	5,9	16,0	2,5	10,8	8,1
	Països Baixos	17,1	9,3	4,9	11,5	7,0	5,1	3,5
	Panamà	56,6	32,2	9,8	32,4	4,1	12,9	10,6
	Polònia	6,1	1,7	1,5	3,1	12,2	3,3	2,8
Regne Unit	10,4	5,7	2,7	7,8	6,5	2,7	2,3	
Suècia	10,6	6,1	3,0	7,3	6,0	3,1	2,3	
Suïssa	10,1	6,0	3,1	9,2	6,7	1,5	1,2	
Taiwan	17,4	4,6	5,0	8,4	11,1	3,0	1,4	
Uruguai	37,3	21,1	6,1	21,9	5,1	8,4	6,3	

Font: GEM Espanya, APS 2020.

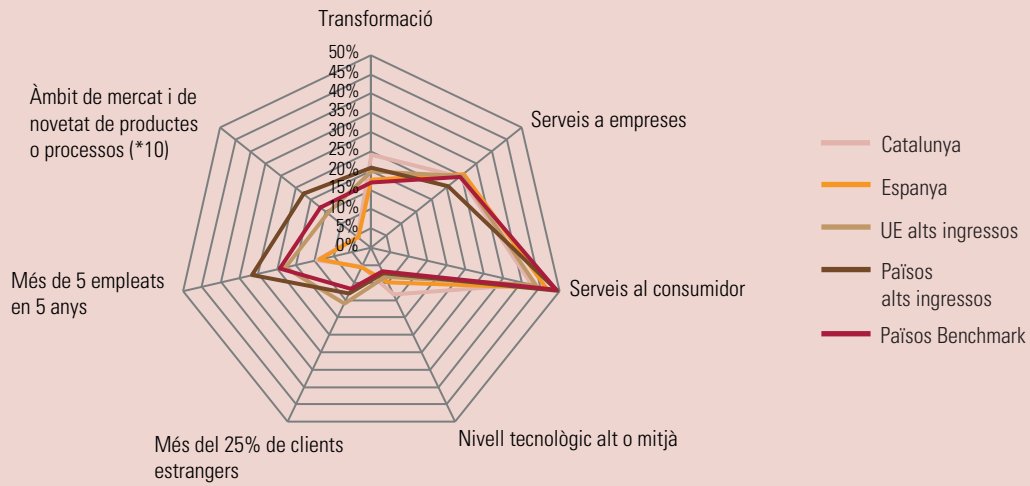
Gràfic 4.55. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consumidor en el 2020



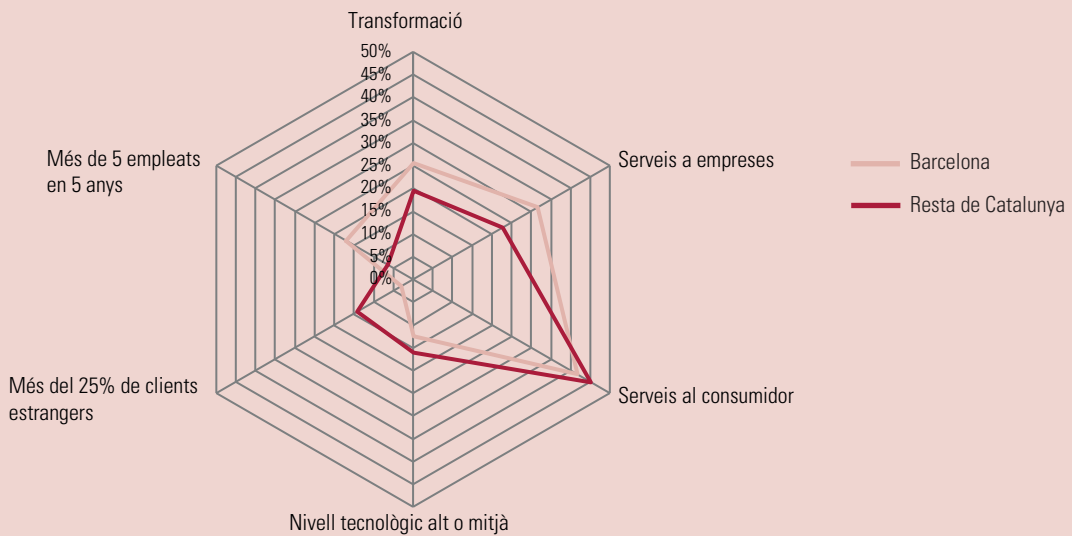
Gràfic 4.56. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negoci que en el 2020 tenien un nivell tecnològic mitjà/alt, que tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys.



Gràfic 4.57. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2020



Gràfic 4.58. Posicionament de Barcelona en comparació amb la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2020



5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

En aquest capítol s'analitza el perfil sociodemogràfic de la població enquestada en el projecte GEM. En concret, se'n tenen en compte les característiques següents: l'edat, el gènere, el nivell de renda i la situació laboral prèvia. A més, s'examinen aquests trets segons les fases del procés emprenedor en què es troben els enquestats. D'aquesta manera el capítol permetrà conèixer millor com són els catalans que estan involucrats en la creació de nous negocis. Cal recordar que la variable relativa al nivell d'educació ja s'ha estudiat en el capítol anterior, juntament amb les motivacions per emprendre.

5.1. Distribució per edat

A fi de caracteritzar l'emprenedoria, és important considerar l'edat de les persones involucrades en el procés. Les persones joves solen disposar de menys recursos i experiència que les persones de més edat. Ara bé, els joves solen disposar de més entusiasme i energia a l'hora d'iniciar un negoci, així com tenir menys responsabilitats que els limitin la capacitat d'assumir riscos. A mesura que passa el temps, les persones desenvolupen més coneixements i acumulen més experiència, factors que poden facilitar la identificació i explotació d'oportunitats.

Començant amb l'edat mitjana dels emprenedors, els resultats de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM el 2020 mostren que aquesta edat varia segons la fase del procés emprenedor en què es troba la persona. En aquest sentit, la mitjana dels potencials és de 35 anys, mentre que la dels qui estan en fase inicial (TEA) és de 44 anys i la dels qui es troben en fase consolidada arriba als 51 anys (Taula 5.1). Per la seva banda, les persones que han abandonat un negoci en l'últim any també tenen 51 anys de mitjana. Així doncs, l'edat mitjana és menor en aquells que es plantegen iniciar un negoci que en els que fa un temps que estan involucrats en el seu projecte o en els que l'abandonen.

Pel que fa als resultats a la província de Barcelona, s'observa que l'edat mitjana dels emprenedors el 2020 és molt similar a la del conjunt de Catalunya (Taula 5.2). La mitjana dels emprenedors potencials i dels que estan en fase inicial està un any per sobre de la mitjana catalana (36 anys), així com també la dels que abandonen (52 anys).

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	35	45	44	44	51	51
Desviació estàndard	12	13	12	12	11	12
Mínim	18	18	18	18	18	23
Percentil 05	20	21	22	22	33	29
Percentil 10	22	25	28	27	38	31
Percentil 25	25	35	37	36	44	41
Mediana	33	47	44	45	52	53
Percentil 75	44	56	53	54	59	62
Percentil 90	53	60	59	60	64	64
Percentil 95	58	62	60	61	64	64
Màxim	64	64	63	64	64	64

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	36	46	42	44	51	52
Desviació estàndard	13	13	12	13	10	12
Mínim	18	18	18	18	18	23
Percentil 05	20	22	18	21	35	29
Percentil 10	22	25	27	25	42	31
Percentil 25	25	35	35	35	44	46
Mediana	34	49	42	44	52	55
Percentil 75	43	57	52	55	60	63
Percentil 90	55	60	59	60	64	64
Percentil 95	60	64	60	61	64	64
Màxim	64	64	63	64	64	64

Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya en el 2020

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	34	44	42	43	48	49
	Desviació estàndard	12	12	12	12	11	11
Homes	Mitjana	36	47	45	46	53	52
	Desviació estàndard	13	13	11	12	9	13

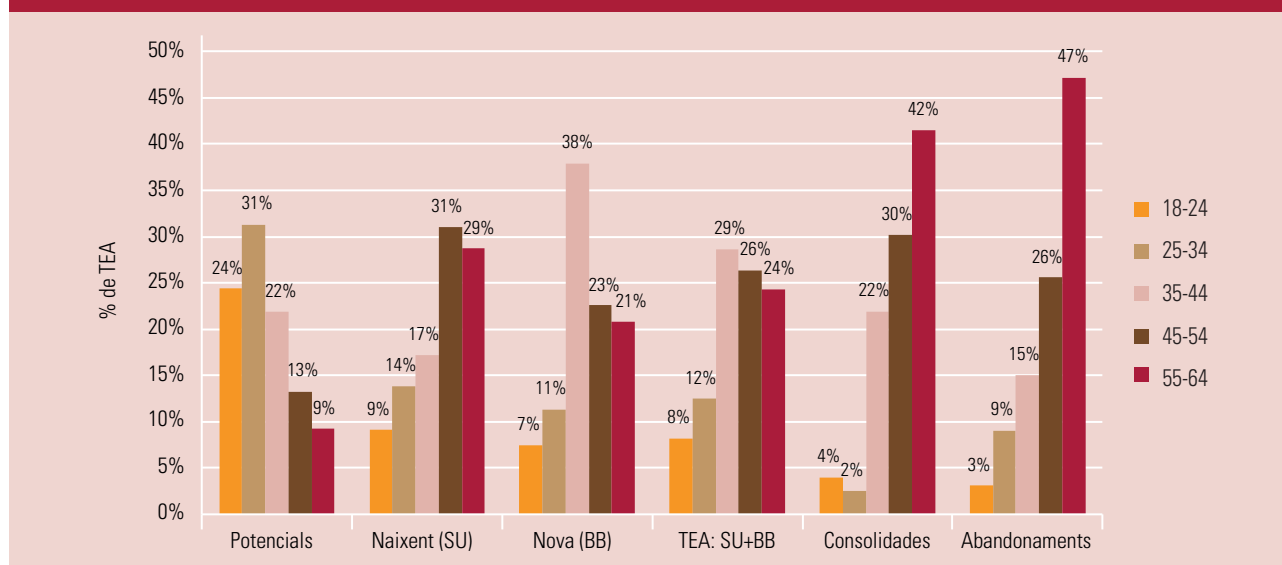
Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona en el 2020

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	Mitjana	35	46	41	43	49	52
	Desviació estàndard	12	12	12	12	11	11
Homes	Mitjana	36	46	43	45	54	52
	Desviació estàndard	13	14	12	13	8	13

En combinar l'edat i el gènere dels emprenedors a Catalunya l'any 2020, obtenim la distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins (Taula 5.3). Els resultats indiquen que l'edat mitjana de les dones tendeix a ser inferior a la dels homes en totes les fases del procés emprenedor. Així, en la fase de l'emprenedoria potencial les dones tenen 34 anys enfront dels 36 anys dels homes, en l'etapa naixent les dones tenen 44 anys de mitjana per 47 dels homes, i en la fase nova les edats són de 42 enfront de 45 anys per a dones i homes, respectivament. Les diferències són fins i tot més grans en el grup d'emprenedors consolidats: 48 anys enfront de 53 anys. En el grup de les que abandonen les mitjanes són de 49 anys enfront de 52 anys.

Ara bé, les diferències entre dones i homes són menors si atenem als resultats obtinguts a la província de Barcelona (Taula 5.4). Les diferències d'edat són inexistents en emprenedors naixents i abandonaments (46 i 52 anys, respectivament), mentre que en els potencials és d'un any (35 les dones i 36 els homes) i en els nous és de dos anys (41 enfront de 43 anys). Igual que en el conjunt de Catalunya, el diferencial és més gran en el

Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020



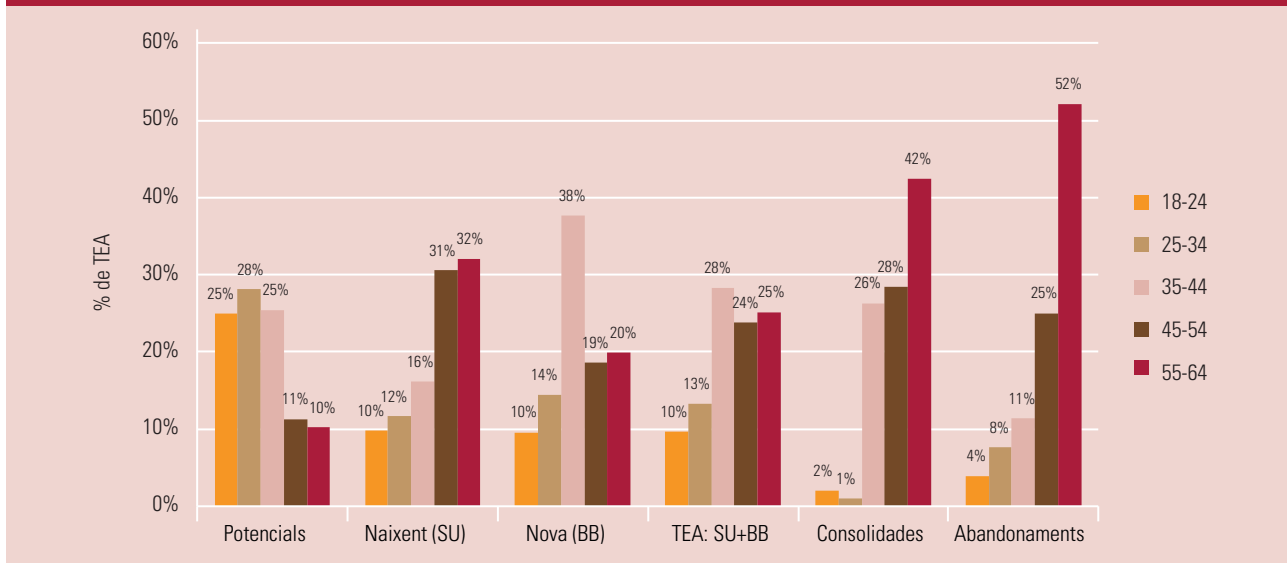
grup d'emprenedors consolidats: les dones tenen una edat mitjana de 49 anys, mentre que en els homes és de 54 anys.

Un cop analitzades les mitjanes, a continuació es presenta la distribució dels emprenedors catalans per grups d'edats (Gràfic 5.1). Els resultats permeten apreciar diferències entre els col·lectius emprenedors a Catalunya. Així, a la franja de 18-24 anys hi predominen els potencials (els joves d'aquesta franja representen el 24% del total de potencials), així com també en el tram de 25-34 anys hi destaquen els nous (31%). En el grup de 35-44 anys hi ha proporcionalment més emprenedors naixents (31%) i consolidats (30%), i en el de 55-64 anys hi predominen de nou els consolidats (42%) i els abandonaments (47%) per sobre dels altres col·lectius emprenedors. D'aquesta manera, i igual que en anys anteriors, les persones joves estan més concentrades en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat dominen en les fases més avançades.

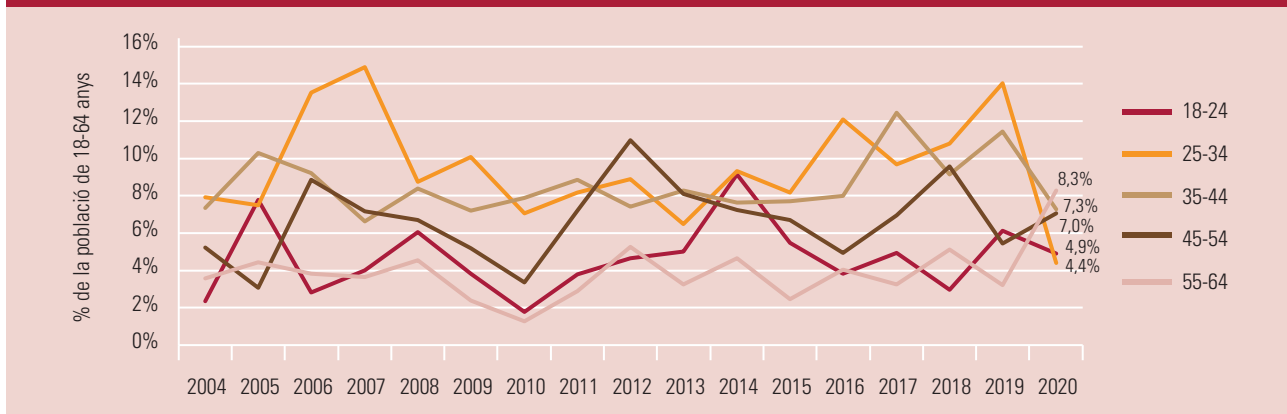
Aquests patrons són semblants a la circumscripció de Barcelona (Gràfic 5.2). No obstant això, cal assenyalar que en el grup d'emprenedors naixents barcelonins els col·lectius amb un major percentatge són, de manera més pronunciada que a Catalunya, els de més edat (31% de 45-54 anys i 32% de 55-64 anys). En el col·lectiu d'emprenedors en fase inicial (TEA) els resultats són molt similars i s'hi repeteix el predomini de les persones en edat de 35 a 44 anys. En aquest grup hi ha un 23% d'emprenedors entre 18 i 34 anys, tres punts per sobre dels valors observats en el conjunt de Catalunya. En el grup d'abandonaments, el grup d'edat de 55 a 64 anys representa cinc punts més a Barcelona que a Catalunya (52% enfront de 47%).

Seguidament l'anàlisi se centra a identificar en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre. A aquest efecte es presenten els valors de l'índex TEA en cadascun dels cinc trams d'edats (Gràfic 5.3). Els resultats el 2020 indiquen un descens brusc i pronunciat de la TEA del grup de 25-34 anys. Aquest tram d'edat ha estat històricament el que ha mostrat una major propensió a emprendre, juntament amb el grup de 35-44 anys. Tanmateix, el 2020 la TEA de les persones de 25-34 anys es desploma i cau del 14% al 4%. De manera similar, tot i que no tan pronunciada, la TEA dels qui tenen entre 35 i 44 anys descendeix de l'11% al 7%. Aquestes disminucions són les que expliquen en major mesura el descens global de la TEA el 2020. De fet, en els grups de més edat la TEA augmenta: passa del 5% al 7% en els de 45-54 anys i creix encara més, del 3% al 8%, en els de 55-64 anys. La variació és menor en els joves de 18-24 anys (del 6% al 5%). En tot cas,

Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020



Gràfic 5.3. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2020

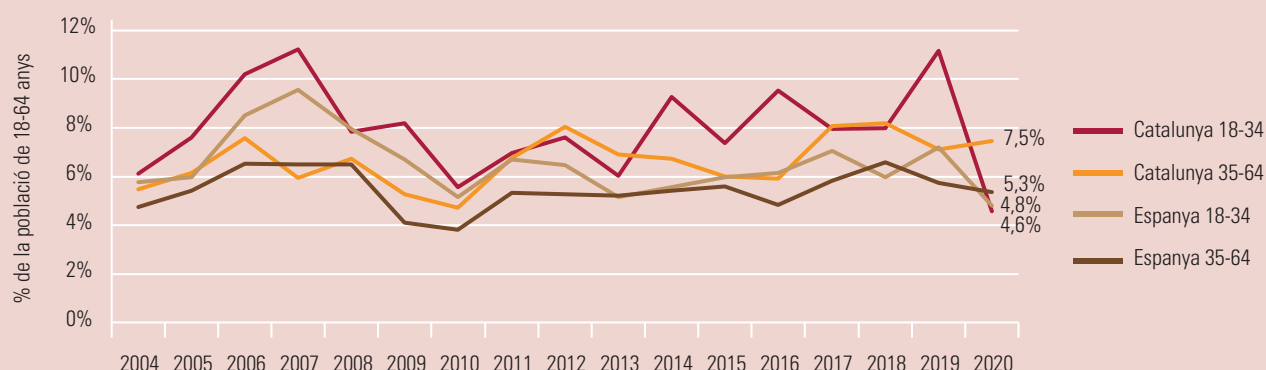


en els propers anys caldrà observar si els grans canvis que s'han produït el 2020, especialment en els grups de mitjana edat, es mantenen el 2021 o bé es torna a la tendència anterior a la crisi derivada de la pandèmia.

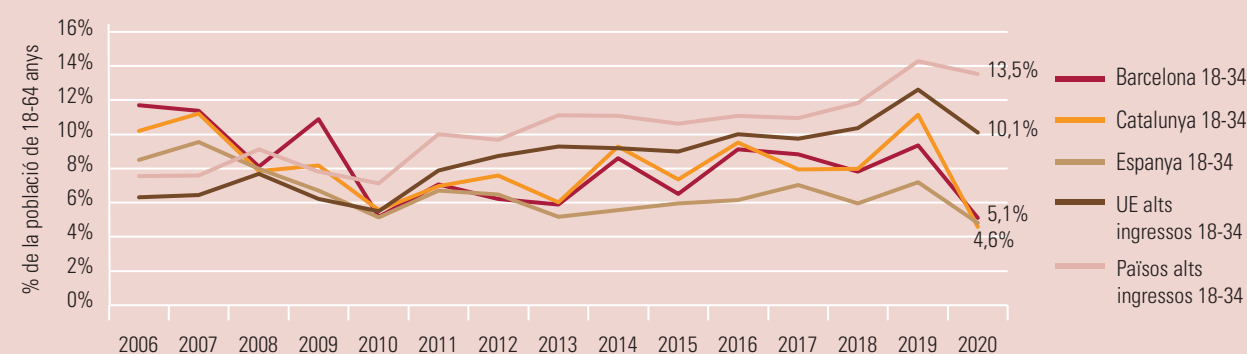
Si classifiquem els emprenedors en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys), es confirma la gran caiguda de la TEA dels emprenedors catalans joves el 2020, que passa de l'11,1% al 4,6% (Gràfic 5.4). Després que en el període 2014-2016 la TEA dels joves catalans estigués clarament per sobre de la dels madurs, totes dues taxes es van igualar el 2017-2018 i el 2019 els joves tornaven a assolir una taxa superior a la dels madurs. Com a probable conseqüència de la pandèmia, el 2020 la TEA dels joves es desploma. En canvi, la TEA dels madurs es manté estable respecte del 2019, i fins i tot puja quatre punts percentuals, del 7,1% al 7,5%.

A Espanya la TEA dels madurs el 2020 descendeix quatre punts respecte del 2019 (del 5,7% al 5,3%) i continua sent inferior a la que s'observa a Catalunya, tal com ha estat passant en gairebé tota la sèrie temporal. En canvi, en el col·lectiu de joves espanyols el descens és acusat, però no tan gran com a Catalunya (del 7,2% al 4,8%). Per aquest motiu, la TEA assolida a Espanya en el grup de joves s'igualava a la de Catalunya, i és fins i tot superior en dues desenes (4,8% enfront de 4,6%), una cosa que no s'esdevenia des del 2011.

Gràfic 5.4. Evolució índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64 anys) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2020



Gràfic 5.5. Evolució índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2006-2020

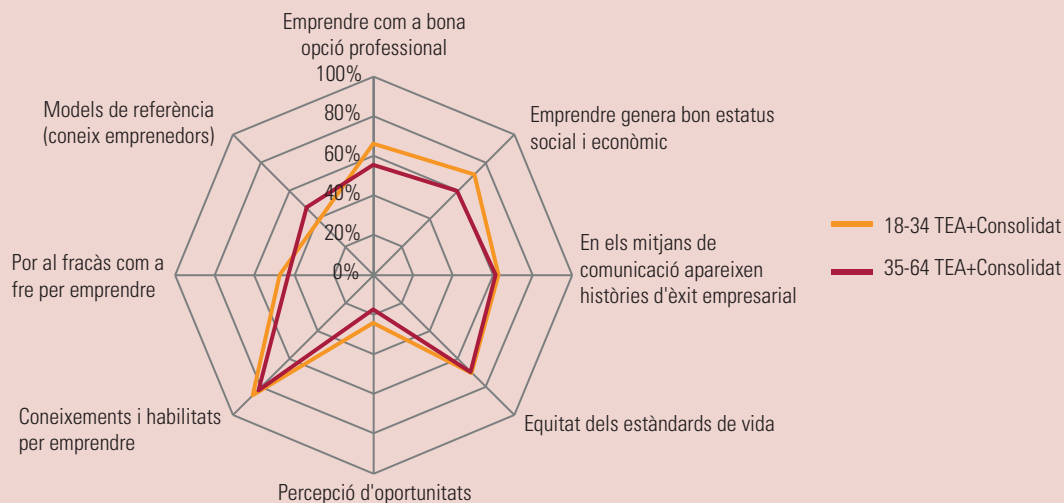


En comparar la TEA dels joves catalans amb la mateixa variable a la UE i als països del món amb alts ingressos, veiem que la bretxa existent en anys anteriors s'amplia el 2020. Si bé els resultats del GEM assenyalen un descens generalitzat d'aquest indicador, la caiguda de la TEA dels joves (18-34 anys) a Catalunya és superior a la caiguda als països avançats. Així, aquest indicador passa del 12,6% al 10,1% als països de la UE amb alts ingressos i del 14,3% al 13,5% als països d'alts ingressos a nivell mundial; mentre que a Barcelona descendeix del 9,3% al 5,1%, a Catalunya cau de l'11,1% al 4,6%, i a Espanya disminueix del 7,2% al 4,8% (Gràfic 5.5). Per tot plegat, la millora en la propensió emprenedora dels joves del nostre àmbit dels darrers anys s'ha vist truncada el 2020, almenys momentàniament, i ara mateix existeix un clar marge de millora.

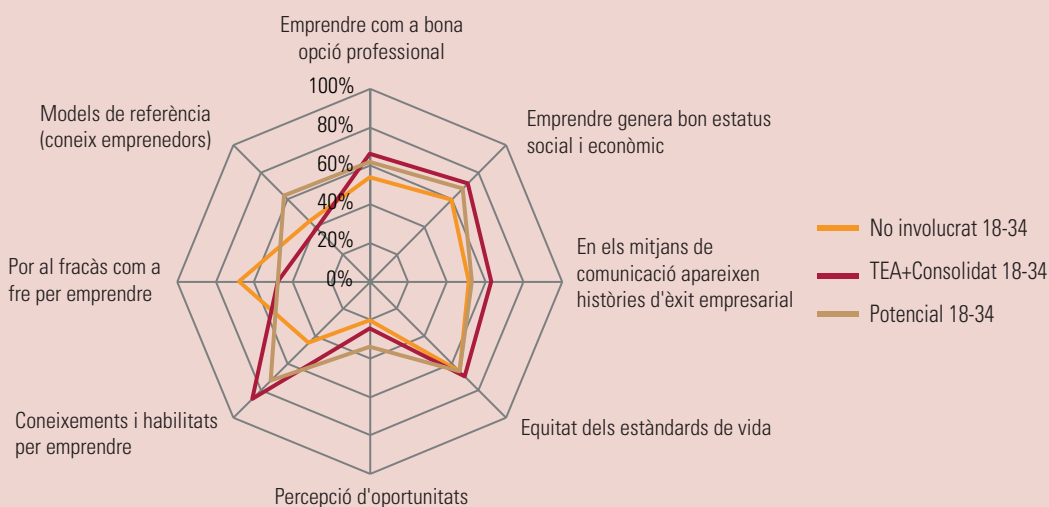
Per finalitzar l'anàlisi centrada en l'edat dels emprenedors, seguidament se'n comparen les percepcions, valors i aptituds segons els dos principals grups d'edat (18-34 anys enfront de 35-64 anys). En aquest cas, els resultats del 2020 en comparació amb els del 2019 no han experimentat canvis importants. En aquesta línia, prenent els emprenedors en fase inicial (TEA) i els consolidats, els resultats de l'últim any no mostren gaires diferències per edats (Gràfic 5.6). Ara bé, el percentatge d'emprenedors joves (18-34 anys) que declaren que emprendre genera estatus social i econòmic és força superior (72% enfront de 60%) al dels emprenedors madurs (35-64 anys), així com també que emprendre és una bona opció professional (66% enfront de 55%).

També existeixen algunes diferències destacables si comparem els involucrats en el procés emprenedor amb els qui no ho estan segons els dos grups d'edats. En el grup de persones d'edat jove (18-34 anys), els em-

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



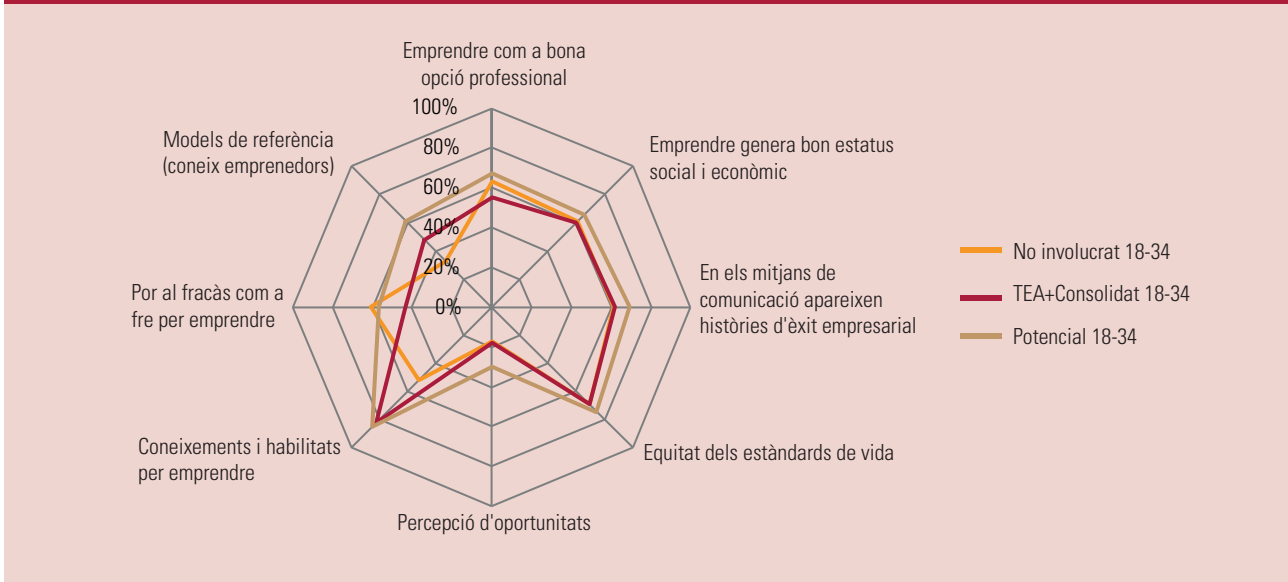
Gràfic 5.7. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat jove (18-34 anys) a Catalunya



preneadors que estan en fase inicial (TEA) i consolidats manifesten en major mesura que emprendre genera bon estatus social i econòmic, i també que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial (Gràfic 5.7). En els emprenedors potencials destaquen la proporció dels que declaren una percepció d'oportunitats i el coneixement d'altres emprenedors (models de referència). En el col·lectiu de no involucrats en el procés emprenedor, existeix un major por al fracàs com a fre per emprendre i una menor percepció d'autoeficàcia (coneixements i habilitats per emprendre).

Pel que fa al grup dels emprenedors d'edats entre 35 i 64 anys, tot i que alguns resultats són similars, els emprenedors potencials són els que mostren percentatges més alts en aquestes variables relatives a les percepcions, valors i aptituds (Gràfic 5.8). En aquest sentit, els potencials d'edat madura declaren especialment en major mesura que els altres col·lectius una major percepció d'oportunitats en l'entorn i el coneixement

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



d'altres emprenedors. Cal destacar que les persones madures no involucrades en el procés emprenedor declaren força menys autoeficàcia que les involucrades, la qual cosa explica en bona part que no hagin decidit emprendre un projecte empresarial.

5.2. Distribució per gènere

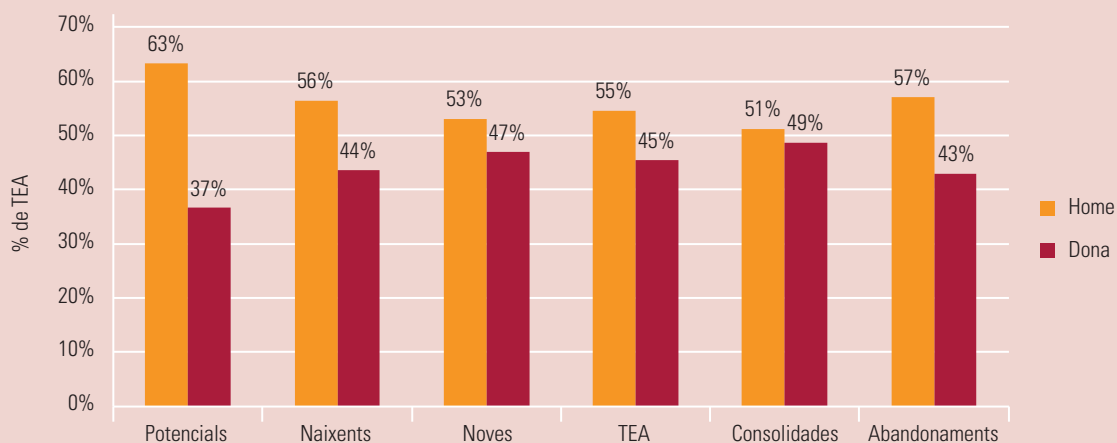
La propensió a crear noves empreses ha estat històricament més elevada en els homes que no pas en les dones. En el context català, aquesta és una realitat que encara persisteix avui dia quan es comparen la participació masculina i la femenina al llarg del procés de creació d'empreses, si bé en els últims anys les diferències s'estan reduint.

Els resultats de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM l'any 2020 indiquen que el percentatge d'homes emprenedors continua sent superior al de les dones emprenedores en totes les fases del procés (Gràfic 5.9). No obstant això, la bretxa es redueix respecte d'anys anteriors. En el cas dels emprenedors consolidats pràcticament hi ha igualtat de percentatges, ja que el 2020 les dones són el 49% enfront del 51% dels homes. També en el grup dels nous la diferència és petita: hi ha un 47% de dones i un 53% d'homes. En canvi, el diferencial és particularment ampli en el col·lectiu de potencials (63% d'homes enfront de 37% de dones). També hi ha percentatges força superiors d'homes en els que estan en fase naixent (56% enfront de 44%) i en els abandonaments (57% enfront de 43%).

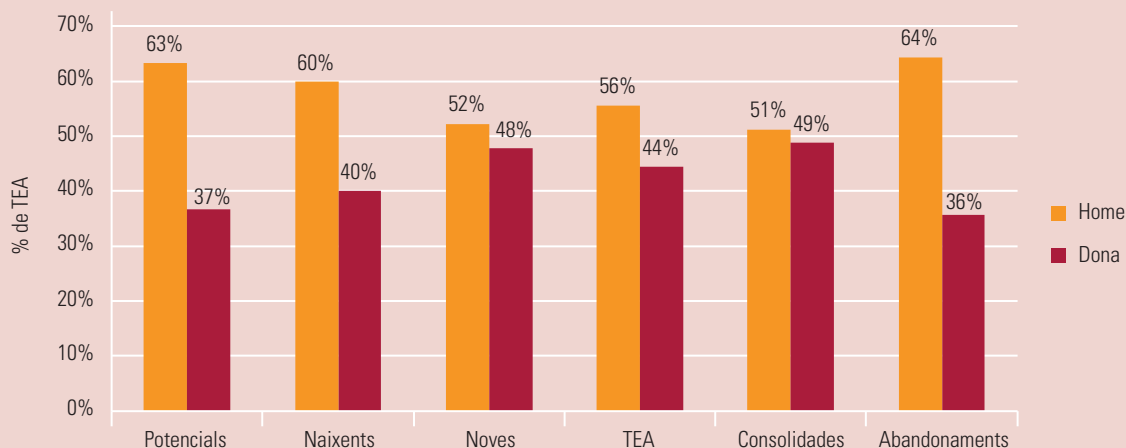
A la província de Barcelona els resultats són semblants, tot i que amb percentatges una mica més pronunciats en favor dels homes (Gràfic 5.10). En els col·lectius d'emprenedors potencials, nous i consolidats és on hi ha més similitud amb la mitjana catalana. En canvi, les emprenedores barcelonines en fase naixent són un 40% i les que abandonen el negoci són un 36%. Aquest últim percentatge podria estar indicant una major persistència en els projectes liderats per dones.

Si ens centrem en els valors de l'índex TEA per gènere, els resultats a Catalunya mostren que el diferencial entre homes i dones de dos punts percentuals el 2019 s'ha reduït el 2020: la TEA dels homes està en el 7,2%

Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020



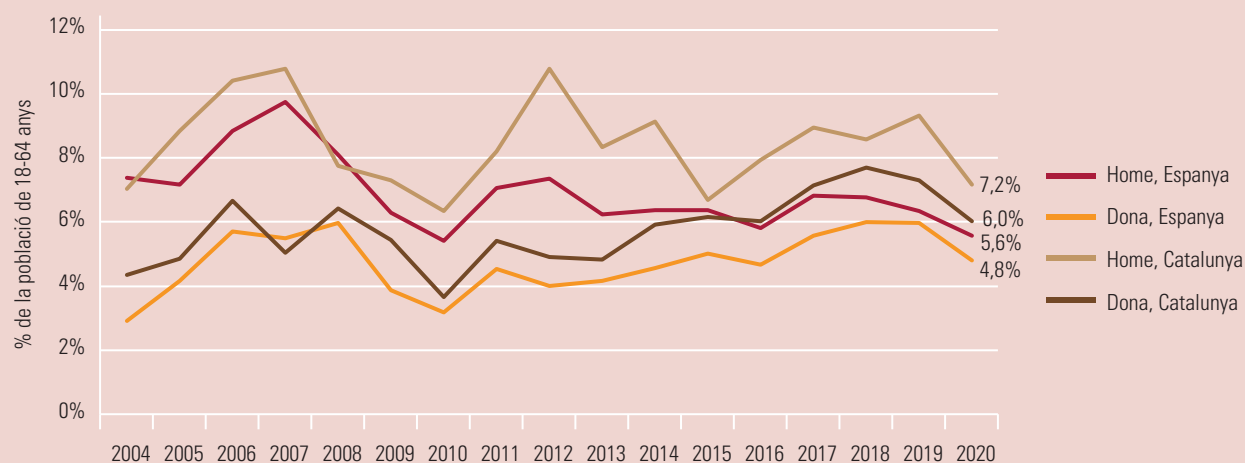
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020



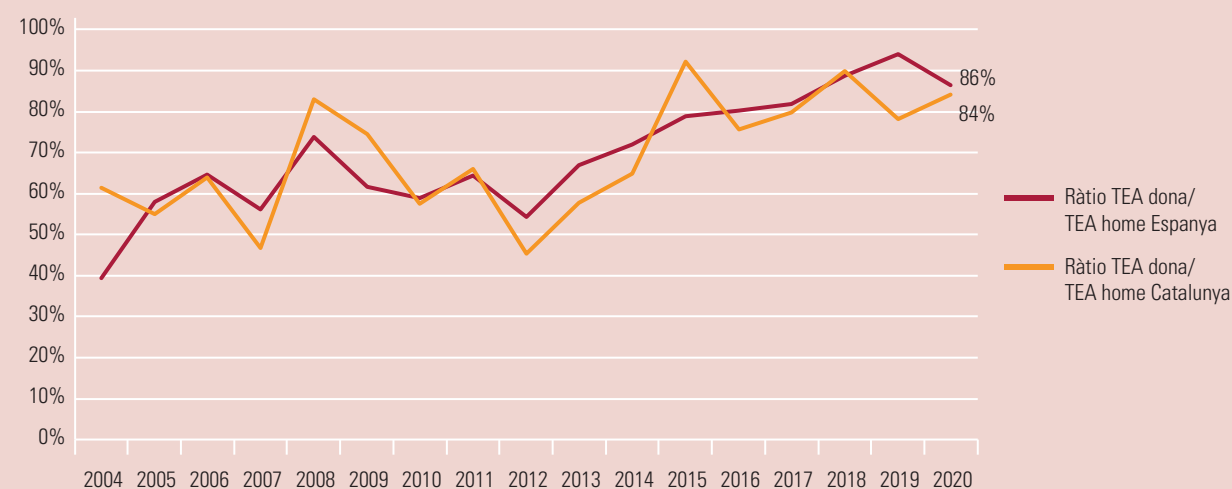
i la de les dones en el 6,0% (Gràfic 5.11). En tots dos casos la TEA sembla que disminueix pels efectes de la pandèmia, però la disminució és menys pronunciada en les dones que en els homes. Amb una perspectiva temporal més àmplia, s'observa que la TEA femenina havia estat gairebé sis punts percentuals per sota de la masculina el 2012. La tendència va ser creixent des del 2013 fins al 2018, mentre que en els dos darrers anys ha disminuït, tot i que com hem dit el 2020 la caiguda és més gran en els homes. A Espanya la TEA de dones i homes és similar, atès que la primera està en el 5,6% (quatre dècimes menys que el 2019) i la segona en el 4,8% (reduint-se fins a un punt i mig respecte de l'any anterior). Les oscil·lacions en la sèrie temporal a Espanya són fins a cert punt similars a les de Catalunya, tot i que menys pronunciades.

A continuació, considerem la ràtio TEA femenina/TEA masculina com a indicador per tenir en compte en aquesta anàlisi de l'emprenedoria per gènere. En la mateixa línia que els resultats anteriors, aquesta ràtio augmenta el 2020 i se situa en el 84% a Catalunya (Gràfic 5.12). Això significa que hi ha 0,84 dones emprenedores per cada home emprenedor en fase inicial (TEA). Aquesta ràtio ha anat oscil·lant en els darrers anys: va tocar fons el 2012 (45%) i seguidament es va recuperar fins a assolir un valor màxim el 2015 del 92%; el 2016 va

Gràfic 5.11. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2020



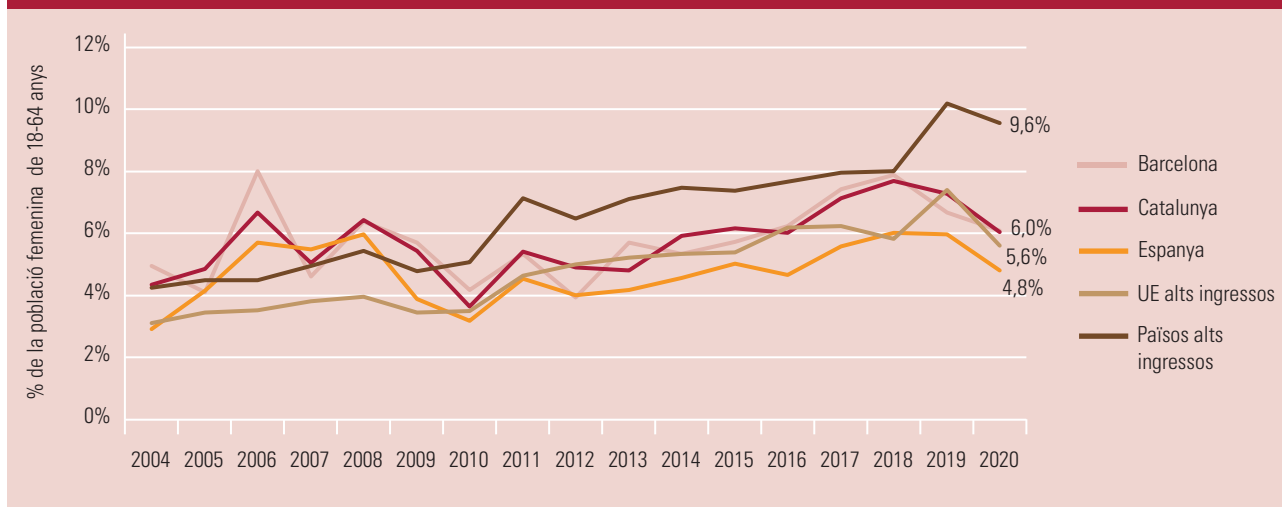
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2020



disminuir fins al 76%, però el 2017 i el 2018 va créixer en quatre i en deu punts percentuals, respectivament; el 2019 va disminuir dotze punts (del 90% al 78%) i, com hem dit, el 2020 torna a créixer en 6 punts. La ràtio a Espanya se situa el 2020 en el 86%, dos punts per sobre de la mitjana catalana, la qual cosa vol dir que hi ha 0,94 emprenedores per cada emprenedor. La tendència d'aquesta ràtio a nivell espanyol no havia parat de créixer des del 2012, assolint el seu màxim històric el 2019 amb un 94%. El 2018 estava gairebé al mateix nivell que a Catalunya i el 2019 va créixer en cinc punts percentuals, però el 2020 ha baixat 8 punts i se situa a un nivell gairebé igual que el català.

Si ens centrem en l'emprenedoria femenina, observem que el 2020 la TEA femenina catalana és del 6,0%, la qual cosa significa poc més d'un punt percentual per sota de l'any anterior, que era del 7,3% (Gràfic 5.13). El valor d'aquesta TEA a Barcelona ha descendit en aquest últim any menys que la catalana, ja que passa del 6,7% al 6,1%. La TEA femenina a Espanya el 2020 continua sent inferior a la catalana i a la barcelonina, atès

Gràfic 5.13. Evolució TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2004-2020



que també cau i passa del 6,0% al 4,8%. Aquesta tendència es repeteix als països avançats. Així, als països de la UE d'alts ingressos, aquest indicador es redueix gairebé dos punts, del 7,4% al 5,6%. La TEA femenina als països d'alts ingressos disminueix menys, passant del 10,2% al 9,6%. El valor del 2019 va ser el màxim de la sèrie històrica i aquesta disminució de només 6 dècimes dona com a resultat que el 2020 estigui més de tres punts per sobre de la catalana i la barcelonina, sigui quatre punts superior a l'europea i estigui cinc punts per sobre de l'espanyola.

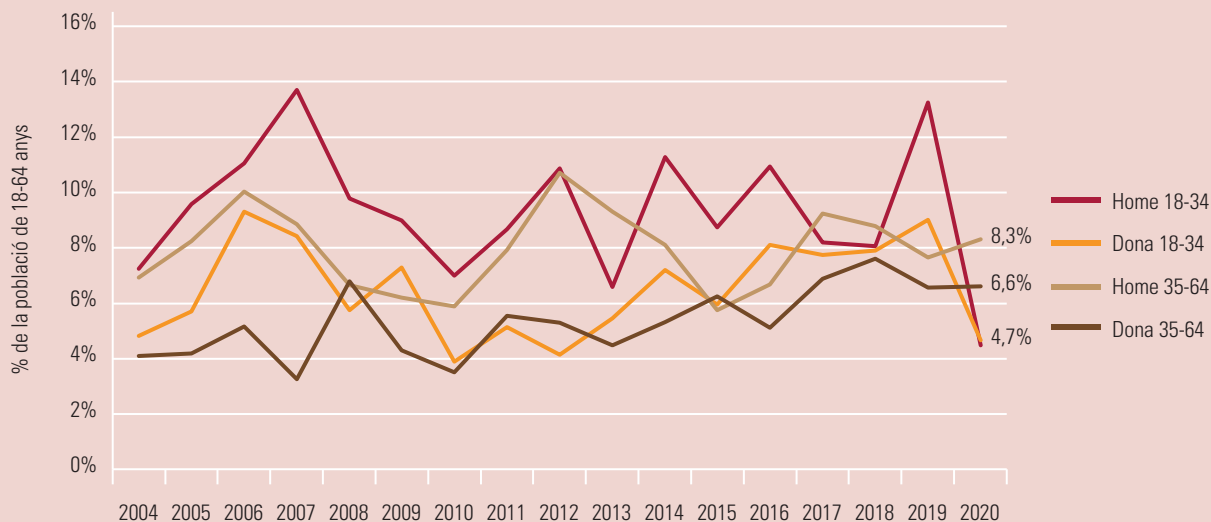
Pel que fa a l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya, l'enquesta del GEM el 2020 mostra resultats que estan d'acord amb els presentats anteriorment en aquest capítol. La TEA de les persones joves (18-34 anys) descendeix clarament, mentre que la de les persones madures (35-64 anys) augmenta (Gràfic 5.14). En concret, la TEA del grup d'homes joves es desploma del 13,2% al 4,5%, un resultat atribuïble sobretot a la pandèmia. Així mateix, la TEA del grup de dones joves es redueix del 9,0% al 4,7%. En canvi, en el grup d'homes madurs aquest important indicador creix del 7,7% al 8,3%. Pel que fa a les dones madures, la TEA es manté estable respecte del 2019 i es queda en el 6,6%. En observar la sèrie històrica, s'aprecia que la TEA d'homes joves tendeix a ser la més volàtil i la TEA de les dones madures sembla que és la més estable.

Seguidament comparem les percepcions, valors i actituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i els consolidats el 2020 segons el gènere (Gràfic 5.15). En termes generals, no s'hi aprecien gaires diferències entre dones i homes. Cal assenyalar, tanmateix, que els homes que emprenen declaren en una proporció superior que tenen coneixement d'altres emprenedors (models de referència). Per la seva banda, les dones emprenedores manifesten que emprendre genera bon estatus social i econòmic en una proporció lleugerament superior als homes emprenedors.

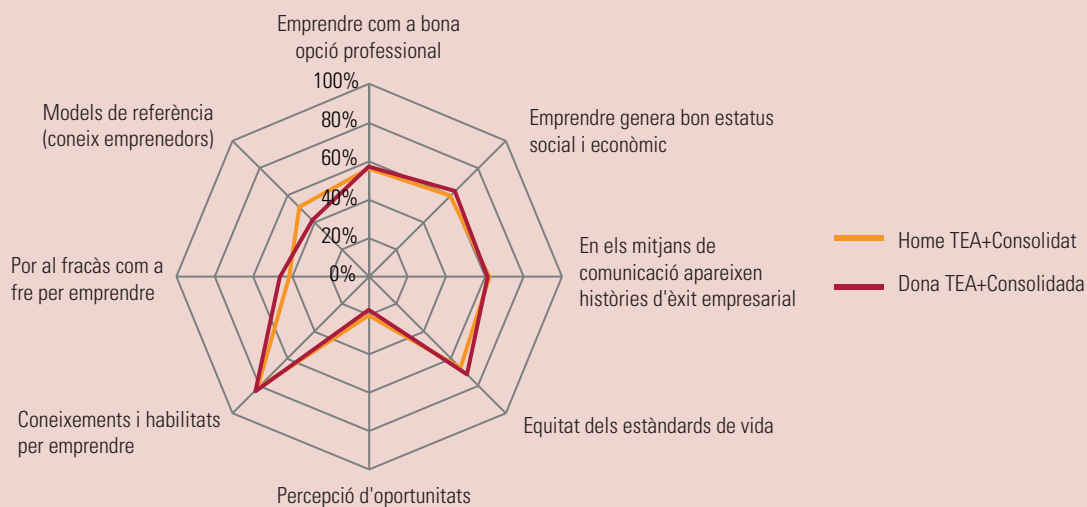
En comparar els emprenedors potencials segons el gènere, les diferències són més acusades (Gràfic 5.16). En aquesta fase inicial del procés emprenedor, les dones i els homes estan gairebé igualats pel que fa a l'autoeficàcia. No obstant això, les dones declaren en una proporció superior que tenen por al fracàs com a fre per emprendre. Els homes perceben oportunitats en l'entorn en una major proporció i també consideren en major mesura que emprendre és una bona opció professional i que genera un bon estatus social i econòmic.

Per acabar aquest apartat, es comparen les mateixes variables segons el grau d'involucració en el procés emprenedor de dones i homes. Els resultats del 2020 a Catalunya indiquen, en termes generals, que tant les

Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2020

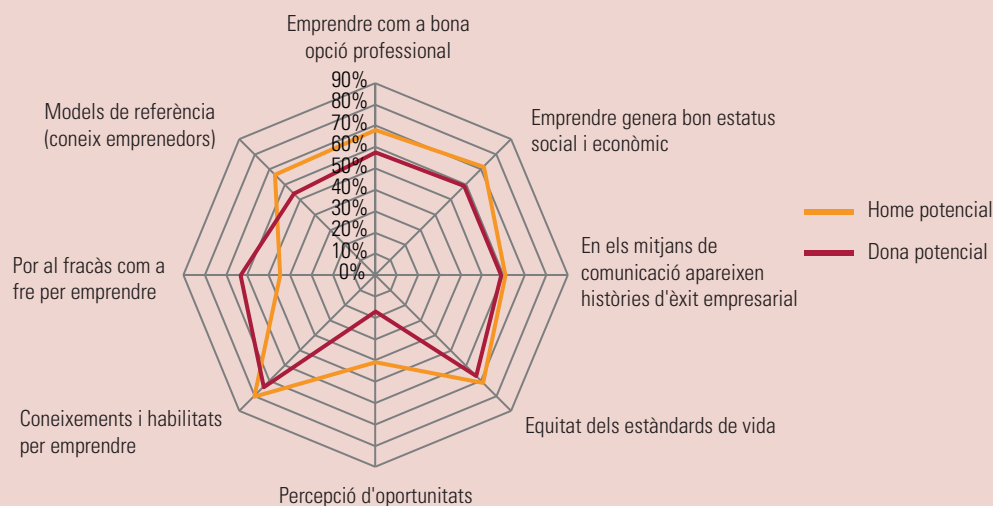


Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya en el 2020

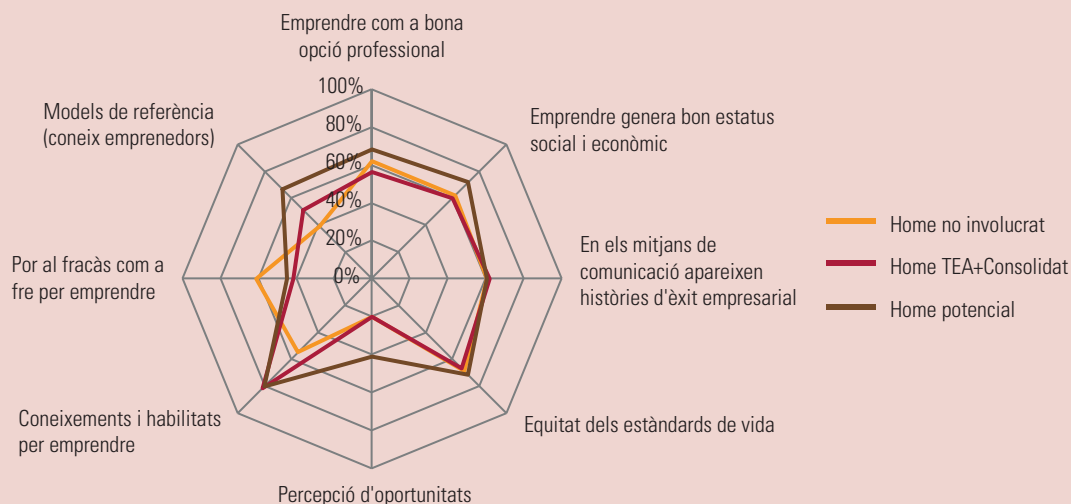


unes com els altres assoleixen proporcions superiors quan estan en fase potencial o actual de l'emprenedoria (sigui aquesta inicial o consolidada), en comparació amb les persones que no hi estan involucrades (Gràfics 5.17 i 5.18). En concret, els involucrats consideren en major proporció que coneixen altres emprenedors. Entre les dones cal destacar que la percepció de coneixements i habilitats per emprendre és clarament més elevada que la de les dones no involucrades. Entre els homes del grup d'emprenedors potencials es produeix la mateixa circumstància en comparació amb els emprenedors actuals i els no involucrats. La por al fracàs és més alta en les dones que estan en fase inicial o avançada del procés emprenedor, potser per l'amenaça de la pandèmia, mentre que en els homes aquest temor al fracàs és superior entre els que no estan involucrats en activitats emprenedores. També es pot destacar que la percepció d'oportunitats en l'entorn és superior entre els homes en fase potencial d'emprenedoria.

Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons gènere a Catalunya en el 2020



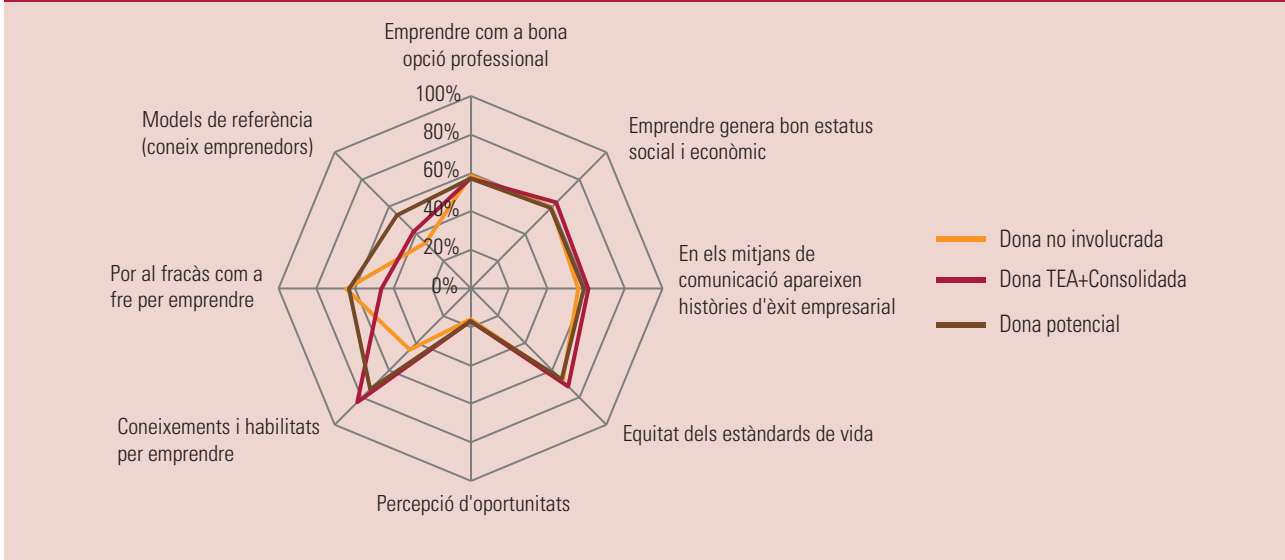
Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya en el 2020



5.3. Distribució per nivell de renda

El nivell de renda de la persona constitueix una altra característica sobre la qual el projecte GEM recull informació per ajudar a definir el perfil sociodemogràfic dels qui s'involucren en el procés emprenedor. Per realitzar la inversió inicial, les persones que creen una empresa solen utilitzar en major mesura els seus propis recursos que recórrer a recursos aliens. L'evidència suggereix que el nivell de renda dels emprenedors és 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).

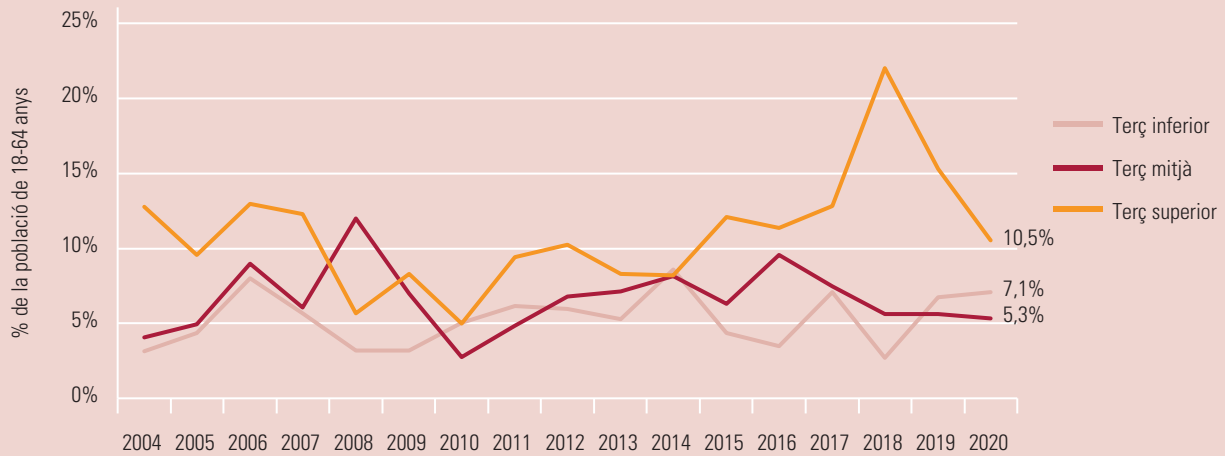
Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya en el 2020



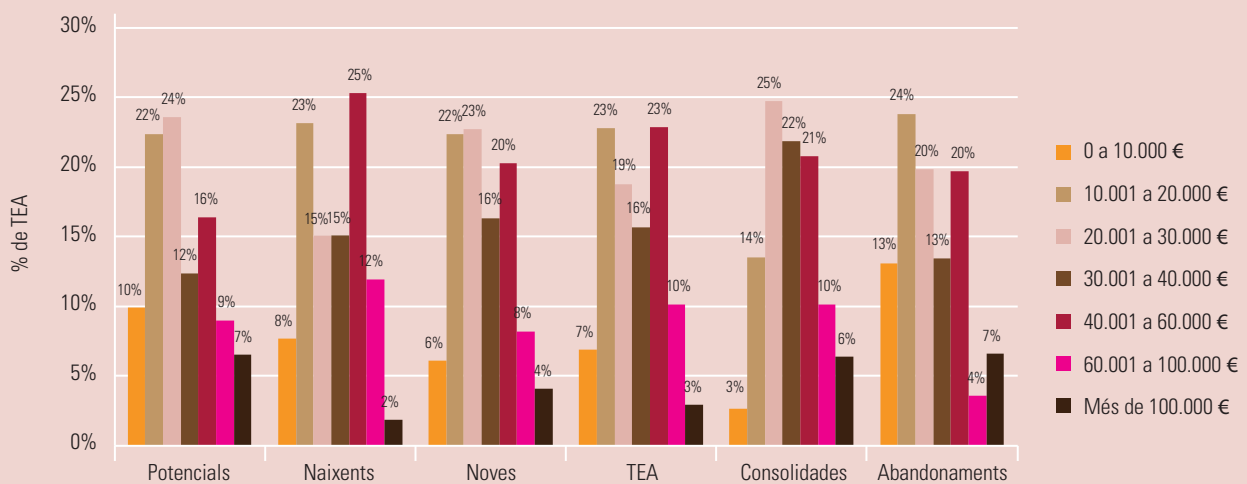
El GEM considera l'activitat emprenedora segons tres trams de renda: inferior (0-20.000 €), mitjà (20.000-30.000 €) i superior (més de 30.000 €). A partir de l'enquesta del GEM a la població adulta catalana, es pot obtenir la TEA de la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda en el període 2004-2020 (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 aquell any 2013. En anys anteriors la TEA en aquest tram va tendir a créixer, especialment el 2018, quan el seu creixement va ser espectacular, passant del 12,8% al 22,0%. El 2019, tanmateix, la TEA d'aquest terç de renda va baixar fins al 15,3%. El 2020 es manté aquesta tendència decreixent i aquest indicador se situa en el 10,5%, gairebé cinc punts menys respecte de l'any anterior. No obstant això, aquest percentatge continua estant per sobre de la TEA dels altres dos terços (mitjà i inferior), que no han variat excessivament en l'últim any. Així, el 2020 la TEA del terç inferior augmenta del 6,7% al 7,1% i la del terç mitjà decreix del 5,6% al 5,3%.

Les dades del GEM també permeten analitzar la distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya atenent a set trams o nivells de renda. Els resultats de l'any 2020 mostren que hi ha certes diferències entre els diversos trams de renda (Gràfic 5.20). Així, entre els emprenedors potencials hi ha dos trams amb un major pes, que són els que tenen una renda de 10.001 a 20.000 € (22% del total de potencials) i els que tenen entre 20.001 a 30.000 € (24% del total). En els naixents s'observa que hi predominen els que tenen entre 40.001 i 60.000 € de renda, amb un 25% del total; a més, hi ha un 7% de persones amb més de 100.000 €, un percentatge baix però superior al dels altres col·lectius emprenedors. Aquests resultats semblen indicar que aquest nivell relativament alt de renda ha afavorit que hagin llançat recentment el seu projecte empresarial. En els emprenedors nous hi pesen més dos trams relativament baixos: en primer lloc, el de 20.001 a 30.000 €, amb el 23% del total, seguit molt de prop pel tram de 10.001 a 20.000 €, amb el 22%. En els emprenedors consolidats, el tram de 20.001 a 30.000 € té un percentatge superior a la resta (un 25%). També cal destacar que hi ha un 22% que estan en el tram de 30.001 a 40.000 €, el percentatge més alt d'aquest tram en tots els col·lectius emprenedors. En els abandonaments els resultats semblen suggerir que es produeixen tant en nivells alts com en nivells baixos de renda, ja que s'hi observa un percentatge del 7% del tram de més de 100.000 € (el més alt entre tots els col·lectius emprenedors, juntament amb el dels naixents) i, al mateix temps, un percentatge del 13% del tram de 0 a 10.000 € (també el més alt entre tots els col·lectius).

Gràfic 5.19. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2020



Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020 per nivell de renda

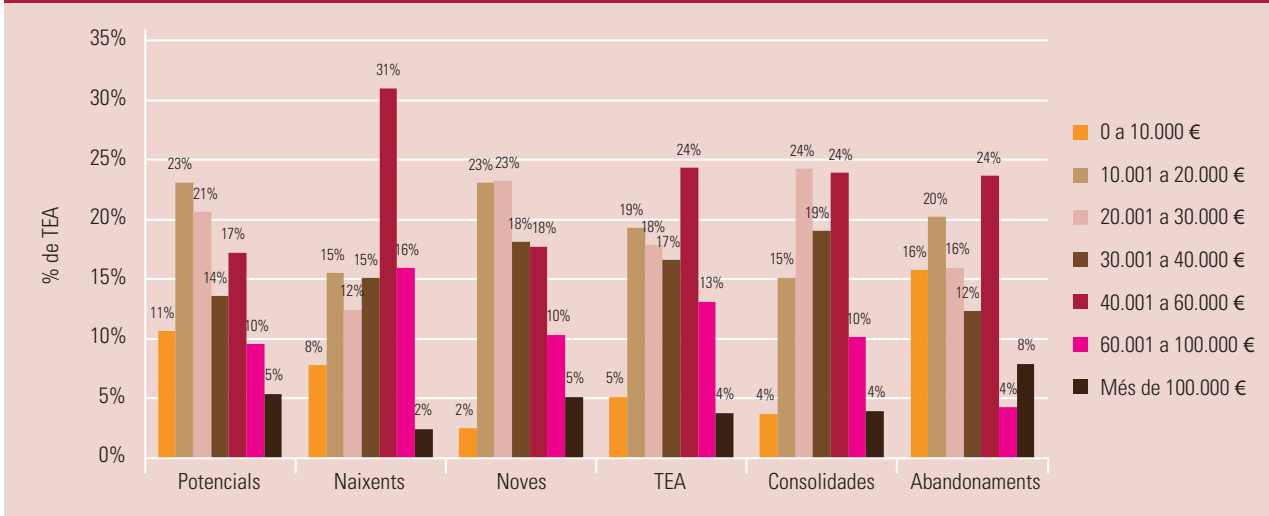


Els resultats a Barcelona són semblants als de Catalunya, si bé hi ha algunes diferències destacables (Gràfic 5.21). El tram amb un major percentatge en el grup dels emprenedors barcelonins en fase naixent és igualment el que va entre 40.001 i 60.000 €, però el percentatge és superior en sis punts al de Catalunya (31 % a Barcelona). Entre els emprenedors consolidats de Barcelona en el tram de 41.001 a 60.000 €, la proporció és una mica superior a la mitjana catalana (24% a Barcelona enfront del 21 % a Catalunya). A més, en els abandonaments el tram de 10.001 a 20.000 € representa quatre punts menys que la mitjana catalana en aquest col·lectiu (20% a Barcelona).

5.4. Distribució per situació laboral

L'últim indicador que considerem per tal de completar el perfil sociodemogràfic dels emprenedors és la seva situació laboral prèvia. Els resultats de l'enquesta GEM de l'any 2020 indiquen que, igual que en anys anteriors,

Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020 per nivell de renda

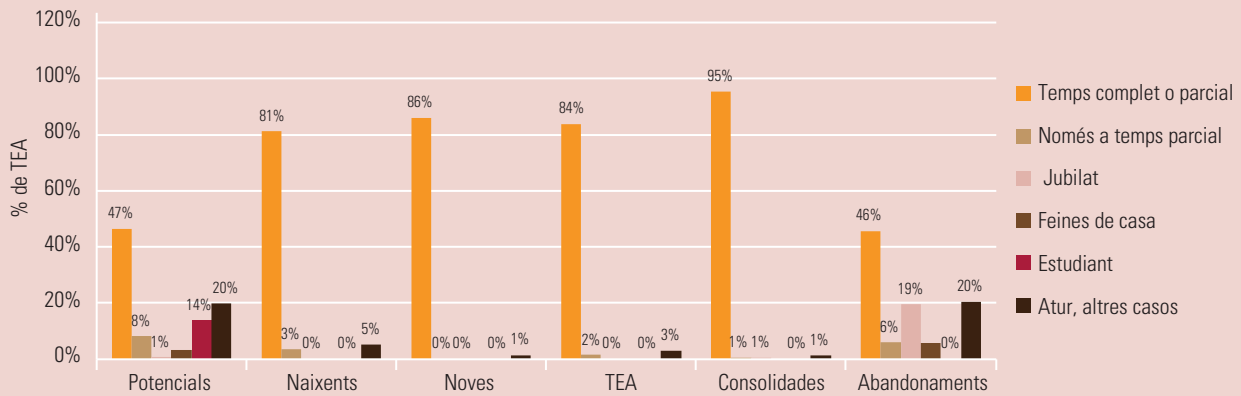


la gran majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial (Gràfic 5.22). De fet, pràcticament tots els consolidats i gran part dels que estan en fase inicial (TEA) declaren que estan en aquesta situació (95% i 84% del total, respectivament). En canvi, en el grup d'emprenedors potencials és on s'hi aprecia un percentatge superior, respecte dels altres col·lectius, d'una situació prèvia d'atur (20% del total), d'una situació prèvia d'estudiant (14%), d'una ocupació prèvia a temps parcial (8%), i fins i tot de jubilat (4%). També cal assenyalar que un 5% dels emprenedors naixents estava prèviament en una situació d'atur. En el cas dels abandonaments aquest percentatge assoleix un considerable 20% del total. A més, un 19% dels que han abandonat declara que estava jubilat.

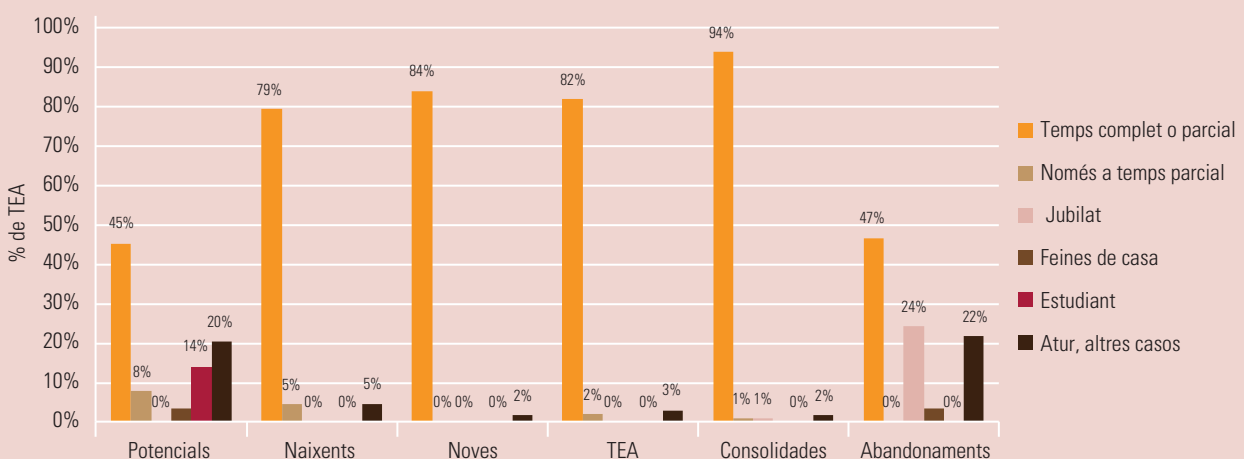
A la província de Barcelona s'obtenen resultats molt semblants i només s'hi observen petites diferències. En concret, el percentatge d'emprenedors naixents que estaven ocupats a temps parcial abans d'emprendre són el 5% del total, dos punts per sobre de la mitjana catalana. El pes dels prèviament desocupats és una mica més elevat a Barcelona que a Catalunya en el cas dels que abandonen el negoci, assolint un 22% (Gràfic 5.23).

Finalment, acabem aquest apartat presentant l'evolució de l'índex TEA per situació laboral prèvia a Catalunya. En la mateixa línia que els resultats generals d'aquest índex, s'observa un descens en els tres grups considerats (empleat a temps complet o parcial, en edat de treballar, sense feina remunerada, jubilat o estudiant). La TEA dels que anteriorment eren empleats passa del 10,4% el 2019 a un 8,4% el 2020, el valor més baix des del 2010 (Gràfic 5.24). La caiguda de la TEA dels prèviament desocupats és proporcionalment superior, ja que passa del 4,6% a l'1,5%. El 2013 va assolir el màxim de la sèrie (6,3%) i des d'aleshores havia tingut una tendència decreixent que semblava recuperar-se en els últims anys. Ara sembla que la pandèmia ha afectat considerablement aquest col·lectiu. La TEA dels estudiants o jubilats és pràcticament nul·la, igual que el 2018, mentre que el 2019 havia assolit un 2,3%, el màxim de tota la sèrie històrica.

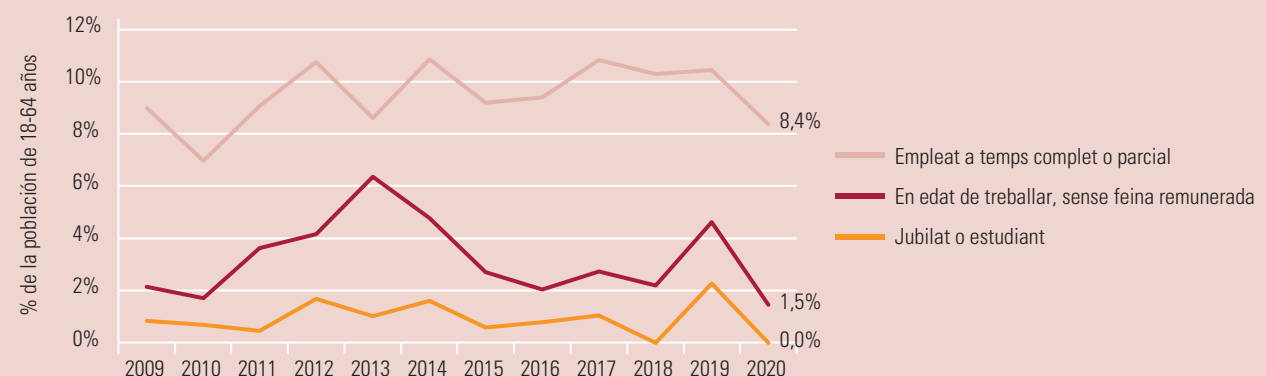
Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020 per situació laboral



Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020 per situació laboral



Gràfic 5.24. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2020



6. L'entorn emprendedor

El marc conceptual GEM (Figura 1.2) i la literatura sobre emprenedoria atorguen a l'entorn un paper rellevant tant en l'activitat emprendedora com en el seu impacte en el desenvolupament econòmic d'un territori. Durant aquests últims anys, la visibilitat d'aquesta rellevància ha augmentat, fonamentalment arran de la preocupació pels ecosistemes emprendadors (Stam, 2015 i 2017) i l'elaboració de classificacions dels millors, com, per exemple, la realitzada per Startup Genome o les publicades per Mobile World Capital Barcelona en el seu *Startup Ecosystem Overview*. L'ecosistema emprendedor és configurat per un grup interconnectat de persones emprendedores (potencials, noves, naixents i consolidades), d'agents finançadors (empreses, capital de risc, *business angels*, bancs) i d'organitzacions promotores (universitats, agències del sector públic) associades a la diversitat d'iniciatives emprendedores (social, inclusiu, alt potencial de creixement, serial) i amb una orientació de generar valor en el territori (Mason i Brown, 2014).

El projecte GEM, ja des de fa vint anys, a través d'una eina pròpia, l'enquesta a persones expertes, recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com a més influents en el context emprendedor (Taula 6.1), que afecten l'ecosistema emprendedor.

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, Catalunya i la resta de Comunitats Autònomes en el 2020

	EUROPA		COMUNITATS AUTÒNOMES																		
	Mitjana Espanya	EU28	Andalusia	Aragó	Astúries	Illes Balears	Canàries	Cantàbria	Castella i Lleó	Castella-la Manxa	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galícia	C. de Madrid	Múrcia	Navarra	País Basc	La Rioja	Ceuta	Melilla
Nre. experts entrevistats	36	534	36	48	36	40	36	36	36	71	36	36	36	41	36	36	36	36	36	36	37
Finançament per a emprendadors	4,4	4,6	3,8	3,7	3,7	3,5	3,3	3,1	4,0	3,9	5,2	4,3	4,0	4,0	4,2	4,2	4,3	4,8	4,7	3,1	3,1
Polítiques governamentals: prioritat i suport	4,6	4,4	4,6	4,1	4,5	3,1	3,7	3,7	3,9	4,5	4,8	4,8	4,8	5,0	3,5	4,7	5,1	5,5	5,2	3,8	4,5
Polítiques governamentals: burocràcia/ impostos	3,9	3,7	3,6	3,9	3,7	3,5	3,1	3,5	4,0	3,7	4,7	4,4	4,5	4,2	3,6	4,8	5,0	4,8	5,5	3,6	4,1
Programes governamentals	5,7	4,8	5,1	5,1	5,5	4,5	5,0	4,5	4,8	5,2	5,9	6,0	5,2	5,8	4,9	6,2	6,6	6,1	6,6	3,9	4,5
Educació i formació emprendedora (escolar)	2,2	3,2	3,2	2,8	3,6	3,1	3,3	3,0	3,1	2,9	4,2	3,6	3,3	3,4	3,0	3,4	3,3	3,2	3,2	2,5	3,1
Educació i formació emprendedora (post)	5,1	4,6	5,0	4,5	4,1	4,6	5,0	4,2	4,7	5,1	5,5	5,3	5,0	4,6	4,8	5,7	5,1	5,0	4,8	5,5	5,7
Transferència de R + D	4,8	4,2	4,2	4,1	4,5	3,9	3,9	3,5	4,0	4,3	4,7	4,6	4,5	4,6	4,0	4,6	4,7	4,6	4,8	3,5	4,5
Accés a infraestructura comercial i professional	6,5	5,4	4,9	5,2	5,0	4,8	5,1	4,7	5,4	5,6	5,9	6,1	5,3	5,5	5,4	5,7	5,7	5,7	6,1	3,7	4,5
Dinàmica del mercat intern	4,5	4,9	4,1	4,5	4,0	4,9	3,9	3,5	4,1	4,6	4,2	4,2	4,9	4,2	4,0	4,5	3,5	4,5	4,4	4,4	4,9
Barreres d'accés al mercat intern	4,5	4,5	4,1	4,3	4,0	4,2	4,0	4,1	4,4	4,0	4,9	4,5	4,2	4,2	4,1	4,7	4,0	4,8	4,5	3,6	4,1
Accés a infraestructura física i de serveis	5,9	6,5	6,6	6,0	6,2	5,6	6,0	5,9	6,0	6,4	6,6	6,9	6,2	6,3	7,0	7,1	6,7	6,8	6,8	4,7	5,3
Normes socials i culturals	4,3	4,5	4,3	4,6	3,5	4,3	3,8	4,2	4,2	4,4	5,8	4,9	4,2	4,4	4,5	5,0	5,0	4,7	4,7	4,0	4,3
INDICADOR NECI 2020	4,7	4,6	4,5	4,4	4,4	4,2	4,2	4,0	4,4	4,6	5,2	5,0	4,7	4,7	4,4	5,0	4,9	5,0	5,1	3,9	4,4

Font: GEM Espanya, NES 2020.

Pel que fa als aspectes metodològics, en el projecte GEM NES (*National Expert Survey*) Catalunya 2020-2021 hi van participar 36 experts en nou condicions de l'entorn (finançament; polítiques governamentals; programes públics; educació i formació emprenedora; transferència de R+D; infraestructura comercial i professional; infraestructura física i de serveis; obertura del mercat intern; normes socials i culturals), sobre les quals van donar la seva opinió per mitjà de qüestionaris amb escales Likert de 10 punts (fins al 2014 eren de 5 punts i des del 2015 al 2018 de 9 punts), que van de 0 (completament fals) a 10 (completament cert), passant per 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 tal d'analitzar l'evolució de les condicions de l'entorn i comparar-les internacionalment; per això, els resultats que es presenten han de ser presos més com a mesuraments de tendències que no pas en els seus valors absoluts.

Els experts, a més, per mitjà de diverses preguntes obertes (sense cap 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.

L'enquesta d'experts, igual que l'APS, es va dur a terme, fonamentalment, durant els mesos de setembre i octubre del 2020. Per tant, els resultats obtinguts reflecteixen l'opinió dels experts en un moment d'alta incertesa sobre el futur econòmic en general, entre dos períodes d'estat d'alarma.

L'any 2020 s'ha caracteritzat per la pandèmia de la Covid-19 i, doncs, per una forta crisi sanitària i econòmica. Es van decretar dos estats d'alarma en tot el territori espanyol (el primer, del 14 de març al 21 de juny; i el segon, a partir del 9 de novembre, amb múltiples pròrrogues) que van limitar la mobilitat i l'activitat econòmica en nombrosos sectors, la qual cosa ha portat l'economia espanyola a registrar un descens històric del PIB del 10,8%, el més elevat des de la Guerra Civil i que ha interromput sis anys consecutius de creixement. L'any de la mitjana de la UE, que va ser del -6,3%.

D'entre tots els països de l'OCDE, Espanya ha estat un dels que més ha sofert, per diferents motius: un confinament llarg i dur durant la primera onada; un teixit empresarial molt dependent de serveis com ara turisme o hostaleria; abundància de pimes i autònoms, que aguanten pitjor les crisis; una elevada proporció de llocs de treball temporals; una posició fiscal deteriorada que dificulta les ajudes directes més enllà dels ERTO. Tanmateix, gràcies a aquests l'enfonsament de les rendes no ha estat tan forta, tot i que a costa del deute públic. Aquest any, a més, s'ha caracteritzat per una forta reculada (-14,3%) de la inversió (a causa de la severa deterioració dels resultats empresarials, la incertesa creixent, la caiguda de la productivitat i el menyscapse de les expectatives) i de les exportacions (-20,6%).

L'impacte de la pandèmia en l'economia catalana va ser superior al de les economies espanyola i europea. El seu PIB va tornar a nivells del 2016, i es van esfumar més de 25.000 milions d'euros. El PIB de Catalunya va caure l'11,5%, diverses dècimes més que Espanya, a causa, entre altres motius, del major pes turístic i dels serveis relacionats amb la mobilitat. Per sectors, els serveis van cedir un 11,6%, a causa de les caigudes del comerç, el transport i l'hostaleria; la indústria, un 9%; la construcció, un 15,4%, i l'agricultura, un 2,6%. Aquests enfonsaments només es van veure compensats, parcialment, pel consum de les administracions públiques, amb un augment del 5%, per pal·liar els efectes de la crisi. La inversió, per la seva banda, es va desplomar un 13,6%; les exportacions van disminuir un 22,6%, i les importacions, un 18,7%.

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

Malgrat la forta crisi ocasionada per la Covid-19, la valoració mitjana de les condicions per emprendre a Catalunya (5,2) és relativament bona, sent superior tant a la d'Espanya (4,7) com a la d'Europa (4,6). Aquests resultats estan alineats amb el fet que a Catalunya hi hagi aquest 2020 una major intenció emprenedora (7,9%) que a Espanya (7,0%), tal com s'ha vist en l'apartat 2.3.

Les millors puntuacions i que aproven 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...) (6,58).
- 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 (5,94).
- Programes públics: com ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment de la creació i creixement de les noves empreses (5,80).
- Normes socials i culturals: la societat té un enfocament emprenedor a través del seu comportament, creences, llenguatge i costums, que encoratja les persones emprenedores, demostrant acceptació, suport i alta consideració per la seva activitat (5,80).
- Educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar: inclusió de temes i habilitats d'emprenedoria en programes de formació postescolars (5,48).
- Finançament per a emprenedors (5,25).

Mentre que les que han rebut una puntuació menor són:

- Dinàmica del mercat intern (4,21).
- Educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (4,22).
- Polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (4,67).
- Transferència de R+D (4,67).

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

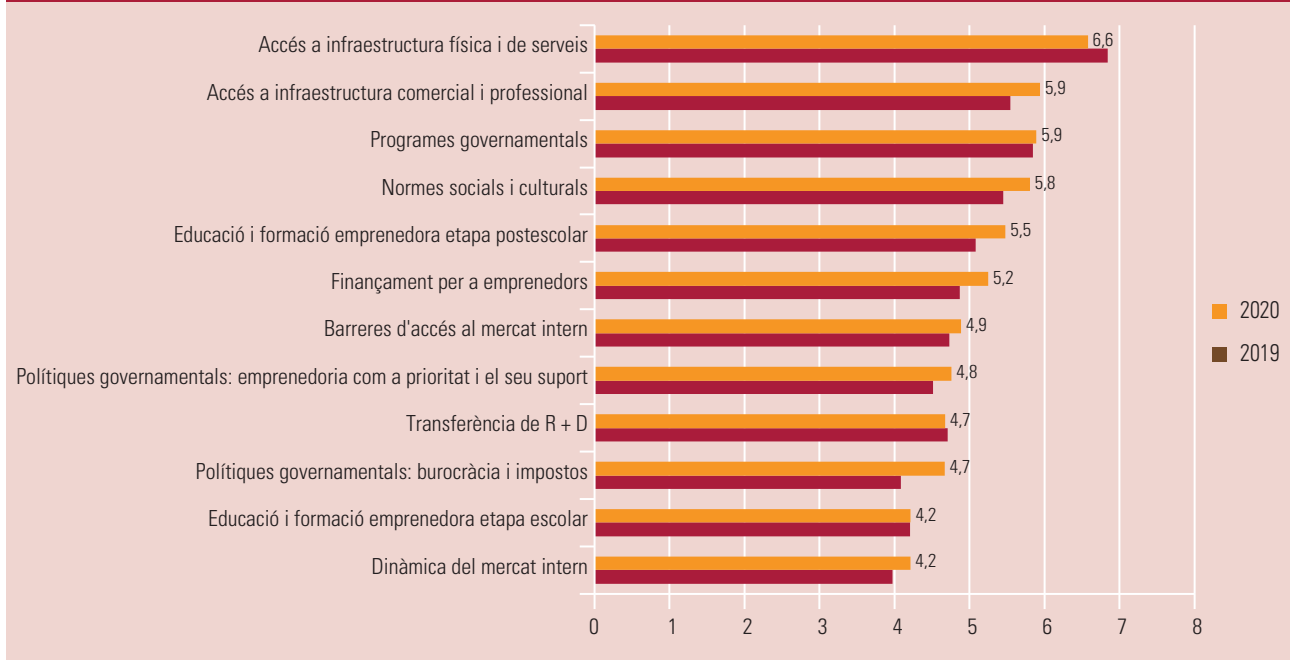
Per a la contextualització de les dades de l'apartat anterior, a continuació es presenta un benchmarking sobre les condicions per emprendre. D'una banda, la valoració de les condicions de l'entorn segons l'opinió dels experts europeus de les economies d'alts ingressos, d'Espanya i de cadascuna de les comunitats autònomes (Taula 6.1); i de l'altra, i més interessant (Gràfic 6.2), la valoració comparativa mitjana dels experts de Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM amb economies d'alts ingressos.

La valoració mitjana de les condicions per emprendre a Catalunya (5,2) és superior a la resta de comunitats autònomes, Espanya (4,7), Europa (4,6) i països GEM d'alts ingressos (4,9). Respecte d'Europa, en onze dels dotze factors la puntuació de Catalunya és superior.

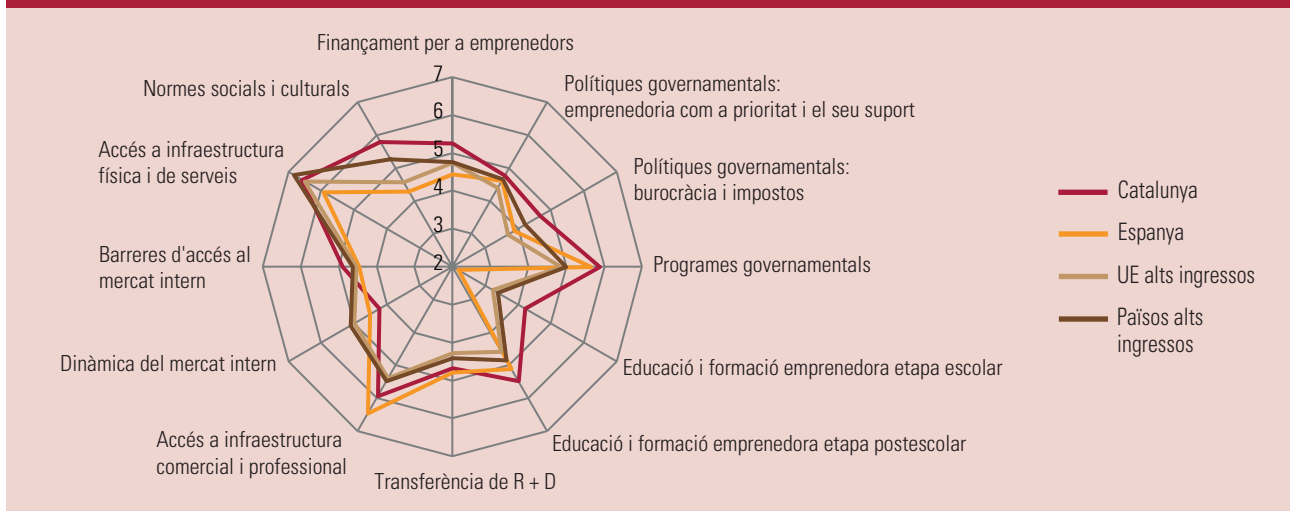
Respecte d'Espanya, destaquen positivament les valoracions que es fan a Catalunya de l'"Educació i formació emprenedora en l'etapa escolar" (+2,0 pp) i de les "Normes socials i culturals" (+1,5 pp). Mentre que l'"Accés a la infraestructura comercial i professional" (-0,5 pp) i la "Dinàmica del mercat intern" (-0,3 pp) són lleugerament inferiors.

I, en relació amb Europa, totes les valoracions de les condicions per emprendre a Catalunya, amb l'excepció de la mateixa de l'any passat ("Dinàmica del mercat intern", -0,8 pp), han estat superiors. Destaquen les "Normes socials i culturals" (+1,24 pp), els "Programes públics" (+1,02 pp) i l'"Educació i formació en l'etapa escolar"

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes de les persones expertes entrevistades sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2019-2020) (escala 0 a 10)



Gràfic 6.2. Valoració mitjana de les persones expertes sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos 2020

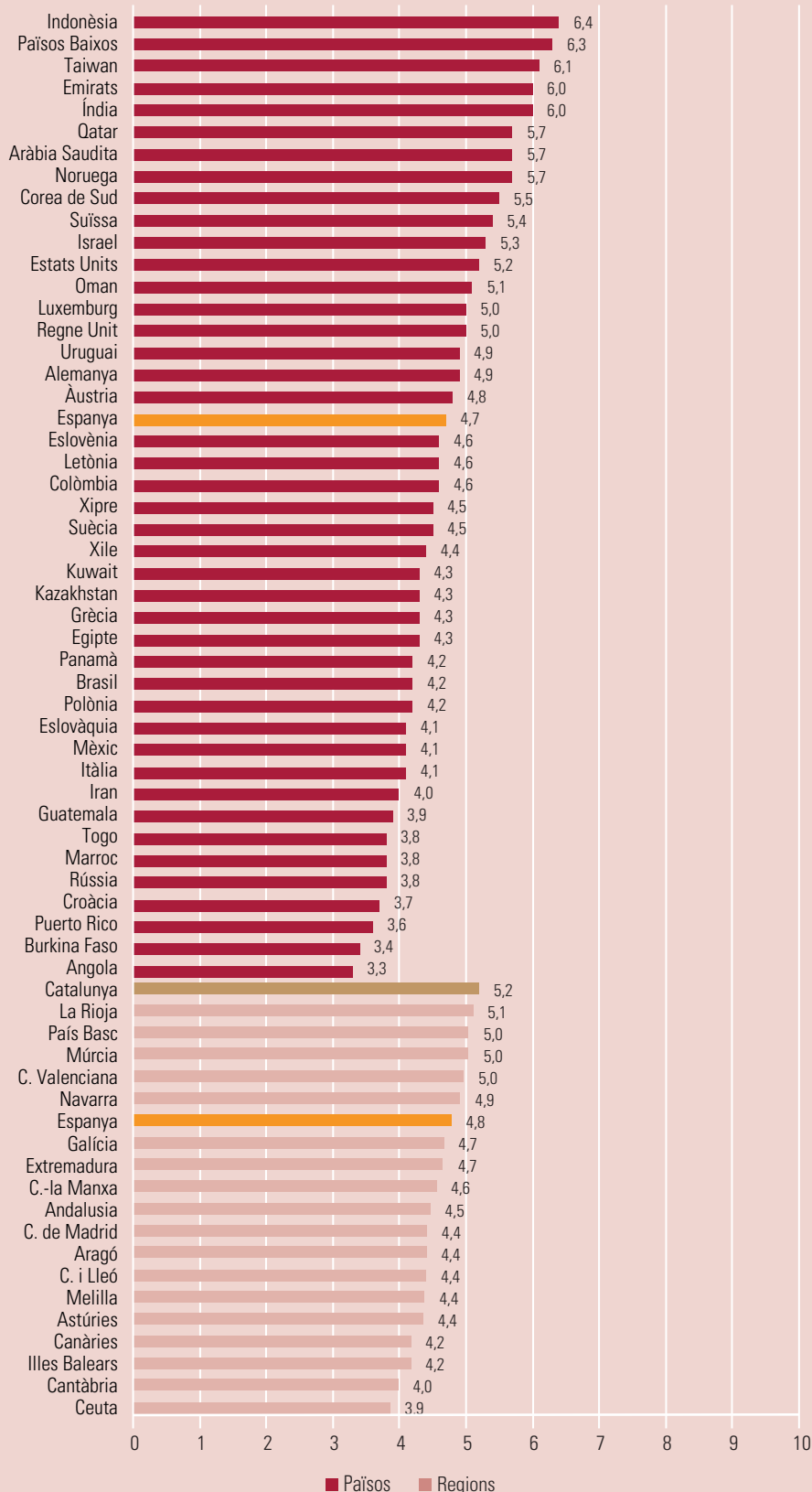


(+0,98 pp). Mentre que el 2019 les "Polítiques públiques: impostos, regulacions i burocràcia" tenien un valor inferior (-1,11 pp), el 2020 s'han puntuat més positivament (+0,97 pp) que a Europa.

Fa dos anys es va introduir per primera vegada l'Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI), calculat a partir dels dotze indicadors que valoren els experts entrevistats en cadascun dels països participants. Pretén proporcionar amb un sol valor l'estat mitjà del context de l'emprenedoria en cada territori i permetre'n la classificació.

El Gràfic 6.3 mostra que Catalunya (5,2) és l'ecosistema més ben valorat d'Espanya, seguit de la Rioja (5,1), el País Basc (5,0) i la Comunitat Valenciana (5,0).

Gràfic 6.3. Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI) 2020



Font: GEM Espanya, NES 2020.

A nivell internacional, Catalunya es posiciona a la zona mitjana-alta, en la dotzena posició, empatada amb els Estats Units (5,2). I a prop dels valors dels primers països europeus: els Països Baixos (6,3), Noruega (5,7), Suïssa (5,4) i Israel (5,3); i per sobre de Luxemburg (5,0) i del Regne Unit (5,0).

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

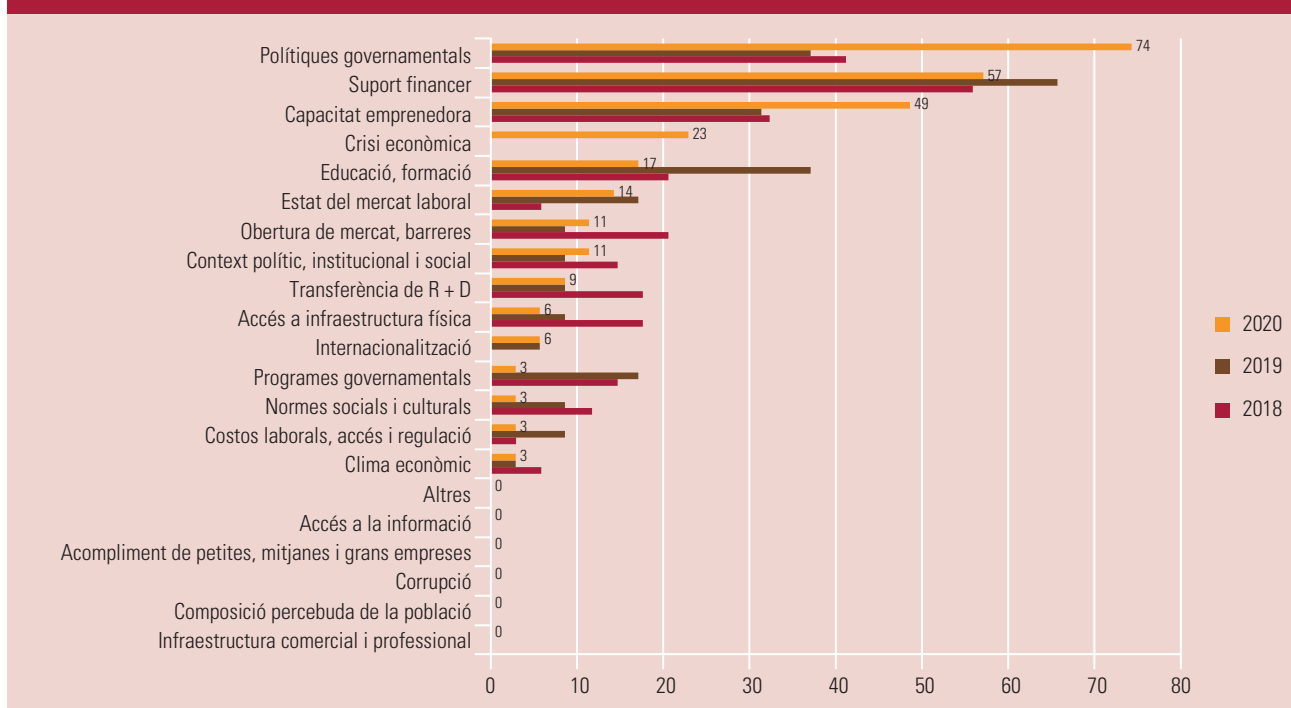
En l'enquesta als experts també hi ha una sèrie de preguntes obertes en les quals cadascun d'ells pot esmentar fins a 3 temes que consideri que poden ser obstacles a l'activitat emprenedora, suports a aquesta i, finalment, les recomanacions per a la millora del context per emprendre a Catalunya.

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2020 (Gràfic 6.4) són: polítiques públiques (74%), suport financer (57%) i capacitat emprenedora (57%).

Les polítiques públiques, que l'any passat van ser el segon principal obstacle (37%), han passat a ser el primer. Els experts remarquen la seva insuficiència per reduir l'impacte de la pandèmia i reactivar l'economia. Malgrat que el govern va anar implementant mesures i programes al llarg del 2020, els experts consideren que van ser insuficients, especialment per a autònoms i pimes. Taxes i impostos es van mantenir, fins i tot sense percebre ingressos.

D'altra banda, es torna a esmentar el clima polític a Catalunya, la inestabilitat política i institucional, així com la manca de recursos d'alguns departaments de la Generalitat, especialment els d'Empresa i Treball, per desenvolupar una política industrial i de suport a llarg termini. S'incideix en la necessitat d'un govern estable a Catalunya, que pugui treure endavant uns pressupostos ajustats a les necessitats actuals.

Gràfic 6.4. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020



El finançament, que ocupava el primer lloc els anys anteriors, en aquesta edició ha estat el segon. El confinament ha suposat per a molts negocis una caiguda important de la facturació i fortes tensions de liquiditat amb la qual fer front als costos fixos i als deutes.

En tercer lloc, s'esmenta la manca de capacitat emprenedora (49%) en una situació de crisi econòmica (23%, quart obstacle), de feblesa de la demanda pel confinament, així com de la incertesa derivada.

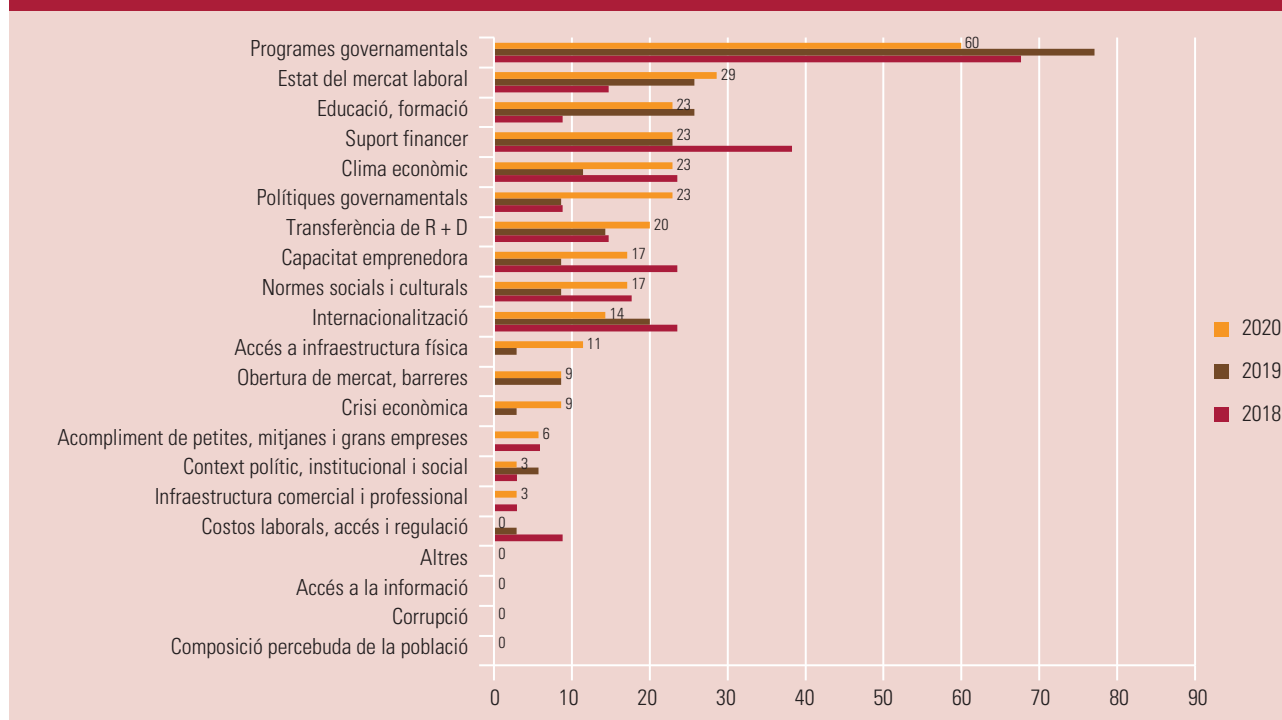
Els tres principals factors de suport (Gràfic 6.5) són els mateixos que el 2019: programes públics (60%), estat del mercat laboral (29%) i educació i formació (23%).

Per cinquè any consecutiu els programes públics han estat el factor de suport amb una major valoració, molt superior a la d'Espanya (28%) i Europa (32%). Precisament, a Europa aquest últim també ha estat el principal factor impulsor. Mentre que a Espanya ho ha estat la transferència de R+D (91%), destacant els experts l'ús de les tecnologies i la transformació digital per adaptar-se a les noves condicions del mercat a causa de les restriccions de distanciament social i confinament. Als Estats Units els dos primers, a gran distància de la resta, han estat el context polític, institucional i social (59%) i l'educació i formació (53%).

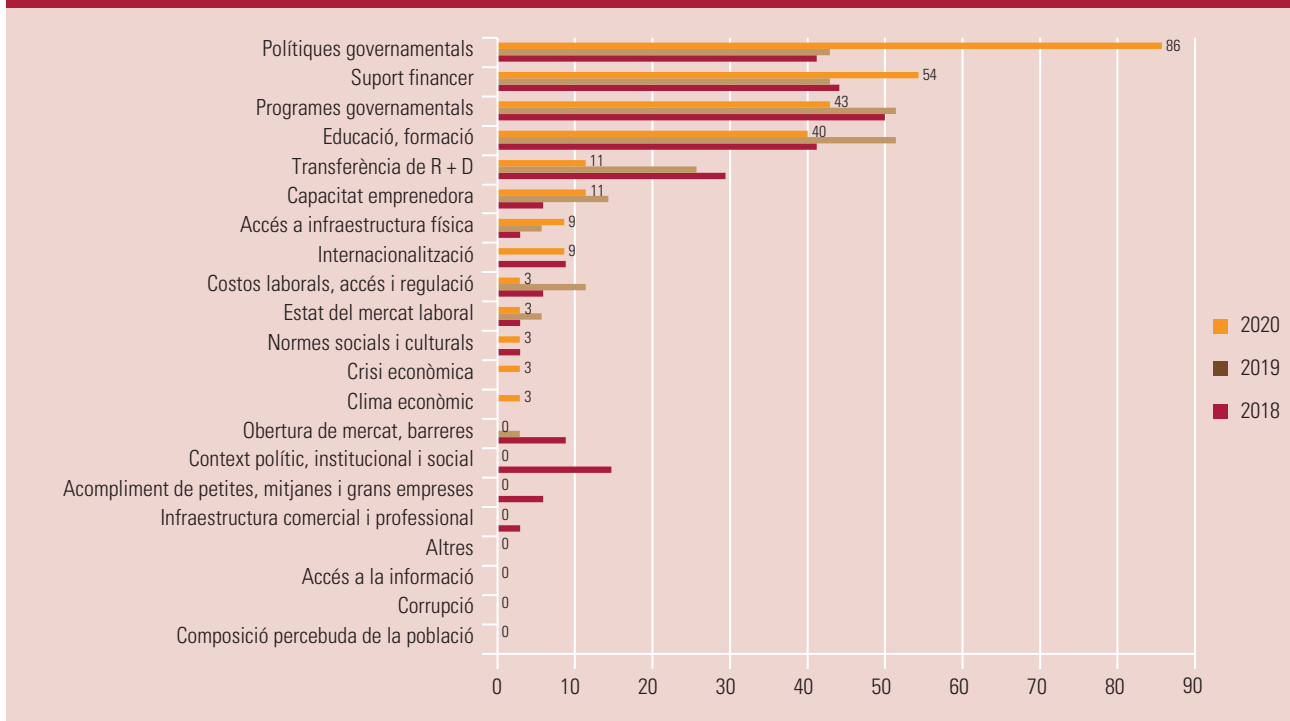
Novament, el principal factor impulsor de l'activitat emprenedora esmentat pels experts és la consolidació d'un potent ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona, d'un dels millors *hubs* tecnològics a nivell europeu.

Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora, el Gràfic 6.6 mostra els resultats obtinguts a partir de l'opinió dels experts entrevistats. Les quatre principals recomanacions són les mateixes, tot i que amb diferent intensitat, que en els últims anys: polítiques públiques (86%), suport financer (54%), programes d'institucions públiques (43%) i educació i formació (40%). Coincideixen, tot i que amb diferents valors, amb les d'Europa: polítiques públiques (98%), educació i formació (44%), suport financer (32%) i programes públics (19%).

Gràfic 6.5. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020



Gràfic 6.6. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020



El setembre del 2020, moment en què s'entrevista la majoria dels experts, existeix una gran incertesa sobre si les mesures i ajuts que el Govern espanyol havia ofert per superar la crisi serien suficients. Els préstecs aprovats fins a aquella data es consideraven insuficients per cobrir la manca de liquiditat ocasionada pel coronavirus. Consideraven necessari, per part del Govern central, un pla de rescat urgent i potent, més prestacions a fons perdut o altres mesures per reduir l'impacte de la crisi, sobretot per als sectors més afectats (els relacionats amb el turisme, viatges, esdeveniments, oci *offline*, comerç *offline*, publicitat...).

I, per part del govern autonòmic, que la seva política empresarial i industrial quedi plasmada en uns pressupostos rellevants, que potenciïn la qualitat de les iniciatives emprenedores i la grandària de les empreses (programes de creixement), claus per a la regeneració del teixit empresarial i la millora de la productivitat. Que impulsés estratègicament els grans motors de canvi: mobilitat (cotxe elèctric), digitalització, economia col·laborativa, energia (renovables, autoconsum). Així com mesures concretes per potenciar la transferència de tecnologia i la creació d'empreses *deep tech*, de *startups* tecnològiques disruptores.

Pel que fa a les mesures fiscals, també es valoraven totalment insuficients (com, per exemple, els ajornaments automàtics de sis mesos de fins a 30.000 € sense garanties i amb tres mesos de carència d'interessos). S'han d'aplicar un conjunt de mesures fiscals que ajudin a reduir l'impacte del coronavirus i que, al seu torn, incentivin i animin els empresaris a reprendre la seva activitat econòmica. Per a autònoms i pimes afectats per haver hagut d'aturar la seva activitat per l'estat d'alarma, els ajornaments haurien de ser més elevats i amb menors requisits i garanties. I, simultàniament, resoldre les febleses de la tramitació digital amb la Seguretat Social i amb Hisenda, que han ocasionat greus problemes durant el confinament.

Pel que fa a l'educació, cal adaptar l'oferta formativa a la demanda empresarial. De nou algunes de les persones expertes tornen a incidir en la necessitat de la formació dual, tant en FP com a la universitat. I treballar les competències innovadores, especialment en els negocis existents (intraemprenadors); les competències digitals, tant per competir en nous models de negoci com per digitalitzar la gestió de l'empresa; i les compe-

tències “soft” (lideratge, gestió d’equips...). Tant en l’educació com en els mitjans de comunicació continua sent necessària la sensibilització de la funció emprenedora, que es visualitzin models de referència i que emprendre genera bon estatus social i econòmic.

6.4. Impacte de la Covid-19 en l’activitat emprenedora de Catalunya

Tal com s’ha indicat anteriorment, l’impacte de la pandèmia en l’economia catalana ha estat superior al de les economies espanyola i europea. No obstant això, la valoració mitjana que realitzaven els experts de les condicions per emprendre a Catalunya (5,2) era relativament bona, sent superior tant a la d’Espanya (4,7) com a la d’Europa (4,6). Segurament, també a causa de com valoren la resposta dels emprenedors i del govern a les conseqüències de la Covid-19:

- Resposta dels emprenedors catalans a les conseqüències de la Covid-19: 7,0, enfront del 6,2 d’Espanya i el 6,5 d’Europa.
- Resposta del govern a les conseqüències de la Covid-19: 5,5, enfront del 3,5 d’Espanya i el 5,3 d’Europa.

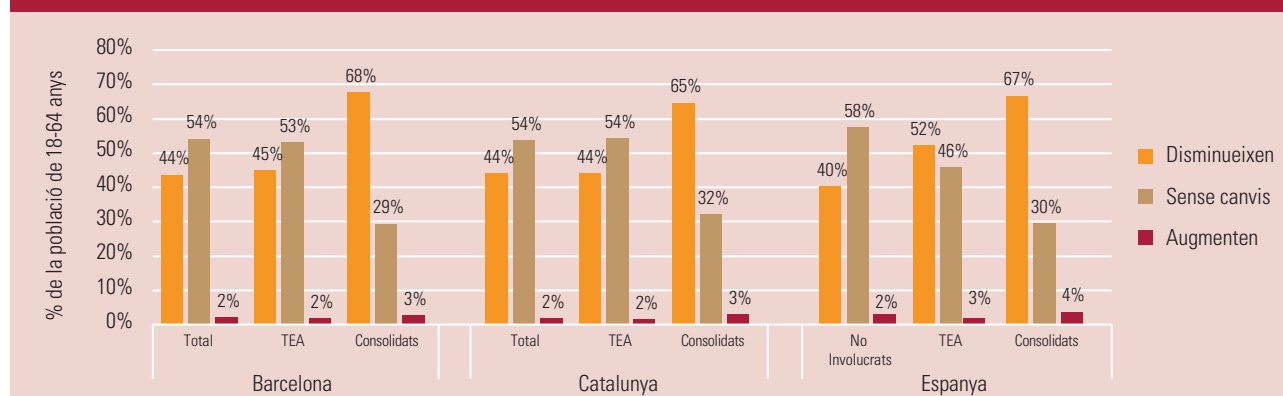
D’altra banda, també en el qüestionari a la població adulta (APS) s’hi han introduït aquest any diverses preguntes relatives a l’impacte de la Covid. A continuació glossarem breument els resultats obtinguts.

En primer lloc, ens referirem a les preguntes adreçades a tota la mostra i que es refereixen a l’impacte de la Covid en els ingressos de la llar, a la situació laboral de l’entrevistat i, finalment, a l’impacte de la Covid en la creació i el tancament d’empreses.

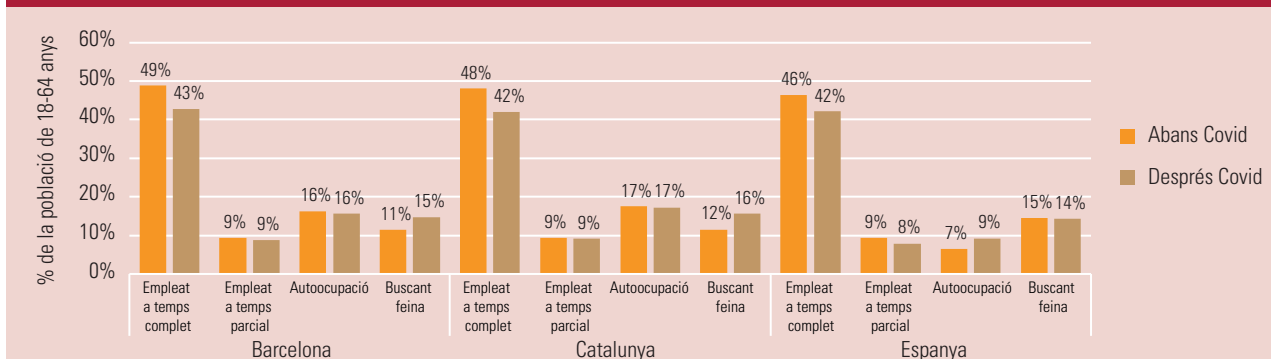
Un 44% de les mostres de Barcelona i de Catalunya (Gràfic 6.7) responen que arran de la Covid han disminuït els ingressos de la llar i un 2% que han augmentat. Els empresaris consolidats (empreses amb una antiguitat superior als 3,5 anys) mostren percentatges de disminució més de vint punts superiors. Els resultats d’Espanya són anàlegs als de Catalunya.

En relació amb el canvi de situació laboral/professional arran de la Covid (Gràfic 6.8), tant a Barcelona com a Catalunya s’observa que disminueix 6 punts percentuals el pes dels empleats a temps complet i augmenta 4 punts el pes dels que estan buscant ocupació. A Espanya la disminució d’empleats a temps complet o parcial és de 5 punts i l’augment de l’autoocupació, de 3 punts.

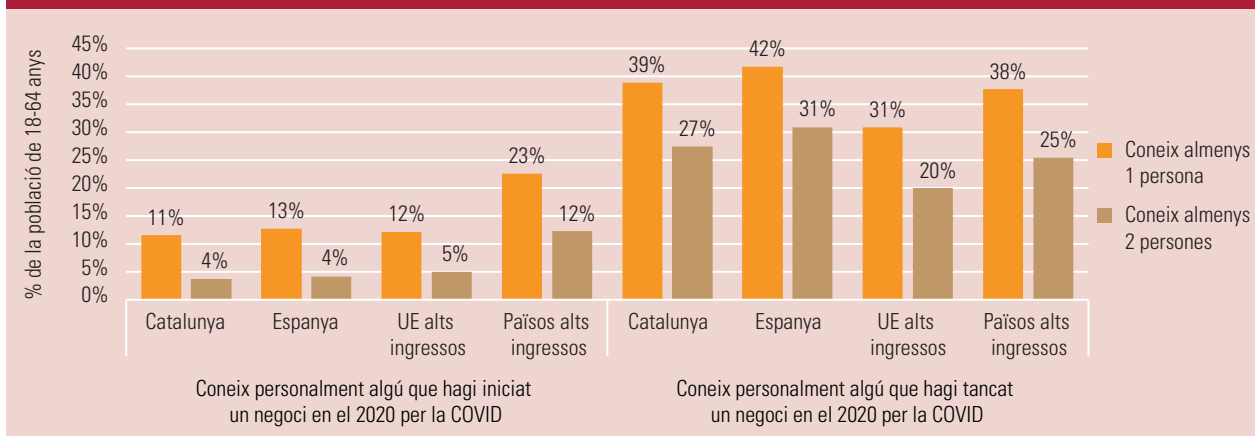
Gràfic 6.7. Variació dels ingressos de la llar a causa de la pandèmia



Gràfic 6.8. Canvi de la situació laboral arran de la pandèmia



Gràfic 6.9. Persones que coneix que hagin iniciat o tancat un negoci a conseqüència de la pandèmia

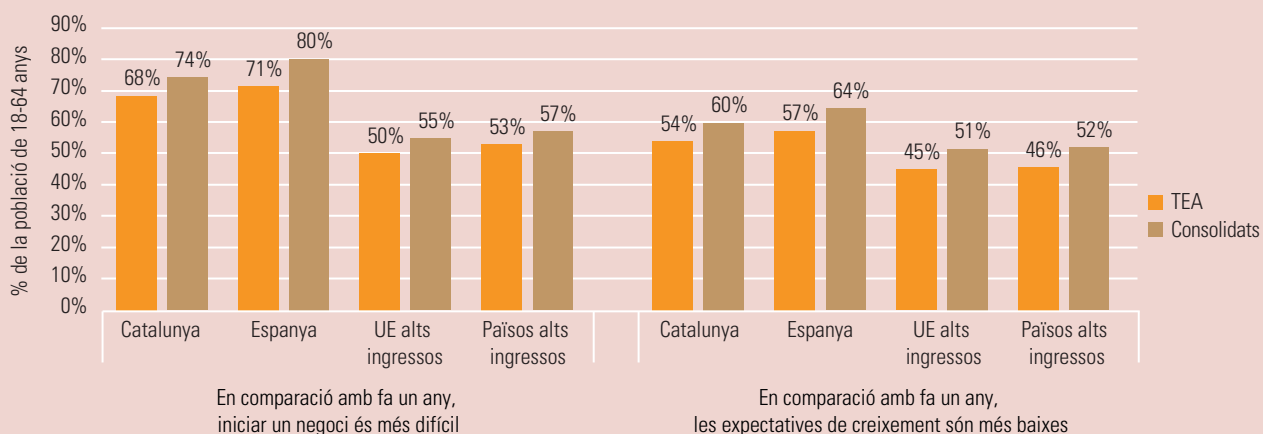


L'impacte de la Covid en el tancament i la creació d'empreses es mesura de manera indirecta a través de la pregunta, que es fa a tots els enquestats, sobre el nombre de persones que l'entrevistat coneix personalment que han tancat o iniciat una empresa arran de la Covid (Gràfic 6.9). Als països d'alts ingressos s'observa un indicador major que a Catalunya i Espanya de creació d'empreses a conseqüència de la Covid. També és destacable el major percentatge que s'observa a Espanya pel que fa al tancament d'empreses.

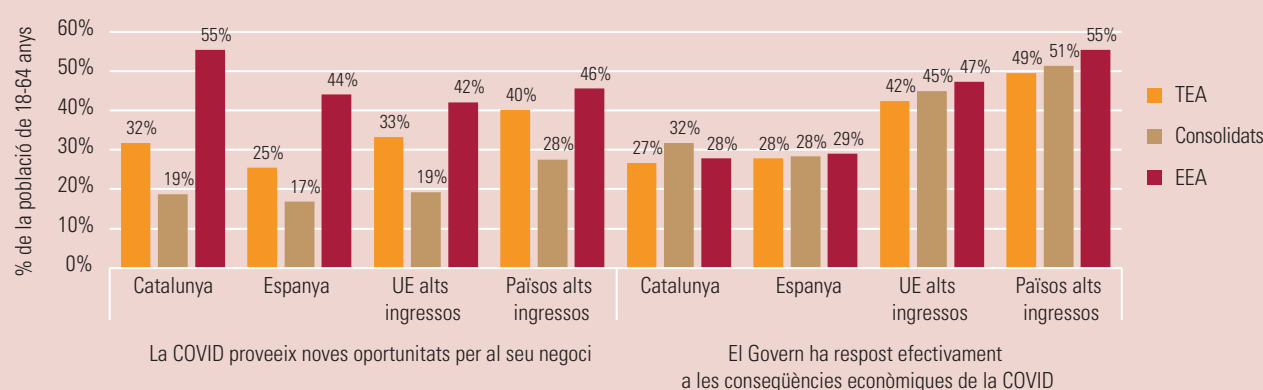
Un segon grup de preguntes està adreçat exclusivament als empresaris TEA (empreses recents) o consolidats (empreses de més de 3,5 anys) i fan referència, d'una banda, a com ha influït la Covid en la dificultat de crear una empresa, i de l'altra, a les expectatives de creixement (Gràfic 6.10). En aquest gràfic observem que les expectatives de major dificultat i menor creixement arran de la Covid són superiors en la mostra espanyola que en la catalana. Per contra, observem que en la mostra de països d'alts ingressos aquests percentatges són netament inferiors als de Catalunya i Espanya, la qual cosa indica l'existència d'unes millors expectatives en aquests països.

Un tercer grup de qüestions estan adreçades a TEA, als consolidats i, també, als intraemprenedors (EEA), i fan referència a noves oportunitats de negoci derivades de la Covid i a l'adequació de la resposta del govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia. En el Gràfic 6.11 observem que la percepció sobre l'adequació de la resposta del govern és molt més positiva en les mitjanes dels països d'alts ingressos que a Catalunya i Espanya. D'altra banda, observem una major percepció d'oportunitats de negoci derivades de la Covid en els intraemprenedors i menor en els consolidats.

Gràfic 6.10. Canvis a causa de la pandèmia del nivell de dificultat per iniciar un negoci i de les expectatives de creixement



Gràfic 6.11. Noves oportunitats i resposta del govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia



Finalment, glossarem breument les respostes a dues preguntes adreçades a col·lectius molt concrets. En primer lloc, als que manifesten tenir la intenció de crear una empresa pròpia (emprenedors potencials): un 62% a Barcelona, un 57% a Catalunya, un 54% a Espanya i un 59% en el conjunt de països d'alts ingressos responen que això es deu almenys en alguna mesura a la pandèmia. La segona pregunta es refereix al col·lectiu dels que han tancat una empresa. Tal com hem vist en l'apartat 3, a Catalunya un 24,7% dels que han tancat una empresa respon que aquesta decisió es deu a la pandèmia del coronavirus.

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.
- 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.
- Audretsch, D.B.; Fritsch, M. (2002): "Growth regimes over time and space", *Regional Studies*, 36: 113-124.
- Autio, E.; Acs, Z. (2010): "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4: 234-251.
- Bandura, A. (1986): "The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory", *Journal of Clinical and Social Psychology*, 4, 359-373.
- Bosma, N.; Hill, S.; Ionescu-Somers, A.; Kelley, D.; Guerrero, M.; Schott, T. (2021): *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021. Global Report*.
- Capelleras, J.L.; Contín-Pilart, I.; Larraza-Kintana, M.; Martín-Sánchez, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.
- Capelleras, J.L.; Contín-Pilart, I.; Larraza-Kintana, M.; Martín-Sánchez, V. (2013): "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship", *Journal of Regional Science*, 26: 96-113.
- Colombo, M.G.; 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(6): 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.
- Kirzner, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- 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.
- Mason, C.; Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. Final Report to OECD, París.
- 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.
- Storey, D.J.; Greene, F.J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. Londres: Pearson.

Llistat de taules, figures i gràfics

Llistat de taules

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2020/21 agrupats per nivell d'ingressos	5
Taula 1.2. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana	7
Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2020.....	18
Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2020	19
Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2020.....	20
Taula 2.1. Percepcions, valors i actituds per emprendre de la població adulta el 2020. Anàlisi per tipus d'economia	38
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 2020 classificats per nivell d'ingressos	55
Taula 4.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Catalunya 2016-2020	84
Taula 4.2. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona 2016-2020.....	84
Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional en el 2020. Anàlisi per tipus d'economia.....	87
Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020	91
Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020	92
Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya en el 2020	92
Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona en el 2020.....	92
Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, Catalunya i resta de Comunitats Autònomes en el 2020.....	107

Llistat de figures

Figura 1.1. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM	6
Figura 1.2. Model conceptual GEM	8
Figura 1.3. Fases del procés emprenedor i característiques de l'emprenedor en el projecte GEM	9
Figura 2.1. Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa.....	21

Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic	22
Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional	23
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació	24
Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya	25
Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida.....	25
Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora	26
Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora	27
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	27
Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos.....	28

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre.....	29
Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre	29
Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència	30
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos dependent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora	31
Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre dependent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora	31
Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre dependent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora	32
Gràfic 2.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenedors potencials)	33
Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos	34
Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya.....	34
Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor.....	35
Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a nivell 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 2020	36
Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb 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 2020	37
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta que hi està involucrada....	40
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya en el 2020.....	40
Gràfic 3.3. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020	41
Gràfic 3.4. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020	41
Gràfic 3.5. El procés emprenedor a Espanya en el 2020.....	42
Gràfic 3.6. El procés emprenedor als països d'Europa d'alts ingressos en el 2020	42
Gràfic 3.7. El procés emprenedor en Països GEM d'alts ingressos en el 2020	43
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals	43
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals	44
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals.....	44
Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals	45
Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor en Països GEM d'alts ingressos amb variacions interanuals	45
Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2020	46
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	47
Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2004-2020	47
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos	48

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 2007-2020, desglossat en aquells en què el negoci continua (traspàs) o bé tanca.	48
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020	49
Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020	49
Gràfic 3.20. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos durant el període 2007-2020.....	49
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, Espanya, Europa i Països GEM amb economies d'alts ingressos en els anys 2019-20.....	51
Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2020) de països i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2020)	51
Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador EEA (2020) de comunitats autònomes i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2019)	52
Gràfic 3.24. Relació quadràtica entre l'indicador TEA (2020) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2020)	53
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 2020.....	56
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 2020	57
Gràfic 4.1. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020 segons el motiu per emprendre.....	59
Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Catalunya en el 2019 i el 2020 segons el motiu per emprendre (base 100)	59
Gràfic 4.3. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020 segons el motiu per emprendre.....	60
Gràfic 4.4. El procés emprenedor a Barcelona en el 2019 i el 2020 segons el motiu per emprendre.....	60
Gràfic 4.5. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu per emprendre en emprenedors en fase inicial (TEA) 2020.....	61
Gràfic 4.6. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu per emprendre en emprenedors consolidats.....	61
Gràfic 4.7. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM respecte del motiu "perquè la feina és escassa": 2019 i 2020	62
Gràfic 4.8. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya en el 2020.....	62
Gràfic 4.9. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona en el 2020.....	63
Gràfic 4.10. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya en el 2019 i el 2020	63
Gràfic 4.11 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020	64

Gràfic 4.12. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2006-2020 ...	64
Gràfic 4.13. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Barcelona durant el període 2006-2020 ...	65
Gràfic 4.14. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020.....	65
Gràfic 4.15. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020.....	65
Gràfic 4.16. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020, segons si disposa d'educació específica per emprendre	66
Gràfic 4.17. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020	67
Gràfic 4.18. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020	67
Gràfic 4.19. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector transformador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020.....	67
Gràfic 4.20. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis a empreses a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020.....	68
Gràfic 4.21. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) del sector de serveis al consumidor a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2006-2020.....	68
Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020.....	69
Gràfic 4.23. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2006-2020.....	70
Gràfic 4.24. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la grandària en ocupació esperada al cap de cinc anys en el període 2006-2020.....	70
Gràfic 4.25. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la grandària en ocupació esperada al cap de cinc anys en el període 2006-2020	71
Gràfic 4.26. 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 2006-2020	71
Gràfic 4.27. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2006-2020.....	71
Gràfic 4.28. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020	72
Gràfic 4.29. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020	72
Gràfic 4.30. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020	73
Gràfic 4.31. 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, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020.....	73
Gràfic 4.32. Proporció dels emprenedors consolidats (EB) que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2020	74
Gràfic 4.33. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis	75
Gràfic 4.34. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis en el 2019 i el 2020	75
Gràfic 4.35. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis	75

Gràfic 4.36. El procés emprenedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis en el 2019 i el 2020	76
Gràfic 4.37. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el 2019 i el 2020. Sense productes nous.....	76
Gràfic 4.38. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el 2019 i el 2020. Novetat de productes d'àmbit internacional.....	76
Gràfic 4.39. El procés emprenedor a Catalunya en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments	77
Gràfic 4.40. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el 2019 i el 2020.....	78
Gràfic 4.41. El procés emprenedor a Barcelona en el 2020 segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments	78
Gràfic 4.42. El procés emprenedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el 2019 i el 2020.....	79
Gràfic 4.43. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el 2019 i el 2020. Sense tecnologies noves	79
Gràfic 4.44. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el 2019 i el 2020. Novetat de processos d'àmbit internacional	80
Gràfic 4.45. Distribució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el nivell tecnològic del seu sector 2020	80
Gràfic 4.46. Distribució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el nivell tecnològic del seu sector 2020.....	80
Gràfic 4.47. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats situats en sectors de tecnologia mitjana o alta a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2020.....	81
Gràfic 4.48. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2020	81
Gràfic 4.49. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2006-2020	82
Gràfic 4.50. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2006-2020	82
Gràfic 4.51. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors consolidats a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2006-2020.....	83
Gràfic 4.52. Àmbit de mercat i novetat de productes o processos dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en 2019 i 2020	83
Gràfic 4.53. Percentatge mitjà, segons la font d'origen, del capital llavor requerit per a la posada en marxa i el desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya en 2020	85
Gràfic 4.54. 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 2004-2020	85
Gràfic 4.55. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb 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 2020.....	88
Gràfic 4.56. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb 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 2020 tenien un nivell tecnològic mitjà/alt, tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys.....	89

Gràfic 4.57. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i Països GEM d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en el 2020	90
Gràfic 4.58. Posicionament de Barcelona en comparació amb la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en el 2020	90
Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020	93
Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020	94
Gràfic 5.3. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2020.....	94
Gràfic 5.4. Evolució índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64 anys) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2020	95
Gràfic 5.5. Evolució índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2006-2020	95
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat	96
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.....	96
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.....	97
Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020	98
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020.....	98
Gràfic 5.11. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2020 ...	99
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2020	99
Gràfic 5.13. Evolució TEA femení a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2004-2020	100
Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2020.....	101
Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya en el 2020	101
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons gènere a Catalunya en el 2020	102
Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya en el 2020	102
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 2020	103
Gràfic 5.19. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2020	104
Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020 per nivell de renda	104
Gràfic 5.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020 per nivell de renda	105
Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2020 per situació laboral	106
Gràfic 5.23. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2020 per situació laboral.....	106
Gràfic 5.24. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2020.....	106
Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes de les persones expertes entrevistades sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2019-2020) (escala 0 a 10).....	110
Gràfic 6.2. Valoració mitjana de les persones expertes sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, Europa i països GEM d'alts ingressos 2020.....	110

Gràfic 6.3. Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI) 2020.....	111
Gràfic 6.4. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020	112
Gràfic 6.5. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020	113
Gràfic 6.6. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2016-2020.....	114
Gràfic 6.7. Variació dels ingressos de la llar a causa de la pandèmia	115
Gràfic 6.8. Canvi de la situació laboral arran de la pandèmia	116
Gràfic 6.9. Persones que coneix que hagin iniciat o tancat un negoci a conseqüència de la pandèmia	116
Gràfic 6.10. Canvis a causa de la pandèmia del nivell de dificultat per iniciar un negoci i de les expectatives de creixement.....	117
Gràfic 6.11. Noves oportunitats i resposta del govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia	117

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2020-2021

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Nacional	Observatori de l'Emprenedoria d'Espanya ENISA	Ana Fernández-Laviada (Presidenta de l'Observatori) Isabel Neira Gómez (Directora Tècnica GEM Espanya) Paula San Martín Espina (Secretària de l'Observatori) Isabel Neira Gómez i Yago Atrio Lema (Equip Direcció Tècnica GEM Espanya) Isidro de Pablo López, José Ruiz Navarro i María Saiz (Comitè de direcció de l'Observatori) Sebastián Pérez Vides (Director de Comunicació GEM Espanya)	Observatori de l'Emprenedoria d'Espanya ENISA Observatori Mapfre de Finances Sostenibles
Andalusia	Universitat de Cadis	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalusia) Carmen Camelo Ordaz José Manuel Sánchez Vázquez Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal	Junta d'Andalusia. Conselleria de Transformació Econòmica, Indústria, Coneixement i Universitats
Almeria	Universitat d'Almeria	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universitat d'Almeria Junta d'Andalusia
Cadis	Universitat de Cadis	Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Carmen Virués Vega Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal	Universitat de Cadis IEDT, Diputació de Cadis
Còrdova	Universitat Loyola	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Emilio Morales Fernández Joaquín García-Tapial Mercedes Pérez Millán	Universitat Loyola
Granada	Universitat de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana María Bojica Francisco Javier Melero Rus Jenny María Ruiz Jiménez Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo	Universitat de Granada

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Jaén	Universitat de Jaén	María Jesús Hernández Ortiz (Coordinadora) Elija García Martí José García Vico Lucas Antonio Cañas Lozano Manuel Carlos Vallejo Martos María Gutiérrez Salcedo Raquel Barreda Tarazona	Universitat de Jaén
Màlaga	Universitat de Màlaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universitat de Màlaga Ajuntament de Màlaga Càtedra Emprenedoria Promalaga
Sevilla	Universitat Pablo de Olavide Universitat de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Aida del Cubo Antonio Carmona Lavado Inmaculada Jaén Figueroa Ana Pérez Luño Elena Sousa José Fernández Serrano	Universitat Pablo de Olavide INNLAB Universitat de Sevilla PYMED (Gr. Recerca) Prodetur (Diputació de Sevilla)
Aragó	Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Codirector GEM-Aragó) Consuelo González Gil (Codirectora GEM-Aragó) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Javier Montero Villacampa Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundació Emprendre a l'Aragó Càtedra Emprendre Departament d'Indústria, Competitivitat i Desenvolupament Empresarial del Govern d'Aragó
Astúries	Universitat d'Oviedo	Jesús Ángel del Brío González (Codirector GEM-Astúries) Manuel González Díaz (Codirector GEM- Astúries) Begoña Cueto Iglesias María Mitre Aranda Virginia Barba Sánchez Matías Mayor Fernández	Càtedra d'Emprenedoria Universitat d'Oviedo Caixa Rural d'Astúries
Balears	Universitat de les Illes Balears	Julio Batle Lorente (Director GEM-Balears) Maria Sard Bauzà (Directora Tècnica GEM-Balears) Bartolomé Deyà Tortella Francina Orfila Sintés César Llorente López Joan Garau Vadell M. Vanessa Díaz Moriana Marco Antonio Robledo Camacho	Institut d'Innovació Empresarial. Govern Balear Conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius Laboratori d'Emprenedoria i Innovació Social. Universitat de les Illes Balears

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Canàries	Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Ana L. González Pérez Carmen Inés Ruiz de la Rosa Desiderio García Almeida Desiderio Gutiérrez Taño Domingo Verano Tacoronte Francisco J. García Rodríguez Esperanza Gil Soto Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera	Conselleria d'Economia, Coneixement i Ocupació Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna
Cantàbria	Càtedra Pime de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández-Laviada (Directora Executiva GEM-Cantàbria) Paula San Martín Espina (Directora Tècnica GEM-Cantàbria) Andrea Pérez Ruiz Carlos López Gutiérrez Estefanía Palazuelos Cobo Javier Montoya del Corte Lidia Sánchez Ruiz Elsa Díez Busto	SODERCAN. Govern Regional de Cantàbria. Conselleria d'Universitats, Igualtat, Cultura i Esport Santander Universitats
Catalunya	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Enric Genescà Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Teresa Obis	Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Empresa Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Treball Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
Castella-la Manxa	Universitat de Castella-la Manxa	Juan J. Jiménez Moreno (Director GEM-Castella-la Manxa) Ángela González Moreno (Directora Tècnica GEM-Castella-la Manxa) Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz 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 (Codirector GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez (Codirectora GEM-Castella i Lleó) Constantino García Ramos Daniel Alonso Martínez José Luis de Godos Díez	Universitat de Lleó

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Ceuta	Universitat de Granada	Gabriel García-Parada Arias (Director GEM-Ceuta) José Aguado Romero Juan Miguel Alcántara Pilar Lázaro Rodríguez Ariza Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez	Càtedra Santander de l'Empresa Familiar de la Universitat de Granada PROCESA: Societat Privada Municipal per al Foment i Promoció del Desenvolupament Socioeconòmic de Ceuta S.A.
Comunitat Autònoma de Madrid	Universitat Autònoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Iñaki Ortega Cachón (Deusto Business School Madrid) Iván Soto de Andrés (Deusto Business School Madrid) Adriana Pérez Encinas Miguel Angoitia Grijalba Yolanda Bueno Hernández	Fundació per al Coneixement Madrid+d Comunitat de Madrid Universitat Autònoma de Madrid
Comunitat Valenciana	Universitat Miguel Hernández d'Elx	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Tècnic GEM-C. Valenciana) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada de la Cruz Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M.ª Isabel Borreguero Guerra	Universitat Miguel Hernández d'Elx Generalitat Valenciana. Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball Air Nostrum Aligrupo Catral Garden Centres Europeus d'Empreses Innovadores de la Comunitat Valenciana Fundació Juan Perán-Pikolinos Fundació Manuel Peláez Castillo Escola d'Empresaris (EDEM) Grup Eulen Grup Soledad Seur Vectalia
Extremadura	Fundació Xavier de Salas – Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Executiu GEM-Extremadura) Mari Cruz Sánchez Escobedo (Directora Tècnica GEM-Extremadura) Antonio Fernández Portillo (Responsable de dades) J. Carlos Díaz Casero Manuel Almodóvar González María Calzado Barbero Nuria Ramos Vecino Roberto Alejandro Hernández Renner	Universitat d'Extremadura Junta d'Extremadura Sodiex Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grup Ros Multimedia Diputació de Badajoz Tambo Tany Nature

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Galícia	Universitat de Santiago de Compostel·la (USC) Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galícia) Isabel Neira Gómez (Directora Tècnica GEM-Galícia) Sara Fernández López Emilio Ruzo Sanmartín David Rodeiro Pazos Marta Portela Maseda Jacobo Feás Vázquez Nuria Calvo Babío Lucía Rey Ares Alberto Vaquero García Pilar Piñeiro García Guillermo Andrés Zapata Huamaní Yago Atrio Lema Norberto Penedo Rey Fany Suárez Mansilla Enrique Gómez Fernández	Universitat de Santiago de Compostel·la (USC) Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE) Secretaria General d'Universitats (Xunta de Galícia)
La Rioja	Associació Observatori de l'Emprenedoria i el Desenvolupament Empresarial de la Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Juan Manuel Domínguez Ortega (Coordinador Tècnic GEM Rioja) Sara Calvo (Coordinadora Acadèmica GEM-Rioja) Andrés Morales José Eduardo Rodríguez Osés Lara Mata	Agència de Desenvolupament Econòmic de la Rioja (Govern de la Rioja) Universitat Internacional de la Rioja (UNIR) Iberaval Societat de Garantia Recíproca Ricari Desenvolupament d'Inversions de la Rioja Grup OJA JIG Digital
Melilla	Universitat de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Ana María Bojica Jenny María Ruiz Jiménez Matilde Ruiz Arroyo Rocío Llamas Sánchez	Universitat de Granada
Múrcia	Universitat de Múrcia	Alicia Rubio Bañón (Codirectora GEM-Múrcia) Antonio Aragón Sánchez (Codirector GEM-Múrcia) Catalina Nicolás Martínez Gabriel Lozano Reina Gregorio Sánchez Marín Joaquín Longinos Marín Rives José Andrés López Yepes Juan Samuel Baixauli Soler María Belda Ruiz María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Nuria Nevers Esteban Lloret	Conselleria d'Indústria, Empresa i Portaveu Institut de Foment de la Regió de Múrcia Bankia Fons Europeu de Desenvolupament Regional Centre d'Iniciatives Municipals de Múrcia Càtedra d'Emprenedors Universitat de Múrcia

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Navarra	<p>Universitat Pública de Navarra-INARBE</p> <p>Universitat de la Rioja</p> <p>King's College London (UK)</p>	<p>Ignacio Contín Pilart (Codirector GEM-Navarra)</p> <p>Martin Larraza Kintana (Codirector GEM-Navarra)</p> <p>Raquel Orcos Sánchez</p> <p>Víctor Martín Sánchez</p>	<p>Universitat Pública de Navarra-INARBE</p> <p>Govern de Navarra - CEIN</p>
País Basc	<p>Universitat del País Basc UPV/EHU</p> <p>Deusto Business School</p> <p>Mondragón Unibertsitatea</p> <p>Universitat del País Basc UPV/EHU</p> <p>Deusto Business School</p> <p>Universitat Autònoma de Barcelona</p>	<p>María Saiz (Directora Executiva GEM-País Basc)</p> <p>José L. González-Pernía (Director Tècnic GEM-País Basc)</p> <p>Aimar Basáñez Zulueta</p> <p>David Urbano</p> <p>Iñaki Peña</p> <p>Jon Hoyos</p> <p>Nathaly Pinzón Rubio</p> <p>Nerea González</p> <p>Rebeca Martín Díez</p>	<p>Universitat del País Basc</p> <p>Universitat de Deusto</p> <p>Mondragón Unibertsitatea</p> <p>Grup Spri Taldea</p> <p>Govern Basc. Departament de Desenvolupament Econòmic i Infraestructures</p> <p>Diputació Foral de Biscaia</p> <p>Diputació Foral de Guipúscoa</p> <p>Diputació Foral d'Àlaba</p> <p>FESIDE</p> <p>Observatori Basc d'Emprenedoria</p>
Treball de camp GEM Espanya	<p>Institut Opinòmetre (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)</p>	<p>Josep Ribó (Director gerent)</p> <p>Joaquín Vallés (Direcció i coordinació tècnica)</p>	<p>Observatori de l'Emprenedoria d'Espanya_XARXA GEM Espanya</p>

Global Entrepreneurship Monitor

Informe GEM Catalunya 2020-2021

