

Global Entrepreneurship Monitor Informe executiu Catalunya 2015

GEM

100%

100%

100%

0%

100%

0%

catalunya
empren

Generalitat
de Catalunya

Diputació
Barcelona

Àrea de Desenvolupament
Econòmic Local

ierm
INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS
I METROPOLITANS DE BARCELONA

Universitat
Autònoma
de Barcelona

Global
Entrepreneurship
Monitor
**Informe executiu
Catalunya 2015**

Amb la col·laboració de:



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

Autors i equip de recerca:

Carlos Guallarte (Director GEM Catalunya)

Joan Lluís Capelleras

Marc Fíguls

Enric Genescà

Teresa Obis

ISBN: 978-84-92940-22-6

Dipòsit legal: B 11349-2016

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.

ÍNDEX

1. Presentació i resum executiu	4
1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor): abast i metodologia	4
1.1.1 Àmbit geogràfic	4
1.1.2 Bases de dades i fonts d'informació	6
1.1.3 Esquema conceptual del projecte GEM. Relació entre les principals variables	7
1.2. Resum executiu	10
1.3. Quadre de comandament integral	15
2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana	18
2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora	19
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre	25
2.3. La intenció d'emprendre	31
2.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre	32
3. Activitat emprenedora i les seves característiques	37
3.1. Indicadors del procés emprenedor	37
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	43
3.3. Activitat intraprenedora	48
3.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de l'activitat emprenedora	50
4. Perfil empresarial i aspiracions de l'activitat emprenedora a Catalunya	55
4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat	56
4.2. Aspectes generals del negoci	61
4.3. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	64
4.4. Aspiracions de l'activitat emprenedora	65
4.4.1. Expectatives de creixement	65
4.4.2. Orientació innovadora	67
4.4.3. Orientació internacional	70
4.5. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de les aspiracions de l'activitat emprenedora	71
5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor	78
5.1. Distribució per edat	78
5.2. Distribució per gènere	83
5.3. Distribució per nivell d'educació	88
5.4. Distribució per nivell renda	91
5.5. Distribució per situació laboral	94
6. L'entorn emprenedor	96
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	97
6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	100
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya	102
Bibliografia	107
Llistat de taules, figures i gràfics	109
Llistat de taules	109
Llistat de figures	109
Llistat de gràfics	109
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2015	116

1. Presentació i resum executiu

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

El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) té per objectiu l'anàlisi del procés de creació d'empreses i l'estudi dels determinants de la seva intensitat a cada un dels països que hi participen. La creació d'empreses és la sàvia del sistema d'economia de mercat i un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país (Audretsch i Fritsch, 2002; Acs, Armington i Zhang, 2007), tant per la seva influència sobre el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storei i Greene, 2010) i, consegüentment, clau per assolir una economia competitiva i sostenible, garant del benestar social (Lundström *et al.*, 2014).

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

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

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

Anualment, s'emeten informes a escala mundial i de cada país participant sobre les fases del procés emprenedor; les característiques, motivacions i ambicions dels emprenedors; les actituds de la societat envers aquesta funció i, finalment, la qualitat dels entorns als quals s'enfronten a cada país aquells que es proposen posar en funcionament una nova activitat empresarial.

1.1.1 Àmbit geogràfic

A aquest projecte s'hi han anat sumant els equips d'investigació de les principals universitats del món que treballen en aquest camp. Espanya s'hi va incorporar el 2000 i Catalunya el 2003. En l'actualitat, en el cicle 2015, hi han participat més de 60 països, així com gairebé totes les comunitats autònomes d'Espanya. L'Associació RED GEM Espanya, amb més de 130 investigadors, 19 universitats i més de 90 institucions constitueix un potent recurs per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i investigació sobre l'activitat emprenedora. Tot plegat fa que, en l'actualitat, el projecte GEM sigui l'estudi de referència internacional en el camp de l'emprenedoria.

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2015 agrupats per àrees geogràfiques i nivell de desenvolupament econòmic

	Economies basades en els factors productius	Economies basades en l'eficiència	Economies basades en la innovació
Àfrica	Botswana	Marroc	
	Burkina Faso Camerun Egipto Senegal Tunísia	Sud-àfrica	
Àsia i Oceania	Índia	Xina	Austràlia
	Iran Filipines Vietnam	Indonèsia Kazakhstan Líbia Malàisia Tailàndia Turquia	Israel Japó República de Corea Taiwan
Amèrica Llatina i el Carib		Argentina	
		Barbados Brasil Xile Colòmbia Equador Guatemala Mèxic Panamà Perú Puerto Rico Uruguai	
Europa		Bulgària	Bèlgica
		Croàcia Estònia Hongria Letònia	Finlàndia Alemanya Grècia Irlanda Itàlia Luxemburg Holanda Noruega Portugal Eslovàquia Eslovènia ESPANYA Suècia Suïssa Regne Unit
Amèrica del Nord			Canadà
			Estats Units

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

Un dels punts forts del projecte GEM és que permet comparar l'activitat emprenedora de diferents països. No obstant això, a causa de la diversitat de característiques dels entorns estudiats, és recomanable classificar els països participants en diversos grups. Per aquest motiu, els 62 països que aquest any integren el projecte s'han classificat en tres categories, seguint la tipologia del World Economic Forum basada en un treball de Porter (Porter *et al.*, 2002):

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

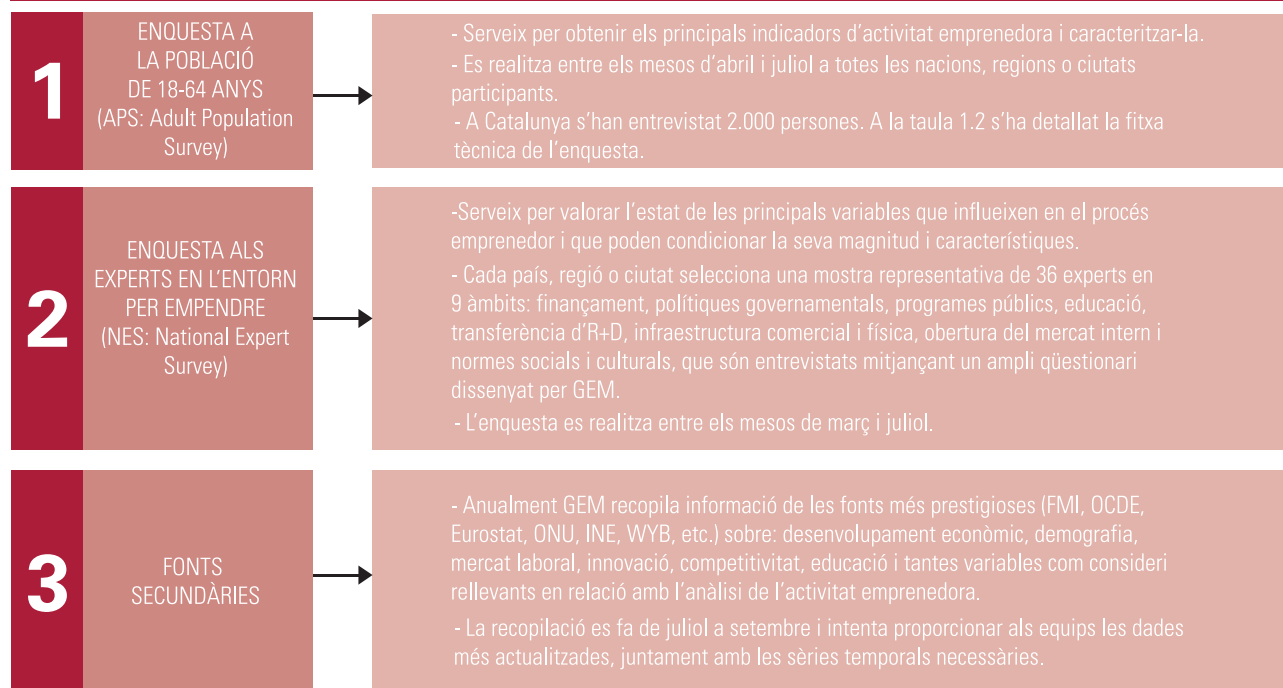
A la taula 1.1 figuren els països que participen en el projecte GEM d’aquest any classificats en aquestes tres categories.

Un dels aspectes més rellevants d’aquest observatori anual és que tots els participants operen sota un mateix model teòric, una metodologia comuna i una homogeneïtzació en els procediments d’obtenció i tractament de les dades. Això és el que fa possible la comparació de les característiques del procés emprenedor de diferents països. A continuació es descriuen amb més detall aquests aspectes metodològics.

1.1.2 Bases de dades i fonts d’informació

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

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



Pel que respecta a Catalunya, l’enquesta a la població adulta catalana entre 18 i 64 anys es va dur a terme d’acord amb les característiques de la fitxa tècnica que figura a la taula 1.2.

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

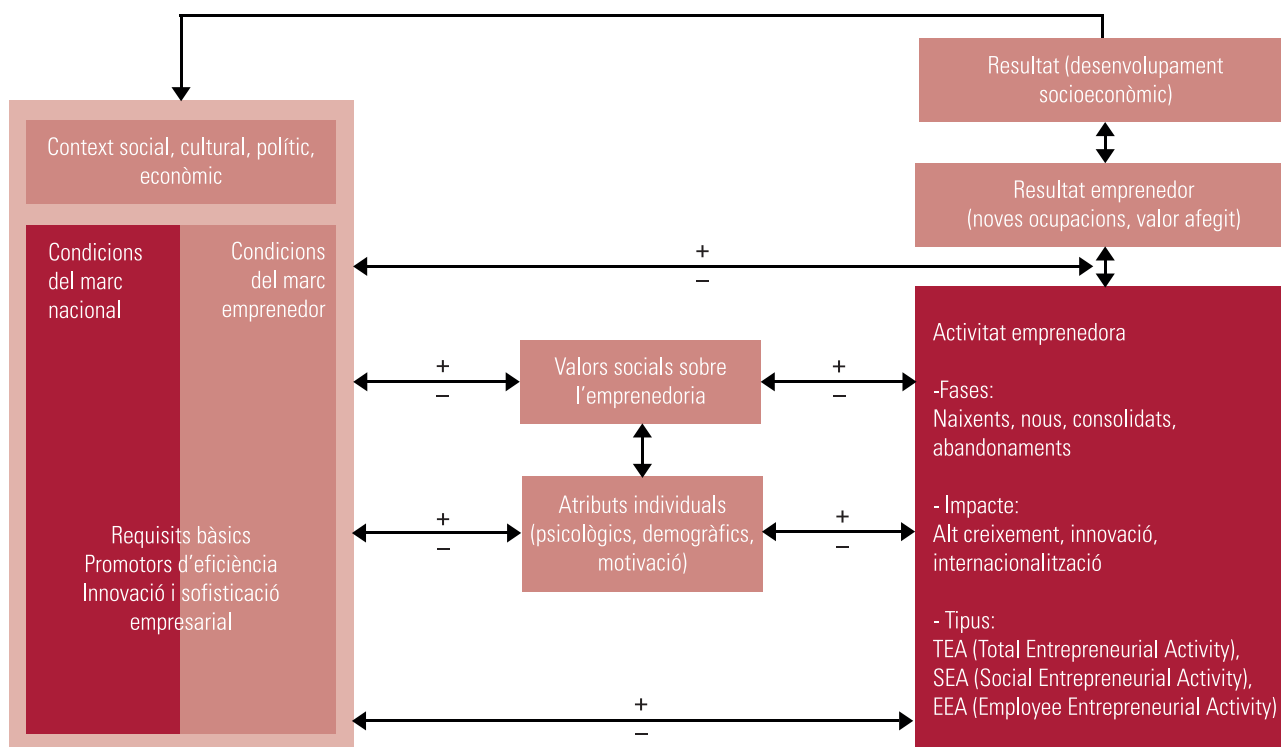
Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.724.241 individus
Mostra:	2.000 individus
Marge de confiança:	95,0%
Error mostral:	$\pm 2,19\%$ per al conjunt de la mostra
Variància:	Màxima indeterminació ($p=q=50\%$)
Període de realitzacions d'enquestes:	Juny-juliol de 2015
Treball de camp, gravació i creació de bases de dades:	Institut Opinòmetre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Homes: 1.005 i Dones: 995
Àmbit:	Urbà: 1.787 i Rural: 213
Edat:	18-24: 183; 25-34: 428; 35-44: 558; 45-54: 462; 55-64: 369
Província:	Barcelona: 1.469; Girona: 201; Lleida: 117; Tarragona: 213

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

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

L'esquema conceptual, revisat el 2014 i en el qual es basa el projecte GEM, es pot veure a la figura 1.2.

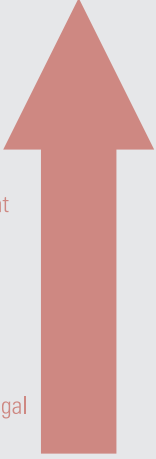
Figura 1.2. Model conceptual GEM



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

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

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

	Altres fonts d'informació	Enquestes GEM a Experts (NES)
Fases de desenvolupament econòmic	Condicions del marc nacional, basades en els pilars de competitivitat del World Economic Forum per perfilar les fases de desenvolupament econòmic	Condicions del marc emprenedor
Requisits bàsics - clau per a les economies basades en els factors productius	- Institucions - Infraestructura - Estabilitat macroeconòmica - Sanitat i educació primària	 - Accés a fonts de finançament - Educació emprenedora - Transferència d'R+D - Polítiques governamentals - Programes públics - Obertura del mercat intern - Infraestructura física - Infraestructura comercial i legal - Normes socials i culturals
Promotors d'eficiència - clau per a les economies basades en l'eficiència	- Educació superior i formació - Eficiència del mercat de béns - Eficiència del mercat laboral - Sofisticació del mercat financer - Adaptacions tecnològiques - Volum del mercat	
Factors d'innovació i sofisticació empresarial - clau per a les economies basades en la innovació	- Sofisticació empresarial - Innovació	

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

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

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

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

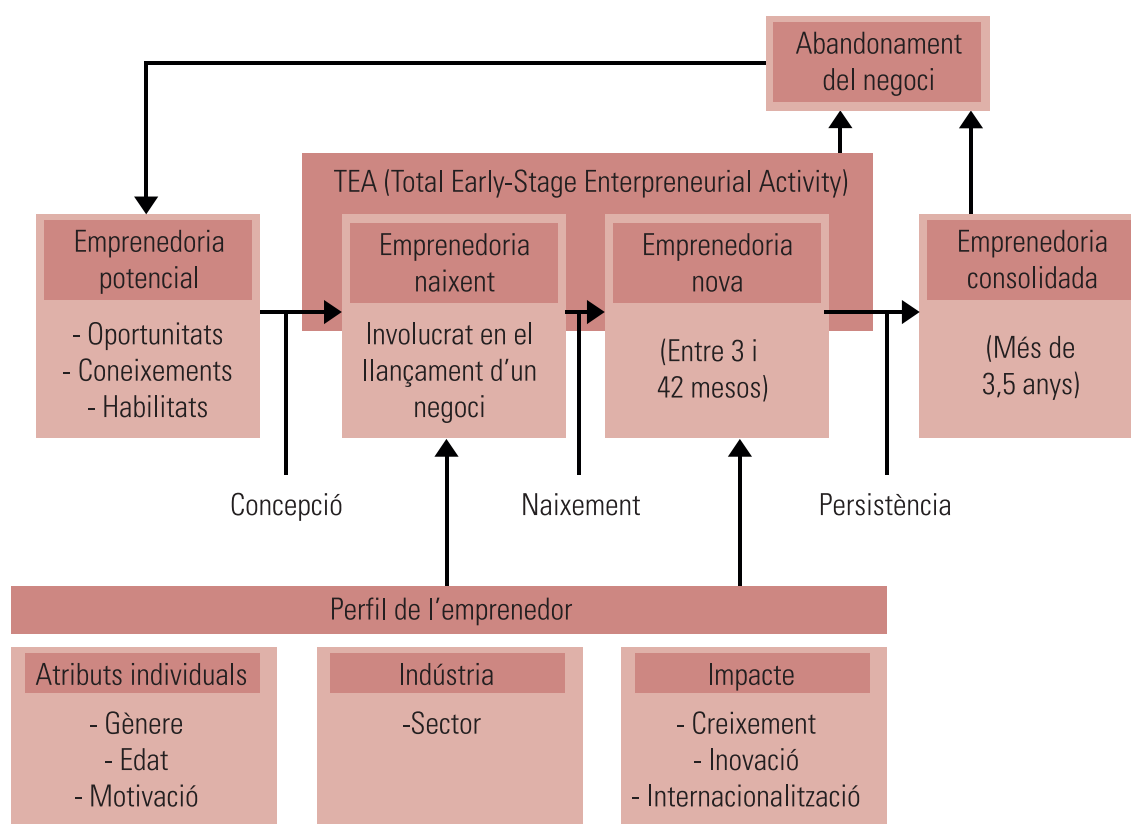
- La percepció que la societat té sobre l'estatus social i econòmic que tenen els emprenedors amb èxit.
- El grau en què l'activitat empresarial és considerada per la societat una bona opció professional.
- L'atenció i valoració que els mitjans de comunicació presten a l'activitat empresarial.

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

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

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

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



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

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

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

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

Finalment, tal com es pot veure a la figura 1.3, el projecte GEM permet estudiar les característiques demogràfiques del fundador (edat i gènere), el sector d'activitat de l'empresa creada, la tipologia de la motivació de l'empresari i relacionada amb aquesta empresa i amb el context socioeconòmic del país, les aspiracions/intencions del fundador amb relació al creixement, la innovació i la internacionalització de la nova empresa.

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

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

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

El present informe GEM Catalunya 2015, el tretzè de la sèrie, dona al lector l'oportunitat de conèixer l'activitat emprenedora catalana de manera rigorosa, contrastada i comparativa. Així mateix, esperem que serveixi de punt de partida per a altres anàlisis i reflexions d'interès, tant per part dels encarregats de formular les polítiques i programes vinculats a la iniciativa emprenedora com de tots aquells a qui aquest assumpte suscita interès.

1.2. Resum executiu

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

Quant als condicionaments socioculturals, s'observa que, si bé emprendre es considera una bona opció professional i que als mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, Catalunya queda molt per sota de la UE i del conjunt de països avançats en la percepció que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on caldria centrar l'atenció per poder assolir uns nivells homologables als del nostre entorn. El segon aspecte que cal destacar és que, malgrat la recuperació sostinguda en els últims anys de la percepció que hi ha bones oportunitats per crear una empresa pròpia, el seu nivell encara queda més de deu punts per sota del dels països basats en la innovació. Són bàsicament aquests dos aspectes els que expliquen el diferencial negatiu de més de cinc punts respecte dels països avançats que s'observa en la intenció d'emprendre, en pràcticament tota la sèrie històrica.

No obstant això, en plena crisi (2009 a 2011) aquest indicador va tenir una evolució peculiar: la intenció d'emprendre va augmentar tot i la caiguda en percepció d'oportunitats. L'explicació d'aquest comportament es pot trobar precisament en el fet que la manca de possibilitats per trobar una feina com a assalariat va ser el que va impulsar moltes persones a plantejar-se la creació d'una empresa pròpia com una sortida. Hi ha algunes investigacions que ja havien demostrat que la creació d'empreses per falta d'alternatives i amb l'objectiu de possibilitar l'autoocupació creix precisament en els moments baixos del cicle econòmic. La disminució en empenedoria potencial que s'observa en los últims exercicis s'ha de considerar, per tant, com una correcció d'un comportament anòmal que va tenir lloc en circumstàncies excepcionals.

En conseqüència, quan la situació econòmica comença a millorar i amb això augmenten les oportunitats per trobar una feina com a assalariat, el percentatge d'empenedors potencials baixa fins a nivells similars als anys previs a la crisi. Si les nostres hipòtesis fossin certes, el caràcter d'excepcionalitat de la disminució de l'indicador d'empenedoria potencial que s'observa quan el cicle econòmic i les oportunitats per emprendre milloren s'hauria de veure contrarestat per una millora en la qualitat de l'empenedoria i en el nivell d'aspiracions i objectius de les empreses creades.

Tanmateix, encara resta el repte de reduir el *gap* que ja s'ha tornat habitual respecte dels països avançats en l'índex d'empenedoria potencial. L'objectiu hauria de ser, sense perdre en la qualitat de l'empenedoria, anar-se acostant als percentatges que hi ha al conjunt de països basats en la innovació. D'acord amb el model conceptual del GEM, el nivell d'empenedoria potencial depèn dels aspectes que hem esmentat abans, concretament de la valoració social de l'activitat empenedora i de la percepció de l'existència de bones oportunitat per emprendre. Les polítiques d'actuació sobre aquestes variables poden ser determinants per atènyer aquest objectiu de convergència.

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

L'índex TEA revela que el 2015 el 6,42% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats empenedores en fase inicial (naixents més nous), i és 1,1 punts inferior al de 2014, com a conseqüència bàsicament de la disminució dels empenedors naixents (-1,7 pp). El menor número d'empenedors naixents és coherent amb el descens de la intenció d'emprendre (empenedors potencials) que s'ha produït en els tres últims anys i s'explica, en gran mesura, per la reducció de la TEA per necessitat (0,9 pp) des del 2,08% el 2014 a l'1,15% el 2015. Aquest últim valor és, per primera vegada en els últims cinc anys, inferior al d'Europa i al de països GEM basats en la innovació.

Els empenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 10,0% de la població adulta de Catalunya, i han augmentat lleugerament respecte de l'any anterior. Aquest percentatge s'ha

mantingut quasi sempre per sobre del d'Espanya, Europa i països GEM basats en la innovació, i aquests quatre últims anys s'han situat en els nivells més alts i han superat el 2015 en més de tres punts percentuals Europa (6,53%) i països GEM basats en la innovació (6,77%).

Continua la reducció en termes relatius de la taxa d'abandonaments. No només disminueixen, sinó que són superiors els que abandonen per traspàs (0,55%) que els que tanquen (0,45%), fet que des del 2007 només ha succeït aquests dos últims anys. L'evolució de la taxa de tancament en el període 2007-2015 dibuixa una "U" invertida, de manera que el valor del 2015 és similar al del 2007, any previ a la crisi. Ha acumulat contínues disminucions des del seu valor màxim el 2012 (1,90%), i s'ha reduït substancialment durant aquests tres últims anys fins a l'actual 0,45%. A Barcelona la disminució encara ha estat més gran en aquest període, des d'un valor de l'1,87% del 2012 fins al 0,34% del 2015.

A més dels indicadors anteriors basats en iniciatives emprenedores independents, el GEM també calcula la intraprenedoria (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), és a dir, l'activitat emprenedora que duen a terme alguns treballadors dins d'organitzacions existents quan han participat activament en els últims tres anys liderant el desenvolupament de nous productes/serveis, i/o creant noves empreses sota el paraigua del seu ocupador (*spin-offs/spin-outs*). L'EEA a Catalunya ha anat disminuint aquests últims anys fins a l'1,5% el 2015, que, malgrat ser de ser 0,4 punts percentuals superior a Espanya, és 3,1 punts inferior a Europa.

Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta un major dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és bastant similar, la mitjana dels països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació quasi duplica en intenció emprenedora (emprenedors potencials) a Catalunya (13,1% vs. 7,5%) i en emprenedors naixents (4,8% vs. 2,7%); és una mica més de la meitat en emprenedors consolidats (6,5% vs 10,0%) i gairebé la triplica en abandonaments (2,7% vs 1,0%). També la triplica en intraprenedors (4,6% vs 1,5%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

D'altra banda, els resultats del GEM el 2015 apunten cap a una millora de la qualitat de l'emprenedoria a Catalunya i a Barcelona des del punt de vista de la motivació per crear una empresa. En aquest sentit, la motivació per oportunitat es manté en un nivell idèntic al de l'any passat (5,2%), mentre que la motivació per necessitat disminueix de manera remarcable el 2015 (1,2%), després del màxim a què va arribar el 2014 (2,1%) i després d'uns quants anys d'augment gairebé continuat des del 2010. El percentatge de població que crea per oportunitat a Catalunya continua sent pròxim al dels països de la UE (5,8%) i és superior al d'Espanya (4,2%). Igualment s'observa que la disminució del percentatge de creacions per necessitat a Catalunya la situa per sota dels nivells d'Europa (1,5%) i Espanya (1,4%).

El quocient entre la taxa d'activitat (TEA) per oportunitat i la taxa d'activitat (TEA) per necessitat, considerat com un altre indicador de la qualitat de la creació d'empreses, havia baixat progressivament a Catalunya des del 2009, però el 2015 augmenta considerablement i se situa al mateix nivell que en les economies basades en la innovació i per sobre de la mitjana espanyola.

També s'aprecia una millora en el perfil empresarial i aspiracions de l'activitat emprenedora a Catalunya. D'una banda, si bé el 2015 es manté una distribució sectorial similar a la d'anys anteriors, amb prop de la meitat de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) centrada en el comerç de béns de consum (47%), hi ha un augment del pes dels serveis a empreses (del 31% al 33%) i de les activitats transformadores (del 14% al 16%). D'altra banda, es trenca la tendència decreixent del volum mitjà en ocupació dels nous negocis. En aquest sentit, al grup d'emprenedors en fase inicial (TEA) el percentatge dels que disposen d'entre 1 i 5 empleats se situa el 2015 al mateix nivell que els que no tenen empleats (48%), després de cinc anys en què aquests últims tenien un pes superior. Així doncs, tot i que, de mitjana, el volum inicial de les noves empreses encara és petit, el 2015 hi ha un augment del nombre de treballadors.

Així mateix, la tendència decreixent en les expectatives de creixement dels emprenedors catalans durant els anys de la crisi sembla que reverteix. El 2015 un 46% dels emprenedors naixents espera poder donar feina entre 1 i 5 treballadors en els propers cinc anys, cosa que significa un augment de sis punts respecte de l'any 2014. També creix el percentatge dels que preveuen donar feina a entre 6 i 19 treballadors, que passen del 9 al 15%. A més, es produeix una millora amb relació al grau de novetat dels productes i serveis. Respecte a l'any 2014, es passa d'un 7% a un 13% dels emprenedors en fase inicial (TEA) que consideren que el grau de novetat dels seus productes és elevat, així com d'un 30% a un 34% dels que consideren que la seva oferta té un cert component innovador.

Els emprenedors també milloren quant a la novetat de les tecnologies utilitzades. Així, el 2015 un 18% dels emprenedors en fase inicial (TEA) manifesta que està fent servir tecnologies d'última generació (d'antiguitat inferior a un any), cosa que suposa el valor màxim en la sèrie des de l'any 2006. A més, augmenta l'ús de tecnologia d'1 a 5 anys, que passa del 16% al 27%. Quant a l'orientació internacional dels emprenedors, els resultats són força similars als que s'observen des de fa uns quants anys. D'aquesta manera, des de l'any 2009 fins a l'actualitat els emprenedors en fase inicial (TEA) que no exporten representen xifres superiors al 70%. El percentatge de noves empreses amb una elevada orientació internacional (entre el 75 i el 100% de clients estrangers) ha anat disminuint lleugerament, i és del 5% el 2015.

En termes comparatius amb altres països, s'aprecia que els emprenedors dedicats a serveis a empreses suposen una proporció més gran del total d'emprenedors a Catalunya que en les economies basades en la innovació (32,8% per 27,3%, respectivament). El percentatge d'emprenedors en activitats transformadores és inferior al d'aquests països (16,4% per 19,4%) però està per sobre de la mitjana espanyola (14,5%). De manera similar, les expectatives de creixement són inferiors a les de les economies innovadores i superiors a les que s'obtenen a Espanya (el pes dels emprenedors que esperen tenir més de cinc treballadors al cap de cinc anys és del 25,0% en els països innovadors, 18,0% a Catalunya i 14,6% a Espanya). Passa de manera semblant amb el percentatge d'emprenedors que ofereixen un producte completament nou (la mitjana és del 16,0% en les economies innovadores, 13,3% a Catalunya i 10,6% a Espanya). Respecte a l'orientació internacional dels nous negocis, la proporció d'emprenedors catalans que no exporten és clarament més elevada que la dels països més desenvolupats (79,5% per 39,4%). Tot i això, destaquem que l'escletxa en el perfil empresarial i aspiracions respecte de la UE i dels països basats en la innovació ha anat disminuint en els últims anys.

Respecte al perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor, la TEA dels emprenedors joves (18-34 anys) ha baixat el 2015 respecte a l'any anterior (de 9,3% a 7,4%). No obstant això, aquest valor continua sent superior a la TEA dels emprenedors madurs (35-64 anys), la qual decreix poc (de 6,7% a 6,0%). La TEA dels joves és superior a la d'Espanya, però inferior a la de la UE (8,7%) i dels països amb economies basades en la innovació (9,3%).

D'altra banda, la participació de les dones emprenedores ha augmentat el 2015. La TEA dels homes és del 6,4% i la de les dones se situa ja al 6,2%. Així doncs, les grans diferències observades en l'última dècada a la TEA per gènere es redueixen al mínim en aquest any. A Espanya la TEA de les dones continua sent clarament inferior a la dels homes (5,0% i 6,4%).

La propensió a emprendre continua sent més gran en les persones amb un nivell d'educació superior. El 2015 s'arriba al màxim històric de la sèrie 2004-2015 amb un valor del 24,4%. Aquest valor supera àmpliament el d'Espanya (14%), així com el de la UE (11%) i el dels països amb economies basades en la innovació (12%).

Per als experts enquestats, les condicions de l'entorn per emprendre continuen sent poc favorables, com denota que han valorat la majoria de les variables (9 de 12) amb menys d'un 5 (sobre 10). Consideren que, igual que el 2014, es disposa d'una bona infraestructura física i de serveis (5,87), així com infraestructura comercial i professional (5,10). També valoren positivament els programes promoguts per organismes públics (5,22), la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic. Els aspectes a millorar, com en anys anteriors, continuen

sent les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,29), l'educació i formació emprendedora a l'etapa escolar (3,37) i el finançament per a emprenedors (3,50).

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2015 coincideixen amb els del 2014: accés al finançament (77%), polítiques públiques (57%) i capacitat emprendedora 43% (42% el 2014). El tema del finançament és recurrent durant els últims anys, i sempre ocupa de manera destacada el primer lloc entre els obstacles a l'activitat emprendedora. No obstant això, a Catalunya la seva incidència ha disminuït 12 punts percentuals respecte al 2014, tot i que encara és 34 punts superior al d'Europa (43%).

Quant als suports, els principals han estat: els programes públics (43%), l'educació i la formació (29%), el cicle econòmic (23%), la situació del mercat laboral (23%) i la capacitat emprendedora (23%).

És destacable que, mentre que a Europa les polítiques públiques han estat el segon factor de suport en valoració (27%), tant a Catalunya (3%) com a Espanya (15%) han obtingut puntuacions molt inferiors. Tot el contrari succeeix amb els programes públics, que a Catalunya ha estat el factor de suport que ha obtingut una puntuació més alta 43%), 15 punts per sobre d'Europa (28%) i 28 d'Espanya (15%).

Les normes socials i culturals, que havien estat un important obstacle en anys precedents, si exceptuem el 2014, el 2015 continuen apareixent tant com un obstacle (14%) com un suport (14%), tot i que perden pes en tots dos aspectes. Cal assenyalar també que com a suport es troben respecte a Europa 9 punts per sota.

Les quatre principals recomanacions per a la millora de les condicions de l'entorn de l'activitat emprendedora són similars a les de l'any passat: polítiques públiques (69%), suport financer (51%), educació i formació (40%) i programes d'institucions públiques (28%); que coincideixen, tot i que amb diferent intensitat, amb les dels experts d'Europa.

De nou s'incideix en la necessitat de major qualitat de les iniciatives emprendedores i de volum més gran de les empreses, claus per al canvi i regeneració del teixit productiu, així com per a la creació d'ocupació.

Respecte de la qualitat, és fonamental que l'emprenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En la societat del coneixement les persones més ben preparades per crear i fer créixer empreses basades en les noves tecnologies i, per tant, d'alt valor afegit, capaces d'anar canviant el nostre model productiu, de competir a escala internacional i susceptibles de crear ocupació amb salaris alts, són les que estan tècnicament capacitades i suficientment motivades i creen l'empresa per aprofitar una oportunitat. Per aquest motiu és necessari continuar fomentant la cultura innovadora i emprendedora, ja que s'innova millor a través de persones emprendedores.

L'any passat ja assenyalàvem els dos grans reptes de l'economia del país: guanyar competitivitat (per poder incrementar les exportacions) i augmentar el ritme de creació d'ocupació, a la qual cosa hi pot ajudar significativament la mida de les empreses. I Catalunya, així com Espanya, té un percentatge, en comparació amb altres països europeus, excessivament alt de microempreses i un sector industrial que no ha deixat de reduir-se (del 34% el 2006 al 16% el 2015) en favor dels serveis. Per aquests motius, un dels objectius de les polítiques i programes governamentals hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors industrials d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a altres. En la mateixa línia, com que l'intraprenedor sol ser el motor del creixement orgànic d'una empresa, també seria necessari donar continuïtat als programes que el reforcin i potenciar el desenvolupament d'acceleradores corporatives.

A més d'haver reconegut el rellevant paper que exerceixen els organismes i les entitats, generalment públics i d'àmbit local, en el foment i suport de la iniciativa emprendedora, s'ha assenyalat que hi ha una excessiva atomització i dispersió. Si la mida és rellevant per a les empreses, també ho és per a aquest tipus d'organitzacions. Necessiten tenir la mida crítica necessària per poder prestar suport i serveis d'alt valor afegit.

1.3. Quadre de comandament integral

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2015

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2014	2015	Canvi %
Percep models de referència (coneix emprenedors)	37,2%	35,7%	-4,2%
Percep oportunitats per emprendre en els pròxims sis mesos	22,6%	26,5%	17,5%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	51,9%	46,6%	-10,1%
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	45,0%	41,2%	-8,5%
Considera que la majoria de la població preferiria el mateix nivell de vida	73,0%	75,3%	3,1%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	9,7%	7,5%	-23,0%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,48%	1,0%	-32,6%
Ha actuat d'inversor informal o <i>Business Angel</i>	4,2%	4,4%	6,3%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores entre 0 i 3,5 anys	2014	2015	Canvi %
TEA Total (naixents + nous)	7,5%	6,4%	-14,9%
TEA Emprenedors naixents	4,4%	2,7%	-38,1%
TEA Emprenedors nous	3,2%	3,7%	17,1%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,9%	6,2%	3,9%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	9,1%	6,7%	-26,8%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2014	2015	Canvi %
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives de feina)	27,6%	17,9%	-34,9%
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	68,4%	80,5%	17,7%
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	4,0%	1,6%	-61,4%
TEA del sector extractiu o primari	3,5%	3,9%	11,5%
TEA del sector transformador	14,2%	16,4%	15,1%
TEA del sector de serveis a les empreses	31,1%	32,8%	5,5%
TEA del sector orientat al consum	51,1%	46,8%	-8,3%
TEA sense treballadors	70,5%	46,4%	-34,2%
TEA d'1-5 treballadors	23,8%	47,6%	100,1%
TEA de 6-19 treballadors	4,5%	4,8%	5,8%
TEA de 20 treballadors o més	1,1%	1,2%	4,8%
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	7,5%	13,3%	77,5%
TEA iniciatives sense competència en el principal mercat	11,9%	9,4%	-20,8%
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	9,2%	18,0%	94,8%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	13,0%	8,2%	-37,1%
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	11,5%	18,0%	53,9%
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que va desenvolupar/liderar iniciatives intraemprenedores aquests últims 3 anys	2014	2015	Canvi %
EEA	2,1%	1,5%	-29,5%
Valorització dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 1 a 5)	2014	2015	Canvi %
Financiació per a emprenedors	2,1	2,1	1,0%
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el recolzament	2,5	2,4	-4,4%
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	2,3	2,0	-11,0%
Programes governamentals	3,1	3,2	2,1%
Educació i formació emprenedora etapa escolar	2,0	2,0	-2,1%
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	2,7	2,7	-0,4%
Transferència d'I+D	2,5	2,3	-8,7%
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	3,2	3,1	-3,7%
Dinàmica del mercat intern	2,5	2,5	-2,4%
Barreres d'accés al mercat intern	2,4	2,5	2,8%
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	3,7	3,6	-3,3%
Normes socials i culturals	2,7	2,8	3,3%

Taula 1.5. Quadre de comandament integral GEM Espanya 2015

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2014	2015	Canvi %
Percep models de referència (coneix emprenedors)	35,7%	33,7%	-5,7%
Percep oportunitats per emprendre en els pròxims sis mesos	22,6%	26,0%	14,8%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	48,1%	45,3%	-6,0%
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	46,5%	43,1%	-7,4%
Considera que la majoria de la població preferiria el mateix nivell de vida	71,9%	72,1%	0,3%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	8,0%	6,1%	-24,7%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,9%	1,6%	-15,6%
Ha actuat d'inversor informal o <i>Business Angel</i>	3,7%	3,2%	-12,7%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores entre 0 i 3,5 anys	2014	2015	Canvi %
TEA Total (naixents + nous)	5,5%	5,7%	4,1%
TEA Emprenedors naixents	3,3%	2,1%	-36,1%
TEA Emprenedors nous	2,1%	3,6%	63,7%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	4,6%	5,0%	9,8%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,4%	6,4%	0,2%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2014	2015	Canvi %
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives de feina)	29,8%	24,8%	-16,8%
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	66,1%	73,5%	11,3%
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	4,2%	1,7%	-58,9%
TEA del sector extractiu o primari	4,5%	4,9%	8,8%
TEA del sector transformador	15,1%	14,5%	-3,5%
TEA del sector de serveis a les empreses	28,7%	29,5%	2,8%
TEA del sector orientat al consum	51,8%	51,1%	-1,3%
TEA sense treballadors	54,7%	50,5%	-7,7%
TEA d'1-5 treballadors	37,1%	44,9%	20,9%
TEA de 6-19 treballadors	6,5%	4,1%	-36,5%
TEA de 20 treballadors o més	1,7%	0,5%	-68,8%
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	14,7%	10,6%	-27,8%
TEA iniciatives sense competència en el principal mercat	10,7%	8,5%	-20,2%
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	11,6%	11,9%	2,6%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	13,6%	6,3%	-53,7%
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	19,3%	14,6%	-24,4%
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que va desenvolupar/liderar iniciatives intraemprenedores aquests últims 3 anys	2014	2015	Canvi %
EEA	1,8%	1,1%	-39,9%
Valorització dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 1 a 5)	2014	2015	Canvi %
Financiació per a emprenedors	2,1	2,4	12,1%
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el recolzament	2,5	2,5	-2,0%
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	2,4	2,3	-3,3%
Programes governamentals	2,9	2,9	0,3%
Educació i formació emprenedora etapa escolar	1,8	2,1	13,6%
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	2,6	2,6	-1,1%
Transferència d'I+D	2,5	2,4	-3,7%
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	3,0	2,7	-11,6%
Dinàmica del mercat intern	2,9	2,7	-6,6%
Barreres d'accés al mercat intern	2,5	2,6	4,5%
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	3,6	3,1	-15,9%
Normes socials i culturals	2,6	2,6	-0,4%

Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2015

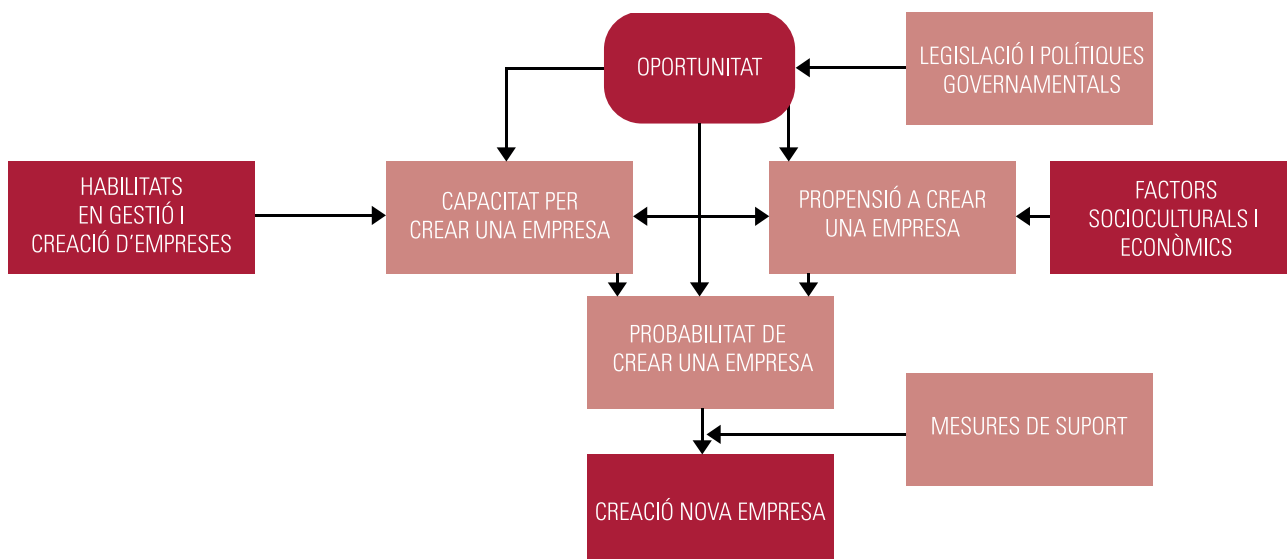
Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre els valors, les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2014	2015	Canvi %
Percep models de referència (coneix emprenedors)	34,8%	35,8%	2,9%
Percep oportunitats per emprendre en els pròxims sis mesos	22,7%	27,8%	22,5%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	51,2%	46,8%	-8,5%
La por davant del fracàs és un obstacle per emprendre	44,5%	40,6%	-8,8%
Considera que la majoria de la població preferiria el mateix nivell de vida	73,4%	75,1%	2,3%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	10,2%	7,1%	-30,5%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,69%	1,0%	-43,8%
Ha actuat d'inversor informal o <i>Business Angel</i>	4,3%	4,1%	-5,6%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores entre 0 i 3,5 anys	2014	2015	Canvi %
TEA Total (naixents + nous)	7,3%	6,1%	-15,9%
TEA Emprenedors naixents	4,3%	2,6%	-39,0%
TEA Emprenedors nous	3,1%	3,6%	16,4%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,3%	5,7%	7,4%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	9,2%	6,6%	-28,9%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2014	2015	Canvi %
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives de feina)	26,5%	19,1%	-25,6%
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	69,8%	75,6%	11,8%
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	3,7%	1,1%	-70,4%
TEA del sector extractiu o primari	2,0%	2,2%	13,2%
TEA del sector transformador	14,1%	17,8%	25,7%
TEA del sector de serveis a les empreses	34,9%	33,4%	-4,5%
TEA del sector orientat al consum	49,0%	46,6%	-4,8%
TEA sense treballadors	70,7%	45,0%	-36,4%
TEA d'1-5 treballadors	22,4%	48,3%	116,0%
TEA de 6-19 treballadors	5,2%	6,7%	29,5%
TEA de 20 treballadors o més	1,7%	0,0%	-100,0%
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	7,4%	11,1%	50,0%
TEA iniciatives sense competència en el principal mercat	12,1%	12,3%	1,3%
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	10,2%	16,7%	63,5%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	11,0%	8,1%	-26,9%
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	10,6%	18,95%	78,3%

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

La decisió d'iniciar una activitat empresarial depèn de molts factors. N'hi ha d'externs a l'emprenedor, com la conjuntura econòmica, la legislació i les polítiques governamentals o les mesures de suport. D'altres són interns, com els valors, les percepcions i les aptituds de l'emprenedor potencial. En qualsevol cas, tots acaben afectant amb més o menys intensitat en la probabilitat de crear una empresa.

Si seguim el model de Gnyawali i Fogel (1994), entre els factors que condicionen la decisió de crear una empresa destaquen els següents (figura 2.1): si es perceben oportunitats; si es considera que es tenen les habilitats, els coneixements i l'experiència per posar en funcionament un nou negoci i gestionar-lo; i la predisposició a crear una empresa, que, alhora, depèn d'una sèrie de factors econòmics¹ i, fonamentalment, socioculturals. L'evidència empírica confirma que aquests factors, majoritàriament vinculats a les percepcions de l'emprenedor, tenen un impacte altament significatiu en la decisió de crear una empresa (Capelleras *et al.*, 2013).

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



Tal com hem vist a l'apartat 1.1.3, l'esquema conceptual en què es basa el projecte GEM parteix d'unes premisses similars. En les figures 1.2 i 1.3 d'aquell apartat es pot veure que la intenció i posteriorment la decisió de crear una empresa pròpia depèn del context social, cultural, polític i econòmic d'un país. Aquest context socioeconòmic, juntament amb altres aspectes, determina o influeix, d'una banda, en la valoració que una determinada societat fa de la funció empresarial i, de l'altra, en la percepció d'oportunitats i de la pròpia capacitat que té l'emprenedor potencial. Aquestes dues qüestions, que són centrals per explicar l'evolució en el temps i les diferències entre països i regions relatives a la intensitat amb què es manifesta la intenció d'emprendre, en primera instància, i la realitat emprenedora, en últim terme, són les que a continuació estudiarem detalladament amb relació a Catalunya.

Un dels punts forts del projecte GEM és que permet comparar l'activitat emprenedora de diferents països. Amb tot, a causa de les diferents característiques dels entorns, és recomanable, tal com hem vist a l'apartat 1.1.1 del capítol anterior, classificar-los en diversos grups que reflecteixin els diferents estadis de desenvolupament econòmic: economies basades en els factors de producció, economies basades en l'eficiència i econo-

¹ Com que no es pregunta directament a la població catalana per aspectes de conjuntura econòmica del país, els factors econòmics que condicionen l'activitat emprenedora es tractaran al capítol 6 d'aquest treball, els quals són molt rellevants en un context com l'actual. Això no obstant, queden força reflectits en l'impacte de la creació d'empreses per necessitat, que es desenvolupa al capítol 4.

mies basades en la innovació. Espanya i, per tant, Catalunya, se situen en aquesta última categoria, juntament amb la majoria dels països europeus, països nord-americans i alguns països de l'est asiàtic. D'ara endavant, quan es comparin les dades relatives a Catalunya amb les de la UE, es compararan precisament amb el conjunt de països de la UE que es consideren "economies basades en la innovació".

2.1. Valoració social de l'activitat emprenedora

Tal com hem indicat, el context socioeconòmic d'un país és un element determinant de la valoració i percepció que la societat té de la funció empresarial així com de 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 posar en funcionament una nova empresa.

Al projecte GEM les dades per conèixer l'orientació de la societat respecte de la funció empresarial provenen de dues bases: l'enquesta a la població adulta i l'enquesta als experts (vegeu 1.1.2). En aquest apartat ens basarem exclusivament en la informació provinent de la primera font. Concretament, els indicadors principals del projecte GEM sobre la percepció de la societat envers la funció empresarial són els següents:

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

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

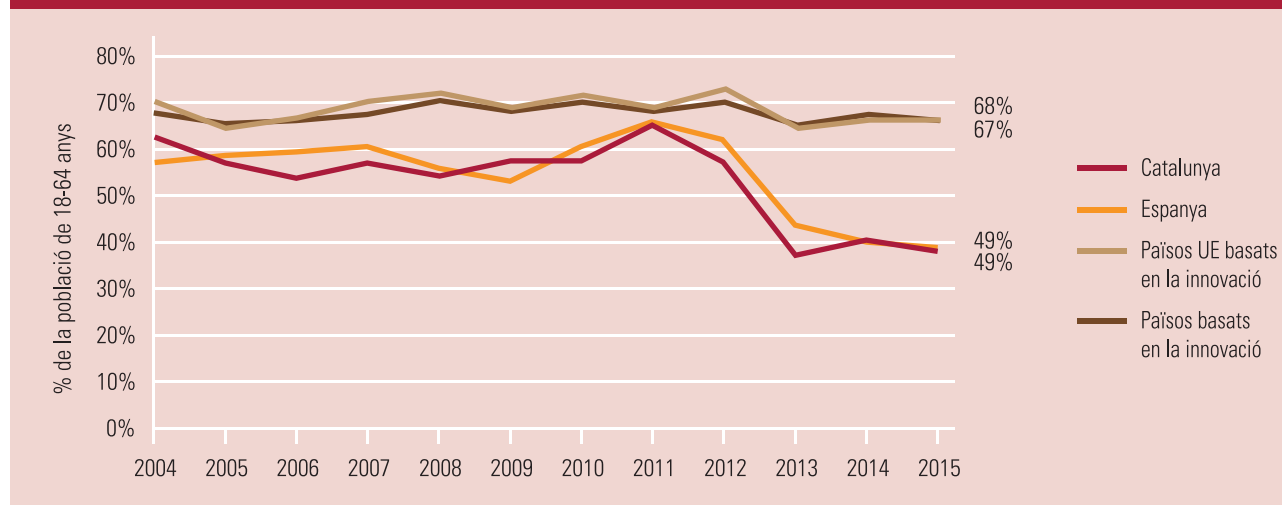
Tal com hem dit, la percepció de la imatge de l'emprenedor en la societat sol ser un factor rellevant en el moment de configurar les intencions de qualsevol persona envers l'emprenedoria. El projecte GEM no recull directament aquesta percepció de la societat, però sí que recull l'opinió de fins a quin grau l'èxit d'un nou negoci està associat amb un alt nivell d'estatus social i econòmic per a l'emprenedor. Precisament, el prestigi i el reconeixement social vinculat a la iniciativa emprenedora sol actuar també com un factor de motivació rellevant a l'hora de valorar l'oportunitat i els costos de convertir-se en empresari.

Tal com es pot observar al gràfic 2.1, en tota la sèrie històrica considerada, i tant per a Catalunya com per a Espanya, l'opinió que emprendre atorga estatus social i econòmic es troba més de deu punts per sota d'Europa. En els últims tres anys aquesta diferència s'ha ampliat fins a vint punts: la mitjana de respostes afirmatives a la pregunta de si emprendre atorga estatus social i econòmic dels exercicis que van del 2013 al 2015 és del 48,9% a Catalunya, del 67,8% a Europa i del 76,9% als EUA. Respecte a l'últim exercici, es produeix tant a Catalunya com a Espanya una disminució de mig punt percentual.

És evident, doncs, que en aquest aspecte la valoració social de la funció empresarial és molt inferior a la d'Europa, al conjunt de països basats en la innovació i als Estats Units. Les causes poden ser molt diverses. La proliferació de notícies negatives, especialment de corrupció, que s'associen força indiscriminadament a directius, empresaris i polítics, pot ser una de les causes d'aquest continu retrocés. D'altra banda, la profunditat i la durada de la crisi ha determinat que moltes empreses s'hagin vist abocades a un concurs de creditors, que solen acabar en processos de liquidació, amb el desprestigi que això comporta. Des del nostre punt de vista, tanmateix, la principal causa del diferencial observat és, probablement, els diferents tipus d'empreses que es creen en uns països i en d'altres. Tal com veurem més endavant, una part de les empreses creades a Catalun-

ya i a Espanya ho han estat per necessitat, és a dir com a conseqüència de la manca de possibilitats de trobar feina en el mercat de treball. Això fa que les empreses creades siguin més aviat una forma d'autoocupació, generalment amb escasses aspiracions creixement. En altres països basats en la innovació, la motivació per crear una empresa és, en termes relatius, més freqüentment la d'explotar una oportunitat, coneixement o idea. Això fa que les empreses tinguin més potencial de creixement i que en conseqüència la funció empresarial tingui una valoració més bona. Sigui com sigui, aquest és un punt dèbil important al qual cal prestar atenció

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre aporta estatus social i econòmic a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015

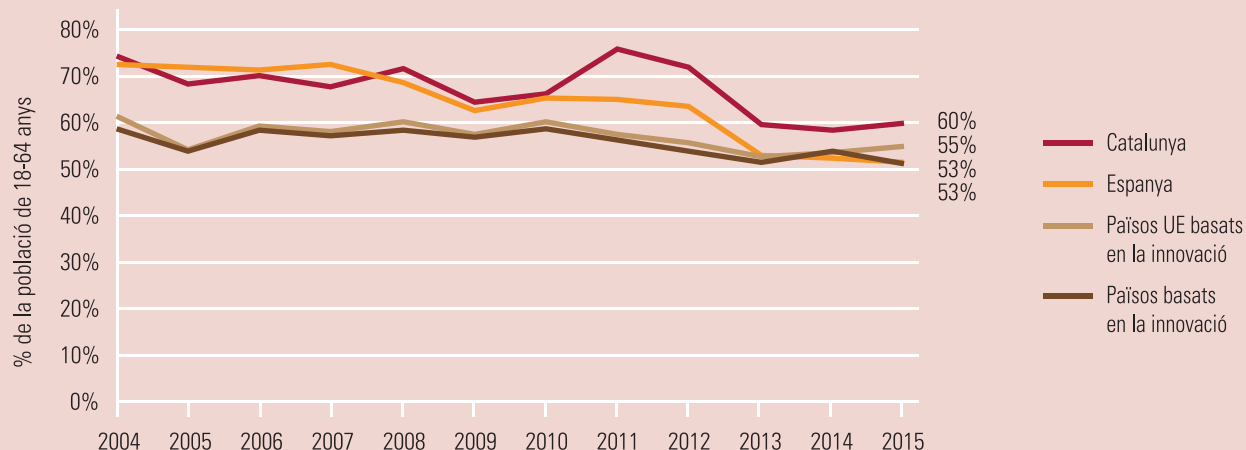


El segon aspecte que s'analitza en aquest apartat és la percepció que la societat té del fet que iniciar un negoci o ser emprenedor és una bona opció professional. A Catalunya, en l'últim any, el percentatge de respostes afirmatives a aquesta qüestió ha augmentat més d'un punt percentual (vegeu gràfic 2.2), mentre que a Espanya ha disminuït 0,7 punts. Si es compara la mitjana dels anys previs a la crisi (del 2004 al 2007) amb la mitjana dels tres últims anys s'observa per a Catalunya una disminució de gairebé deu punts (de 69,5% a 60%) i a Espanya de 17,5 punts (de 71,3% a 53,8%), mentre que a Europa la disminució en el mateix període ha estat de 4,5 punts.

Aquests resultats posen de manifest la diferent intensitat de la crisi i també que a Catalunya (i a Espanya) emprendre tendeix a ser menys atractiu i valorat com una bona opció professional que fa deu anys perquè en l'entorn actual és més difícil i arriscat. La durada de la crisi i les dificultats que tenen els empresaris per implementar el seu projecte han posat de manifest que desenvolupar amb èxit una iniciativa emprenedora és una tasca difícil. Cal fer, tot i així, una valoració positiva del canvi de tendència que s'observa a Catalunya l'últim any, que caldrà seguir de prop per confirmar la possible reversió d'una tendència de fa anys.

Si s'analitza la sèrie històrica de Catalunya s'observa que la mitjana dels anys 2008 al 2012, en plena crisi econòmica, és pràcticament igual que la dels anys previs a la crisi. Una possible explicació seria que en els anys de la crisi emprendre era, a vegades, l'única sortida possible per manca d'alternatives de trobar feina per compte d'altri. Fins a cert punt és lògic que quan aquestes augmenten, la valoració de crear una empresa pròpia com a opció professional disminueixi. El diferencial entre les possibilitats de trobar feina per compte de tercers pot explicar també que en els últims tres exercicis la mitjana de Catalunya en aquesta variable sigui quasi cinc punts superior a la d'Europa.

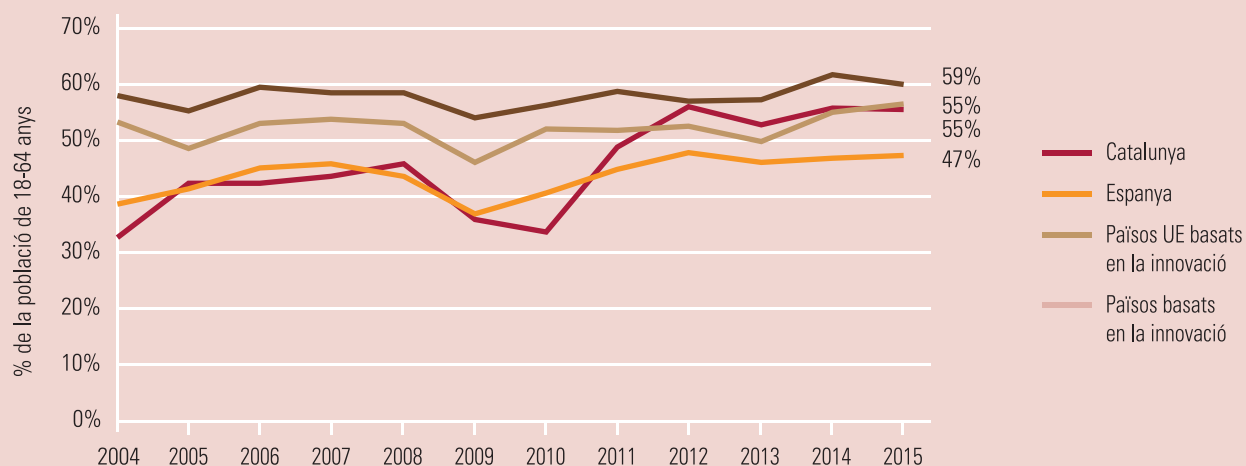
Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



Els mitjans de comunicació tenen un paper molt rellevant com a mecanisme de difusió de l'activitat emprenedora, especialment si hi apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris d'èxit (i ètics). Tal com es pot veure al gràfic 2.3 a Catalunya en l'últim exercici les respostes afirmatives es mantenen al voltant del 55%, gairebé vuit punts percentuals per sobre d'Espanya. En contraposició amb el que s'exposa en epígrafs anteriors, la mitjana dels tres últims anys de Catalunya és 14 punts percentuals superior a la mitjana dels anys previs a la crisi. Si es compara la mitjana catalana dels tres últims anys amb la d'altres àmbits geogràfics s'observa que és 7,5 punts superior a l'espanyola, 0,8 punts superior a la de la UE, 4,7 punts inferior a la del conjunt de països basats en la innovació i, finalment, 22 punts inferior a la dels EUA.

En aquest aspecte és molt rellevant el gran canvi de tendència de Catalunya dels últims cinc anys, que ha passat del 34,1% el 2010 a l'esmentat 55% del 2014. La labor d'alguns programes de mitjans de comunicació quan emeten notícies positives d'emprenedors i, en especial, d'emprenedors vinculats a esdeveniments de gran repercussió com ara el Mobile World Congress o el BizBarcelona, per exemple, pot haver influït en aquesta millora. Fruit de la sensibilització i formació que es realitza en diferents àmbits sobre emprenedoria (inclosa també la social i la que adopta la forma de cooperativa), la població detecta la presència als mitjans de comunicació d'aquestes notícies amb més intensitat que abans.

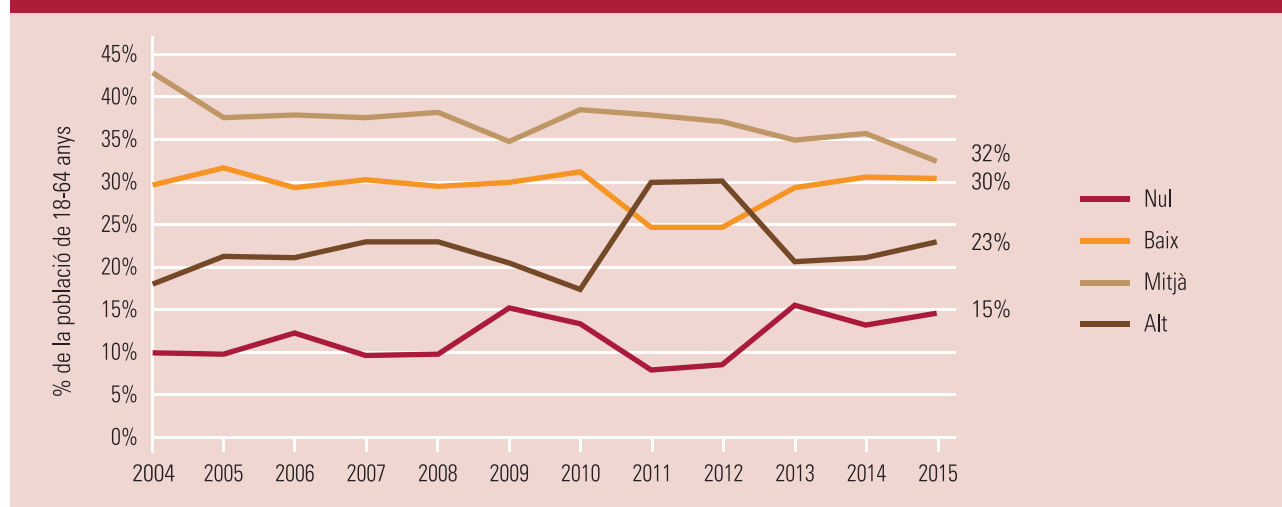
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



En el marc de la metodologia GEM s'ha dissenyat un índex que permet conèixer l'impacte de la cultura de suport a l'emprenedoria en cada territori que es calcula a partir dels indicadors que han estat analitzats anteriorment. Aquest índex és fruit de la combinació dels resultats de tres variables: si emprendre és una bona opció professional; si aporta estatus social i econòmic, i sobre la seva difusió als mitjans de comunicació. L'índex preveu quatre categories: "Nul" = % de la població que no ha respost afirmativament cap de les tres preguntes; "Baix" = % de la població que ha respost afirmativament una de les tres preguntes; "Mitjà" = % de la població que ha respost afirmativament dues de les tres preguntes; "Alt" = % de la població que ha respost afirmativament totes tres preguntes.

A Catalunya aquest indicador mostra un lleuger deteriorament respecte del 2014 (gràfic 2.4), ja que el suport nul passa del 13,4% al 14,9% i la suma dels que responen afirmativament dues de les tres preguntes i totes tres passa del 56,3% al 55%. A la demarcació de Barcelona els resultats són millors, ja que aquest últim percentatge millora 0,3 punts percentuals. Si es compara amb una perspectiva temporal més àmplia, tal com s'ha fet fins ara, la mitjana dels tres últims exercicis amb la dels anys previs a la crisi, es veu que a Barcelona es perden tres punts percentuals i a Catalunya 3,8 punts.

Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya, durant el període 2004-2015



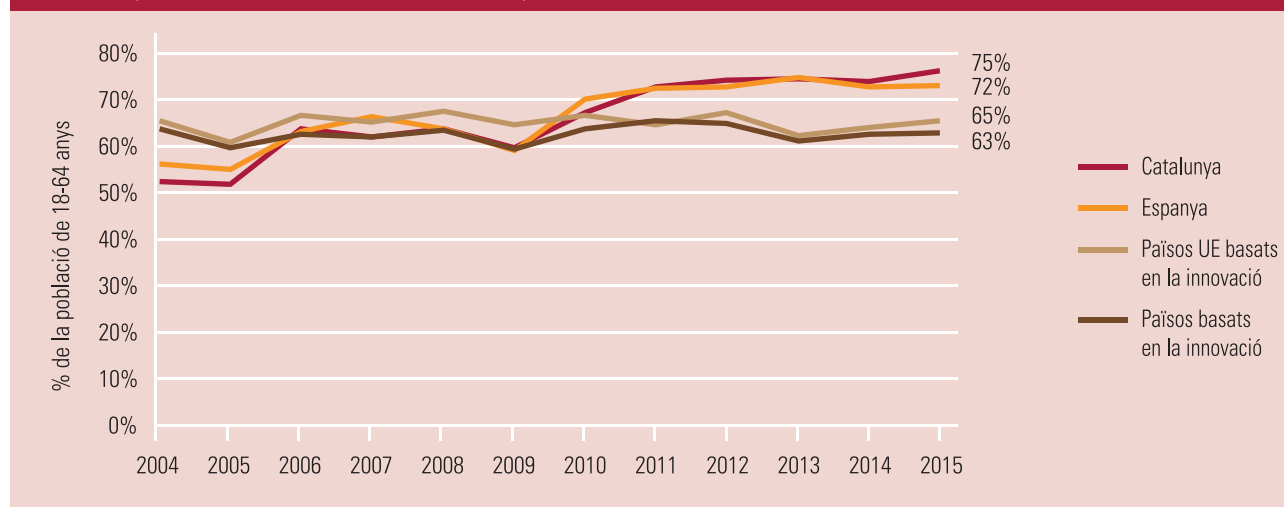
L'últim element que s'analitza en aquest apartat per tal de mesurar l'orientació de la societat envers la funció empresarial fa referència a la pregunta que es fa als enquestats sobre si els agradaria que tothom tingués un nivell de vida similar ("equitat en els estàndards de vida").

La percepció sobre la demanda social d'equitat en els estàndards de distribució de la renda o del nivell de vida en la societat condiciona la intenció d'emprendre. Sovint, en comptes de fer servir directament aquest indicador s'utilitza el seu complementari (100 menys el % dels que prefereixen igualtat dels estàndards de vida) com un estimador de l'esperit competitiu de la població. En el projecte GEM es parteix de la hipòtesi que aquest esperit competitiu es considera desitjable en un emprenedor i que les persones més competitives desitgen amb més proporció que el seu nivell de vida depengui de la seva pròpia destresa.

Les reformes en el mercat de treball per reduir els costos salarials i els del posttreball (pensions, prestacions per atur i indemnitzacions per acomiadament), i l'impacte que tenen en la renda de les famílies ha provocat que Espanya pateixi un dels increments més acusats de la desigualtat de l'OCDE (2015). La dramàtica disminució de l'ingrés disponible reflecteix igualment la disparitat de la protecció dels aturats. La taxa d'atur espanyola és 2,5 vegades superior a la mitjana de la UE, i es manifesta un fort augment de l'atur de llarga durada i del risc per a les famílies de trobar-se en situació de pobresa.

Són probablement aquests fets els que en bona mesura ajuden a explicar l'evolució en els últims anys d'aquest indicador, que mostra que tant a Catalunya com a Espanya la societat manifesta un desig més elevat d'equitat en els estàndards de vida. Tal com es pot veure al gràfic 2.5 la resposta afirmativa a aquesta qüestió a Catalunya ha passat del 58% de mitjana en els anys previs a la crisi al 74% de mitjana en els tres últims anys. A Espanya aquest increment ha estat de més de 12 punts percentuals. A Catalunya, en l'últim exercici s'ha produït novament un augment de 2,3 punts percentuals. En aquest mateix any el diferencial en punts percentuals entre Catalunya i la UE és de 10 punts, de 12,5 punts amb el conjunt de països basats en la innovació i de 23,8 punts amb els EUA. Encara que les circumstàncies ocorregudes al nostre país durant els últims anys expliquin tant aquesta evolució com els diferencials observats amb els altres països basats en la innovació, l'una i els altres són un indicador negatiu de la percepció de la societat envers l'empresarialitat, a la qual caldrà prestar atenció per l'impacte negatiu que podria tenir amb vista a l'orientació cap a la creació d'empreses.

Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015

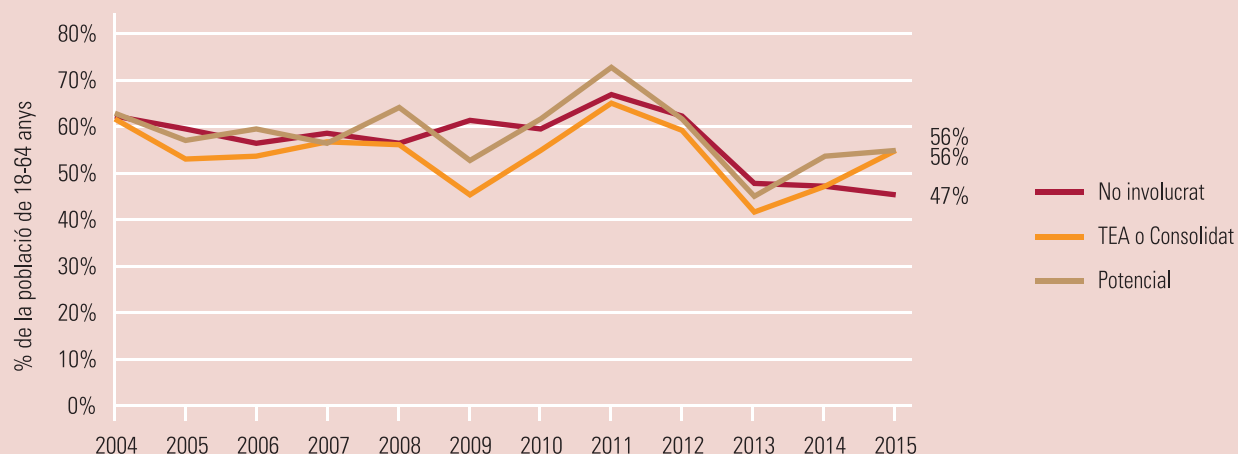


Per acabar aquest apartat, als gràfics 2.6, 2.7 i 2.8 es pot veure l'evolució en els últims dotze anys de les opinions de la mostra catalana sobre els tres primers aspectes que hem analitzat abans, i es pot diferenciar entre:

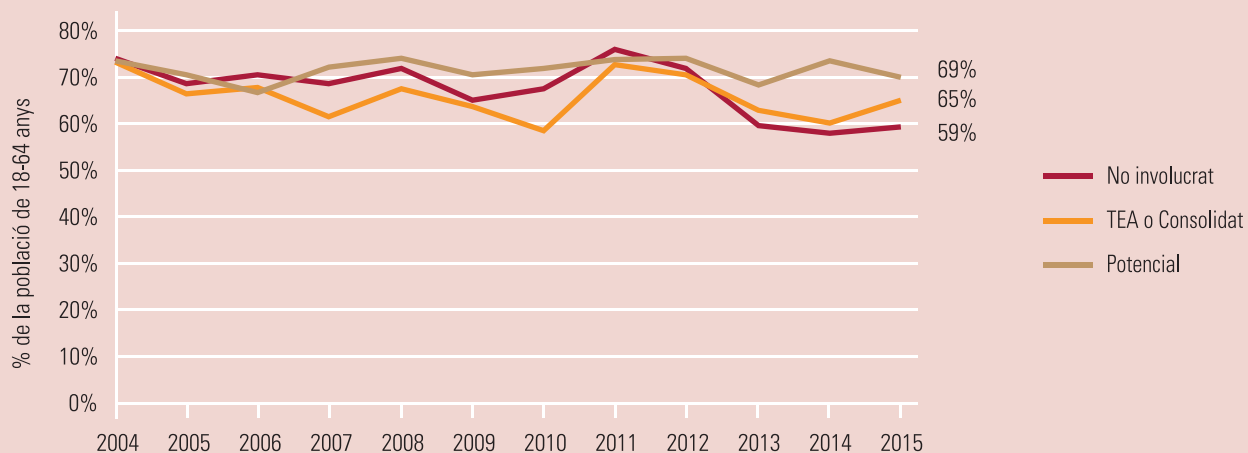
- Les respostes dels que tenen intenció de crear una empresa en els pròxims anys (emprenedors potencials),
- La suma de les respostes dels que es declaren empresaris d'empreses que es troben en funcionament des de fa menys de 3,5 anys (emprenedors en fase inicial / TEA) i les dels que fa més temps que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

Pel que fa al fet que emprendre dona estatus social i econòmic, l'evolució de les tres submostres és força semblant, si bé en els últims anys l'opinió més favorable es troba en els estrats d'emprenedors potencials, en fase inicial o consolidats (involucrats). Amb relació al segon aspecte (emprendre és una bona opció professional) es pot veure que en els últims exercicis les opinions més favorables corresponen també a la categoria d'"involucrats". Finalment, amb relació a la presència de l'emprenedoria als mitjans de comunicació, les pautes d'evolució també són molt similars en les tres submostres, si bé les línies de tendència corresponents als

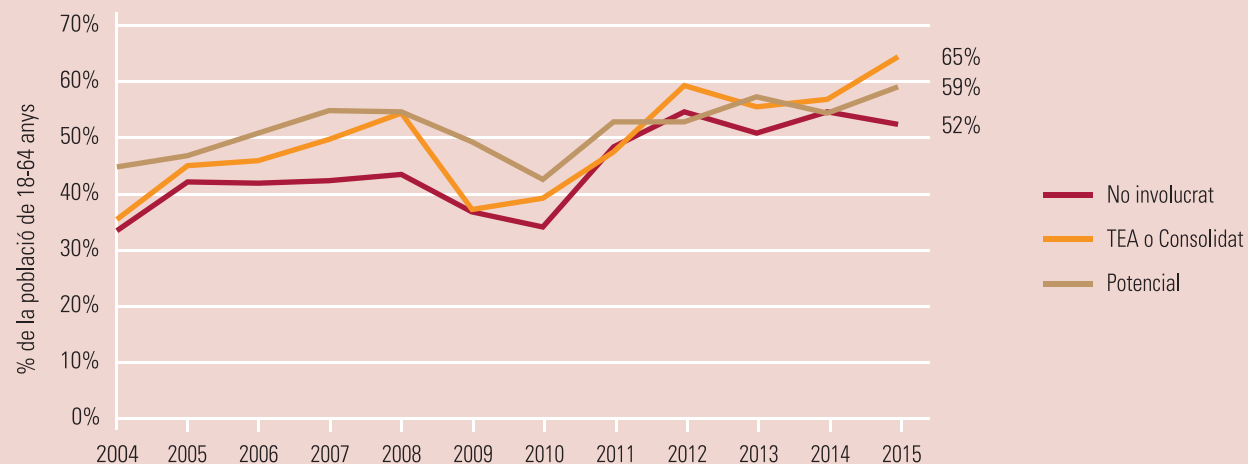
Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió que emprendre brinda estatus social i econòmic dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015



Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015



Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria a mitjans de comunicació dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015



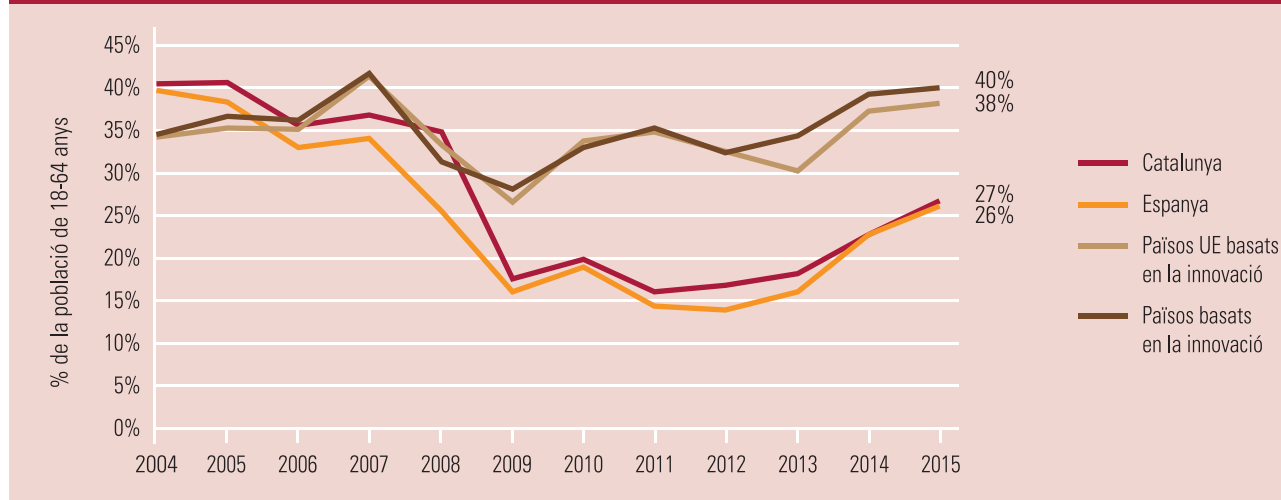
2.2. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre

A l'apartat anterior s'han analitzat els elements que permeten avaluar, per a cada un dels països que integren el projecte GEM, l'actitud, més o menys positiva, de la societat envers la funció empresarial i la creació d'empreses. En aquest apartat s'estudien les percepcions individuals que solen ser determinants a l'hora de plantejar-se la decisió de crear una empresa pròpia i que en el projecte GEM són:

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

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

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



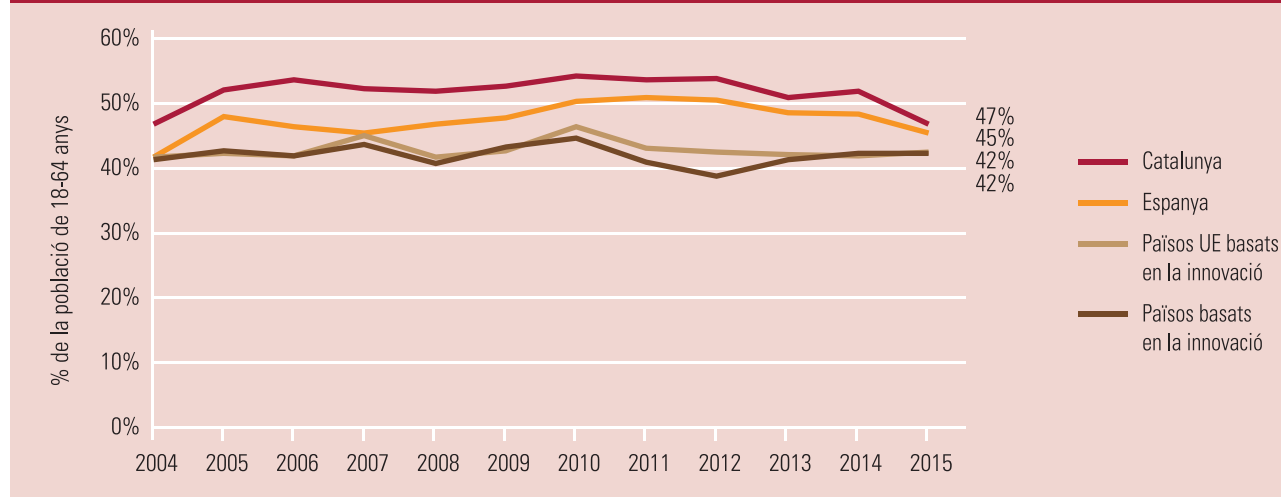
La identificació d'una bona oportunitat és el principal punt de partida del procés emprenedor. El percentatge de persones entre 18 i 64 anys que a Catalunya el 2015 percep bones oportunitats per emprendre en els sis mesos posteriors al moment de l'entrevista és del 26,5% amb un creixement de gairebé quatre punts percentuals respecte de l'any anterior. A Espanya s'observa una evolució similar. Després de tocar fons el 2011, aquest indicador està millorant any rere any tant a Catalunya com a Espanya i, amb més mesura, a Barcelona, on en l'últim exercici aquest percentatge arriba al 27,8%, 1,3 punts per sobre de Catalunya.

Amb tot, el descens del 2008 i 2009 va ser tan profund que tant a Catalunya com a Espanya, tot i l'esmentat augment dels tres últims exercicis, aquest indicador continua molt per sota del dels altres països basats en la innovació. Així, a Catalunya, el 2015 el percentatge de respostes afirmatives encara es troba 11,3 punts percentuals per sota de la UE, 13,2 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació i 20,1 punts per sota dels EUA.

Encara queda molt de camí per fer, cal que persisteixin els esforços i els canvis d'orientació per millorar la percepció d'oportunitats, però cal dir també que l'evolució que s'ha produït en els últims tres anys és bona i

posa de manifest que un percentatge creixent de la població catalana i espanyola detecta bones oportunitats de negoci susceptibles de ser explotades mitjançant la creació de noves empreses.

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de tenir coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



Un altre dels factors rellevants per aprofitar l'oportunitat d'emprendre en el moment oportú és la percepció que es posseeixen les habilitats i els coneixements necessaris per fer-ho, vinculats al desenvolupament d'activitats de gestió, de mercat, d'innovació o financeres. En aquest sentit, si bé les actituds i motivacions de l'emprenedor són rellevants per al creixement de l'empresa, els seus coneixements i, concretament, el nivell d'habilitats directives sembla que encara ho són més. Les investigacions en diversos països posen de manifest que el creixement de les empreses creades recentment depèn en gran mesura de les habilitats directives de l'empresari, tant les que tenia abans de crear l'empresa com les que ha pogut adquirir a través de l'experiència a la direcció de la nova empresa (Colombo i Grilli, 2005 i 2010).

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

A Catalunya, el 2015 gairebé la meitat (46,6%) de la població adulta entrevistada declara que considera que té les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci. A Espanya aquest percentatge és del 45,3%. Ambdós percentatges són superiors a la mitjana de la UE (42,1%) i la dels països basats en la innovació (41,9%). El diferencial, tanmateix, en l'últim exercici s'ha reduït a la meitat (ha passat de 10 punts a 5 punts percentuals). Aquesta reducció es pot explicar pel fet que la percepció de tenir o no tenir els coneixements i les aptituds que calen depèn del tipus d'empresa que es vol crear. Si és poc complexa i té com a objectiu l'autoocupació per manca d'oportunitats en el mercat de treball, és més probable que es tingui la percepció de posseir els coneixements necessaris que no pas si l'empresa que es vol crear és més ambiciosa i més complexa. Si, tal com és previsible, en l'últim exercici s'ha plantejat més freqüentment la creació d'empreses amb més potencial de creixement i més complexes, és lògic que baixi la percepció de posseir les habilitats i els coneixements requerits.

El sistema educatiu, la capacitació laboral i altres activitats formatives han pogut tenir el seu efecte en aquests resultats relatius a l'elevada percepció de autoeficàcia. Malgrat tot, tal com apunten Batista *et al.* (2015), l'oferta formativa i la imbricació de les competències transversals relacionades amb la iniciativa i l'esperit

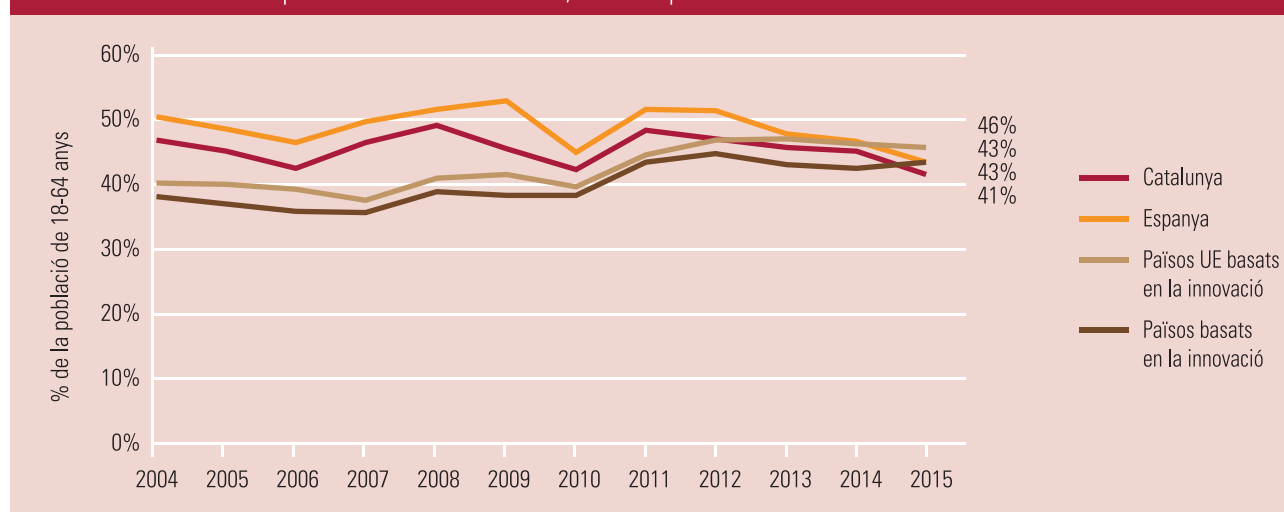
emprenedor en els diferents nivells educatius encara requereix un llarg recorregut per tal que la formació en habilitats i coneixements emprenedors tinguin l'efecte desitjat en la societat.

En aquesta línia, és interessant que, quan en les diferents edicions del projecte GEM Catalunya s'ha preguntat als experts per la interpretació d'aquests resultats (ja el 2003, primer any de participació al GEM, va sorprendre que el valor obtingut per Catalunya, 53,3%, fos superior al de la resta de països europeus participants a l'estudi), la majoria sempre ha indicat que són percepcions esbiaixades, fruit d'una elevada autoestima, i que no reflecteixen la realitat. També sorprèn que en els anys en què la crisi es va manifestar amb més intensitat aquesta percepció es mantingués i fins i tot augmentés tot i que són ser objectivament elevades les competències directives necessàries per fer front a aquestes noves i persistents condicions desfavorables de l'entorn.

Una possible explicació d'aquestes aparents inconsistències la podem trobar fent servir el mateix fil argumental que ens ha servit abans per explicar la reducció a Catalunya d'aquest indicador en l'últim any. Si és certa la hipòtesi que la percepció de possessió de coneixements i aptituds depèn del tipus d'empresa que es vol engegar, és lògic que en períodes de crisi en què es planteja la creació d'empreses poc complexes i fonamentades en l'autoocupació, la percepció de posseir els coneixements requerits sigui elevada. També s'explica així que en països on predomina en termes relatius més la creació d'empreses per oportunitat, més exigents i complexes, la percepció de tenir els coneixements requerits sigui més baixa.

Una elevada percepció de possessió de coneixements, aptituds i habilitats és, en principi, positiva en tant que facilita que hi hagi més empresaris potencials i que aquests facin el pas per crear una empresa pròpia. Amb tot, en la mesura en què hi hagi sobrevaloració, els efectes negatius sobre la viabilitat a llarg termini de les empreses poden ser importants. Les persones que sobrevaloren les seves capacitats i coneixements són menys propenses a l'aprenentatge, a la formació o bé a complementar els seus equips per fer front a les carències o debilitats del seu projecte empresarial i, en últim terme, a professionalitzar-ne la gestió.

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por al fracàs com a obstacle per emprendre a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015

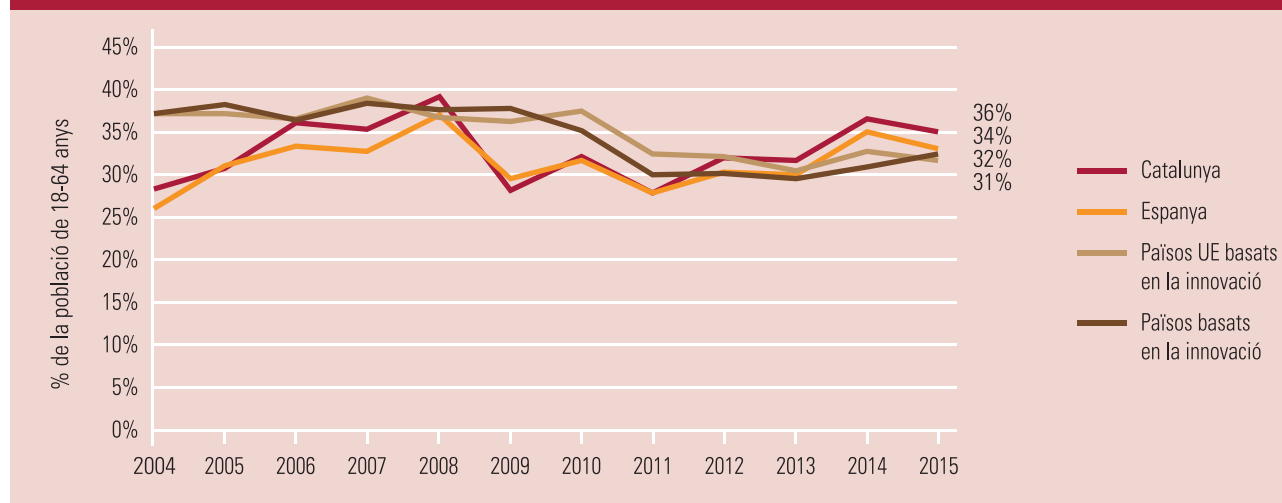


La por davant del fracàs és un fre per a la creació d'empreses a causa de la poca separació, almenys en molts països europeus, entre el risc personal i el risc del negoci i del fet que, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor pot quedar estigmatitzat. Aquest estigma es troba més arrelat en societats en què l'emprenedoria no forma part de la cultura social. Això fa que s'evitin situacions de risc i que es prefereixi romandre en una zona de "confort" coneguda.

A Catalunya, el 2015, un 41,2% dels entrevistats manifesta que la por de fracassar és un obstacle per emprendre. Aquest percentatge és lleugerament inferior que a Espanya (43,1%), que a la Unió Europea (45,7%) i que en el conjunt de països basats en la innovació (43,1%). Això no obstant, és molt superior al corresponent als EUA (31,5%).

Per tercer any consecutiu la por de fracassar és inferior a Catalunya que a la resta d'Europa, si bé els anys anteriors a la crisi era cinc punts percentuals superior i en els primers anys de la crisi va arribar a ser deu punts superior. Destaca la convergència que es produeix en aquest indicador, especialment pel creixement de la UE durant els últims anys (del 39,8% el 2004 al 45,7% el 2015). Destaca també el fet que a Espanya aquest indicador sempre ha estat superior que a Catalunya.

Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



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

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

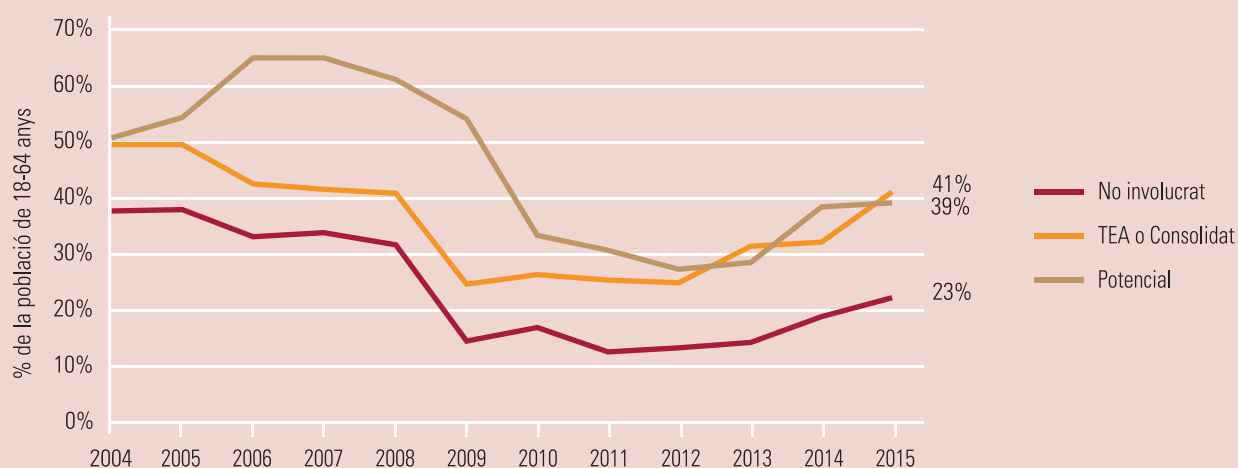
Tal com es pot veure al gràfic 2.12 l'evolució d'aquest indicador reflecteix l'impacte de la crisi. Si fem abstracció del fort descens que com a conseqüència de la crisi que es va produir el 2009, s'observa una gran estabilitat juntament amb una certa tendència a l'augment. Així, la mitjana dels anys previs a la crisi va ser de 33,4% i la dels tres últims anys, del 35,1%. A Espanya el comportament és similar, però el nivell és entre un i dos punts inferior que a Catalunya. La tendència de la UE és a disminuir, i la mitjana dels tres últims exercicis és gairebé tres punts inferior a la de Catalunya. Aquestes dades són rellevants, ja que l'existència de models de referència sol ser un dels factors que més reforça les percepcions de les persones pel que fa a l'emprenedoria. Generalment, quan algú proper al cercle social propi ha tingut èxit en un negoci o una empresa, fa que es vegi més versemblant que hom també ho pugui aconseguir.

Voldríem destacar, finalment, que pel que fa a Barcelona s'observa novament el 2015 un increment d'un punt percentual en aquest indicador, senyal del desenvolupament d'activitats i xarxes socials que visualitzen el fenomen i màrqueting de testimoni.

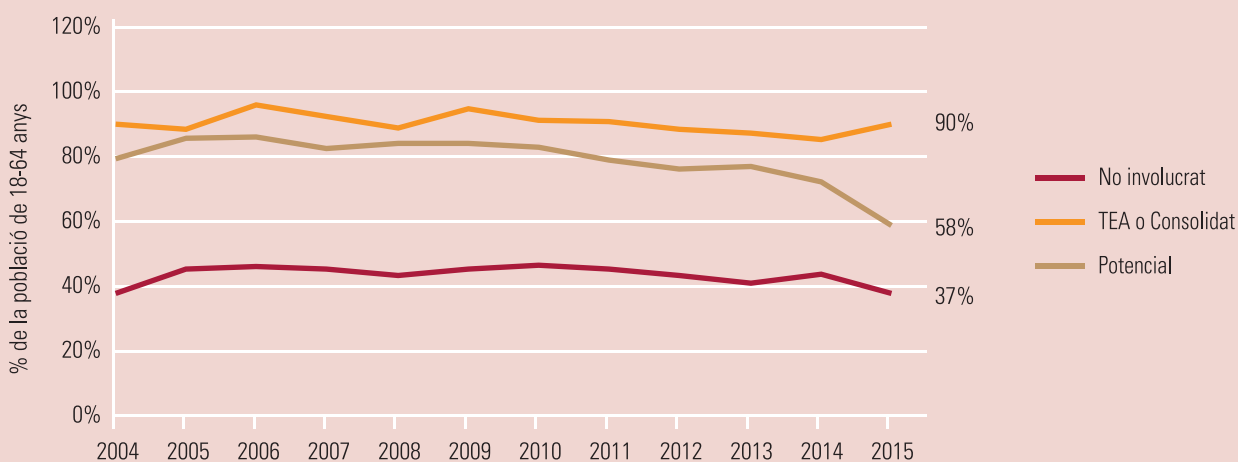
Per acabar aquest apartat i tal com s'ha fet en l'anterior, als gràfics 2.13, 2.14 i 2.15 es pot veure l'evolució en els últims dotze anys de les opinions de la mostra catalana sobre els tres primers aspectes analitzats en aquest apartat, que es diferencien entre:

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

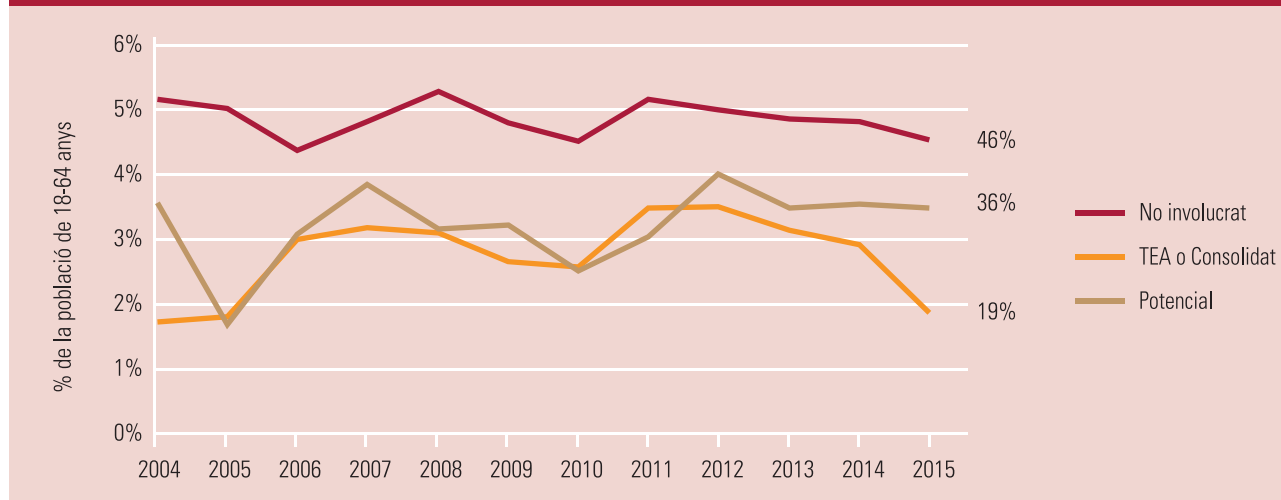
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'implicació en l'activitat empenedora, durant el període 2004-2015



Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'implicació en l'activitat empenedora, durant el període 2004-2015



Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre a Catalunya depenent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015



Tal com es pot veure al gràfic 2.13, la percepció d'oportunitats varia molt segons si la persona està involucrada o no en el procés emprenedor. El 40% de la població implicada percep que existeixen bones oportunitats per emprendre, mentre que aquesta proporció baixa fins al 23% en els no involucrats. L'augment global de 4 punts percentuals que es produeix en aquest últim exercici amb relació a aquest aspecte es deu als increments tant del grup de "TEA i consolidats" (+8,8 punts) com dels no involucrats (+3,3 punts percentuals). Aquest és un fet rellevant que posa de manifest que un percentatge considerable de la població catalana, tant si està involucrada en un procés empresarial com si no ho està, detecta en el seu entorn bones oportunitats de negoci susceptibles de ser explotades. Això no obstant, en totes les categories encara s'està lluny dels nivells previs a la crisi. Si es compara la mitjana dels tres últims anys amb la dels anys previs a la crisi, les diferències són de -16,6 punts per als no involucrats, -22,6 punts per als potencials i -10,6 punts per als que han creat una empresa que està en funcionament (TEA més consolidats).

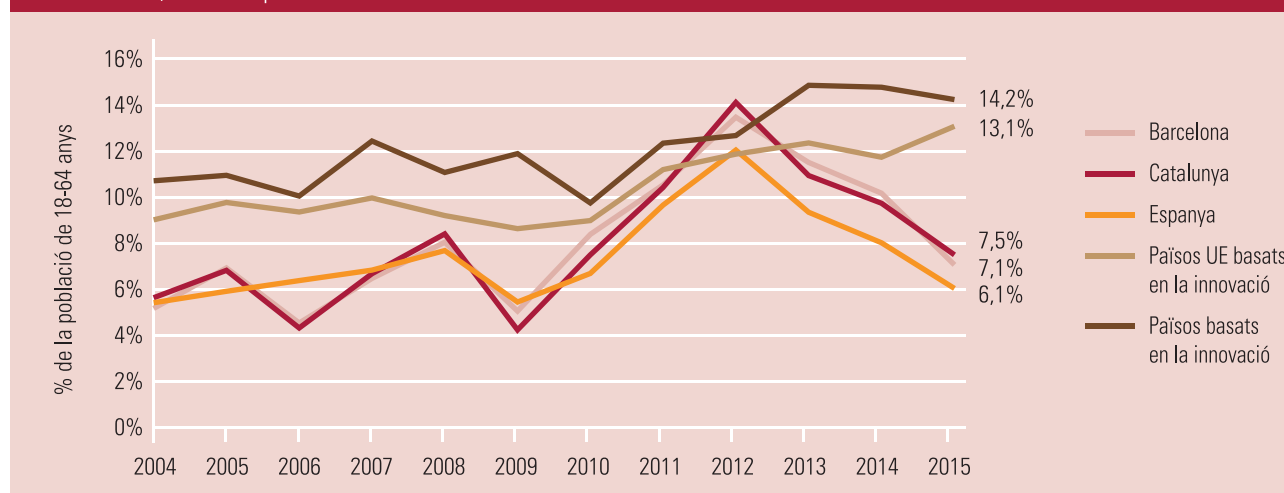
Quant a la percepció de tenir les habilitats i els coneixements requerits per emprendre, tal com es pot veure al gràfic 2.14, la immensa majoria dels empresaris (90%) creu que en disposa, mentre que aquest percentatge baixa al 37% per als no involucrats. En el cas dels empresaris potencials, és a dir, els que tenen la intenció de crear una empresa en els propers tres anys, el percentatge que representen els que consideren que posseeixen els coneixements necessaris per fer-ho ha baixat en aquest últim exercici del 71,8% al 58,2%. Arribem a una conclusió similar si comparem per a aquest col·lectiu la mitjana de la taxa de respostes afirmatives dels últims tres anys amb la dels anys anteriors a la crisi (de 83,2% a 68,9%). Si bé aquest fet pot suposar que alguns empresaris potencials no materialitzin el projecte de crear una empresa pròpia, això denota, d'altra banda, una consciència més elevada de la complexitat que comporta impulsar i dirigir un projecte empresarial, cosa que cal valorar positivament.

Respecte de la por davant del fracàs (vegeu gràfic 2.15), són les persones que no estan involucrades les que més por tenen de ser estigmatitzades si un possible negoci fracassa i aquest és, probablement, un dels motius per no plantejar-se la creació d'una empresa pròpia. Deu punts per sota d'aquests (el 36% davant del 46%) es troben els emprenedors potencials i, finalment, els que mostren un percentatge més baix de por davant del fracàs són els empresaris recents i consolidats (un 19% en l'últim exercici). També constitueix una mostra de percepció sobre la situació econòmica el fet que en el cas dels empresaris el percentatge de por de fracassar hagi disminuït deu punts percentuals el 2015.

2.3. La intenció d'emprendre

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

Gràfic 2.16. Evolució de la intenció d'emprendre: percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenedors potencials) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



Al gràfic 2.16 es pot veure l'evolució en els últims 12 anys del percentatge dels que es declaraven emprenedors potencials, segons la definició anterior, en diversos contextos geogràfics. Tal com es pot veure, l'evolució de Barcelona i Catalunya és molt similar, si bé la primera suavitza lleugerament les tendències. També és similar el perfil de Catalunya i Espanya. És destacable que a partir del 2010 la línia espanyola queda més d'un punt percentual per sota de la catalana. Si es compara la tendència catalana (i espanyola) amb la dels països de la UE o amb la del total de països basats en la innovació s'observen diferències rellevants. En primer lloc, aquestes dues últimes sèries mostren una certa disminució fins al 2010 i un apreciable augment a partir d'aquest punt. Aquesta és una evolució compatible amb el patró del cicle i, amb aquest, el de les oportunitats d'emprendre. En aquest primer tram del gràfic, l'evolució catalana és molt més volàtil.

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

L'explicació d'aquest comportament, aparentment anòmal, es pot trobar precisament en el fet que la manca de possibilitats per trobar una feina com a assalariat és el que va impulsar moltes persones a plantejar-se la creació d'una empresa pròpia com una sortida. Algunes investigacions (Capelleras, Genescà) ja havien demos-

trat que la creació d'empreses per manca d'alternatives i amb l'objectiu de possibilitar l'autoocupació creix precisament en els moments baixos del cicle econòmic.

El que passa entre el 2012 i el 2015 es pot considerar una correcció del que s'ha explicat en el paràgraf anterior. Quan la situació sembla que comença a millorar, quan sembla que augmenten les oportunitats per emprendre, el percentatge d'emprenedors potencials baixa fins a nivells una mica superiors als dels anys previs a la crisi: a Barcelona aquest percentatge baixa el 2015 fins al 7,1%, a Catalunya fins al 7,5% i a Espanya fins al 6,1%. La distància amb els altres països basats en la innovació torna a ser similar a la dels anys previs a la crisi, si bé s'observa un cert augment del diferencial a causa de l'augment que es produeix en aquest indicador a la UE al llarg de tota la sèrie. Així doncs, el 2015 Catalunya queda 5,6 punts per sota de la UE, 6,7 punts per sota del conjunt de països basats en la innovació i 9,6 punts per sota dels EUA. Per al cas d'Espanya les diferències són encara més grans (+1,4 punts respecte de Catalunya) i per a Barcelona també (+0,4 punts).

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

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

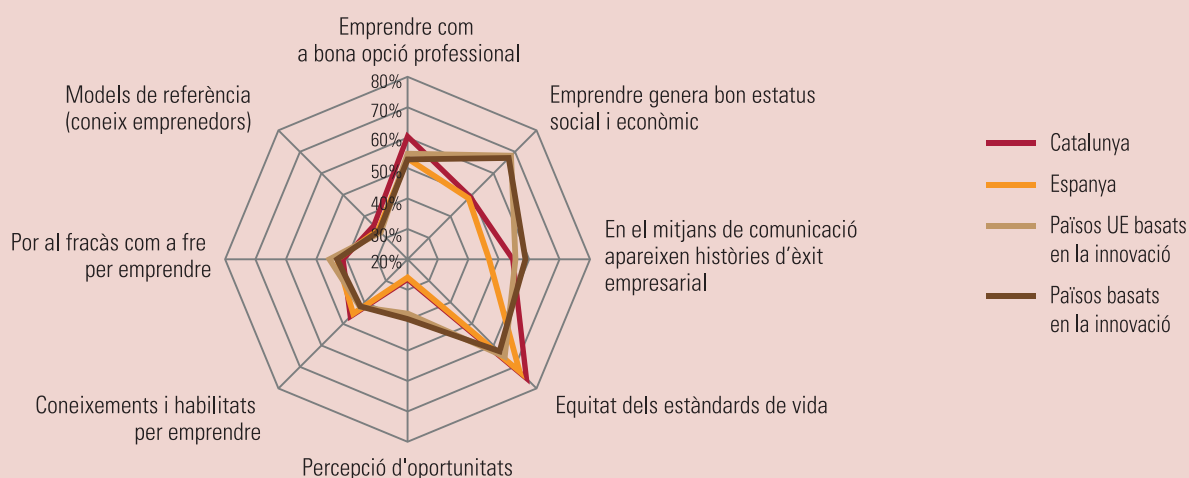
En aquest apartat es comparen, a títol de resum, les respostes del 2015 sobre les principals qüestions estudiades en aquest capítol en els diferents territoris que abraça el projecte GEM. A continuació es presenta en diferents gràfics i taules a la comparació de Catalunya amb Espanya, amb els països de la UE basats en la innovació i amb el conjunt de països d'economies avançades. Finalment, la taula 2.1 permet comparar els valors del 2015 de Catalunya amb cada un dels països que integren el projecte GEM.

Al gràfic 2.17 es resumeixen les percepcions, els valors i les aptituds analitzades en els apartats anteriors relatives a cada un dels ítems estudiats, i es comparen els valors del 2015 de Catalunya amb Espanya, la UE i el conjunt de països avançats. Quant als condicionaments socioculturals s'observa que, si bé emprendre es considera una bona opció professional i que als mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarial, Catalunya queda molt per sota de la UE i del conjunt de països avançats en la percepció del fet que emprendre genera un bon estatus social i econòmic. Aquest és un dels aspectes on cal centrar l'atenció per aconseguir uns nivells de percepció homologables als del nostre entorn. El segon aspecte que cal destacar és que tot i la recuperació sostinguda en els últims anys de la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, el seu nivell encara roman més de deu punts per sota dels països basats en la innovació. Des del nostre punt de vista són bàsicament aquestes dues qüestions les que explicarien el diferencial de més de cinc punts que s'observa en la intenció d'emprendre.

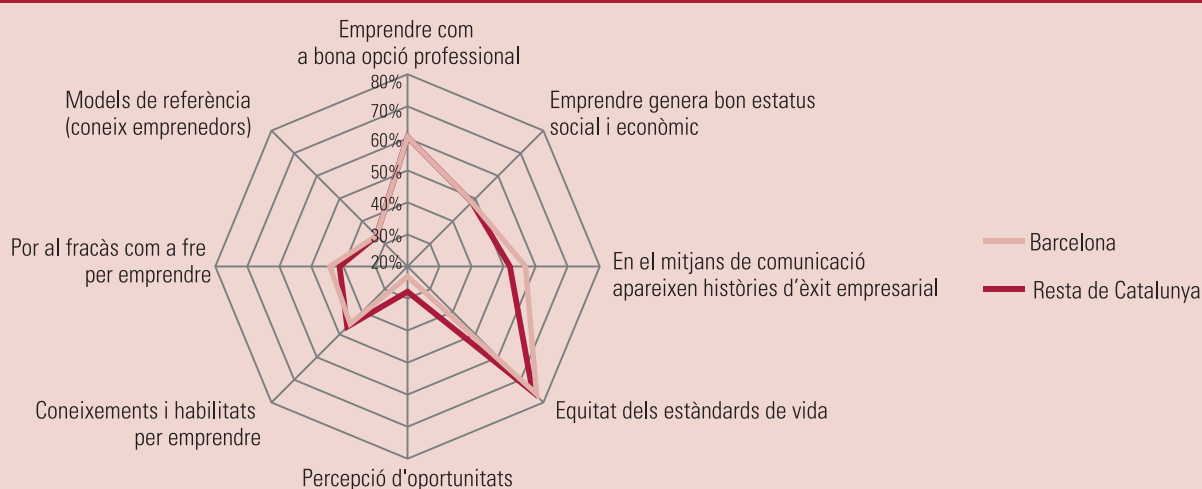
Al gràfic 2.18 es pot veure que els perfils de Catalunya i Barcelona s'assemblen molt. La diferència més rellevant és, sens dubte, la que s'observa en percepció d'oportunitats (més de cinc punts addicionals a Barcelona).

Al gràfic 2.19 es presenta el resum de resultats de les mateixes variables dels apartats anteriors i es diferencien segons si la persona està involucrada o no ho està en qualssevol fases del procés emprenedor. Les diferències més importants, tal com és previsible, fan referència al fet que les persones involucrades (emprenedors potencials, TEA o consolidats) consideren amb més proporció que els no involucrats que hi ha bones oportunitats per emprendre, que tenen les habilitats i el coneixements requerits per emprendre, que tenen menys por davant del fracàs i, finalment, consideren en una proporció més elevada que els no involucrats que emprendre és una bona opció professional i que genera estatus.

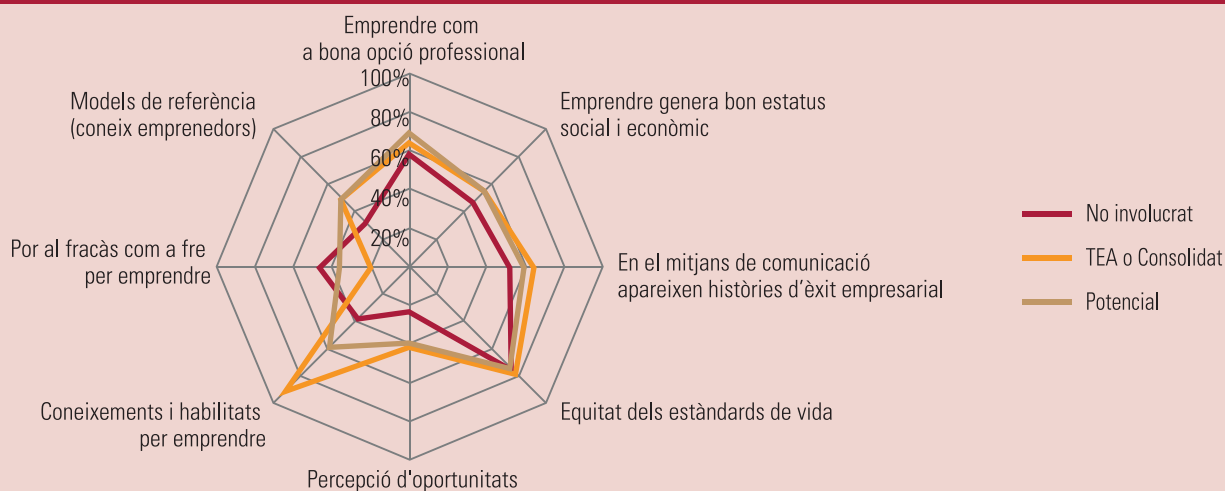
Gràfic 2.17. Percepcions, valors i actituds dels catalans respecte d'Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2015



Gràfic 2.18. Percepcions, valors i actituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2015



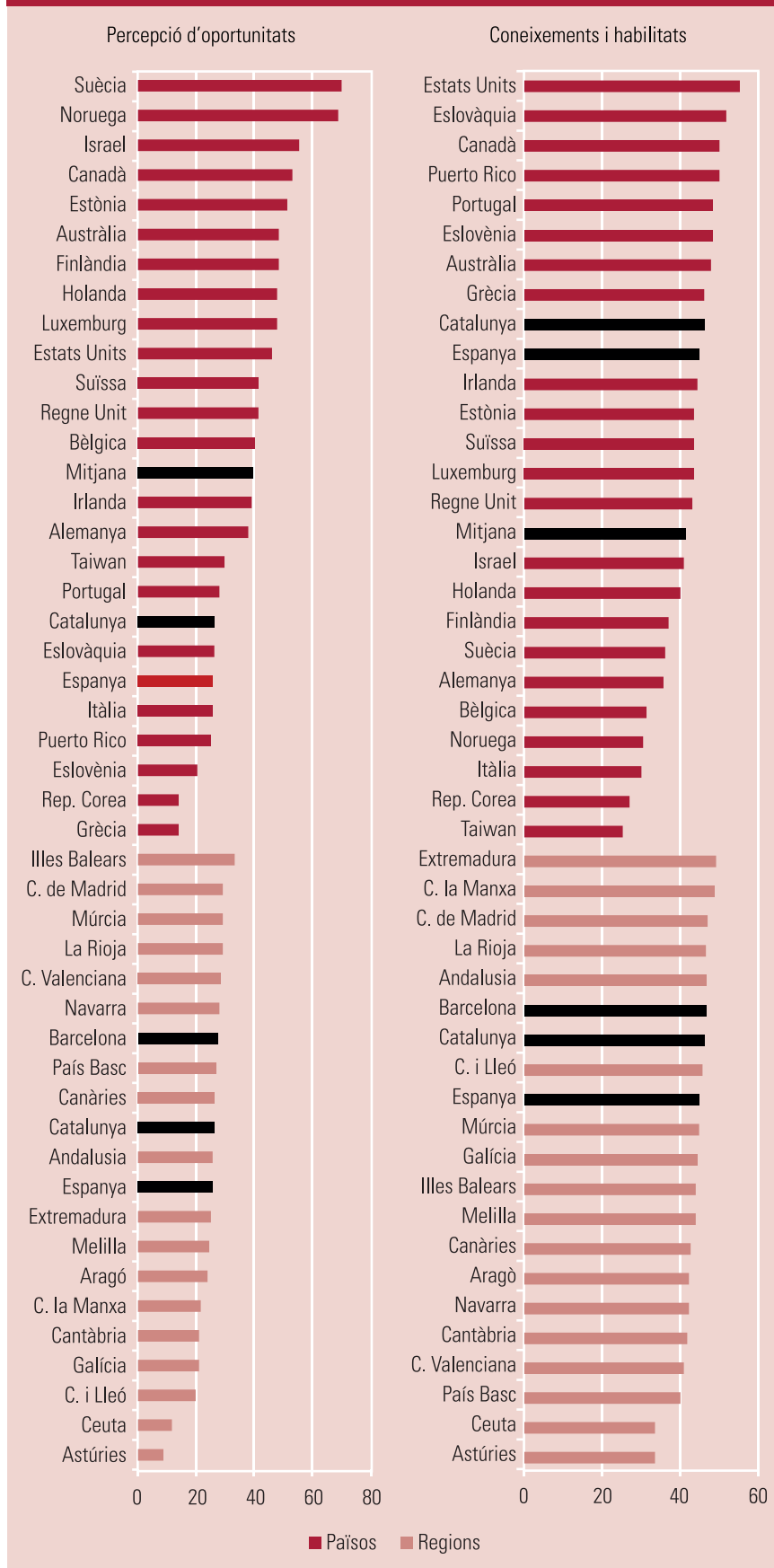
Gràfic 2.19. Percepcions, valors i actituds dels catalans segons si estan involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor, 2015



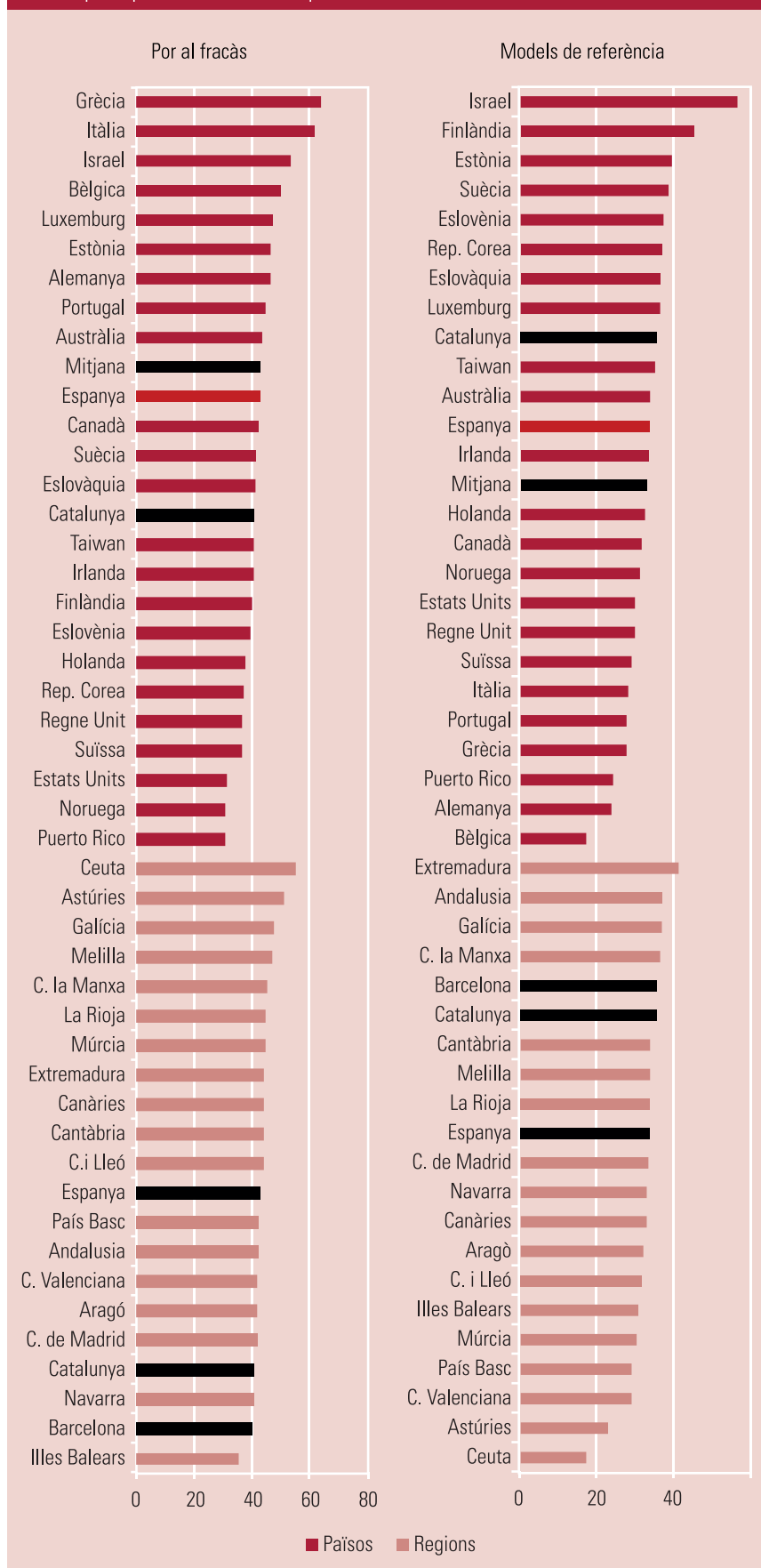
Taula 2.1.Percepcions, valors i aptituds per emprendre de la població adulta el 2015 per tipus d'economia.

		Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por davant del fracàs com un obstacle per emprendre	Models de referència	Equitat en els estàndars de vida a la societat	Emprendre com una bona opció professional	Emprendre aporta estatus social i econòmic	Mitjans de comunicació i emprenedoria
Economies basades en els factors de producció	Mitjana	53,8	65,8	33,1	55,4	52,9	65,7	74,4	67,6
	Botswana	57,8	74,1	23,5	49,1	53,2	70,1	82,0	76,2
	Burkina Faso	58,1	78,1	22,4	69,0	63,0	73,8	83,4	67,3
	Camerun	60,7	73,1	25,9	61,4	44,0	61,1	64,8	64,5
	Filipines	53,8	69,0	36,3	46,2	56,7	74,6	76,2	81,5
	Índia	37,8	37,8	30,8	37,6	46,2	39,3	46,7	39,4
	Iran	40,3	62,0	40,4	45,9	30,6	56,3	82,3	58,3
	Kazakhstan	48,7	52,1	50,7	62,0	72,6	76,9	83,9	80,0
	Senegal	69,9	89,1	15,6	62,9	-	-	-	-
	Vietnam	50,8	56,8	52,1	64,8	57,0	73,3	75,8	73,5
Economies basades en l'eficiència	Mitjana	41,1	53,0	38,0	39,6	63,1	66,2	66,1	61,4
	Argentina	45,9	61,6	30,4	33,3	62,8	62,1	52,9	66,7
	Barbados	55,0	75,0	18,0	34,6	62,2	69,6	69,8	61,6
	Brasil	42,4	58,3	49,2	51,7	76,4	77,7	80,1	69,6
	Bulgària	15,8	35,2	42,9	39,8	68,6	57,5	71,5	49,3
	Xile	57,4	65,7	30,8	43,7	-	69,7	64,9	60,4
	Xina	31,7	27,4	37,5	50,4	49,7	65,9	77,6	77,2
	Colòmbia	58,3	59,5	37,8	29,1	63,2	72,3	69,8	71,7
	Croàcia	22,3	47,5	44,7	24,6	79,9	61,5	42,3	47,5
	Equador	52,7	72,3	34,5	39,5	65,7	61,6	67,1	77,3
	Egipte	46,1	41,5	32,6	18,1	71,2	73,6	79,6	58,5
	Guatemala	47,9	60,0	34,6	31,0	66,9	95,6	79,8	60,6
	Hongria	25,3	38,7	44,4	31,5	62,5	48,4	68,4	33,4
	Indonèsia	49,9	65,3	51,4	68,3	65,5	74,4	81,5	79,4
	Letònia	34,7	49,1	42,8	32,8	48,3	57,5	58,2	54,9
	Líban	45,7	69,8	38,2	62,1	-	-	-	-
	Macedònia	37,8	54,4	43,9	35,2	75,0	67,1	57,1	71,1
	Malàsia	28,2	27,8	31,5	36,9	31,2	39,3	51,0	63,9
	Marroc	34,3	47,6	38,3	30,4	60,4	70,6	54,6	52,2
	Mèxic	44,7	45,8	33,1	47,9	46,7	49,3	52,0	40,5
	Panamà	46,5	49,4	14,4	53,7	-	-	-	-
	Perú	51,4	65,3	28,8	48,2	57,0	72,3	69,7	68,1
	Polònia	32,9	55,9	57,9	43,2	67,0	60,5	55,7	51,5
	Romania	33,3	46,3	48,7	32,1	70,5	72,4	75,1	67,4
	Sud-Àfrica	40,9	45,4	33,0	35,0	66,4	73,8	76,1	72,2
	Tailàndia	41,0	46,2	52,3	32,6	79,5	71,5	69,4	72,5
	Tunísia	48,8	59,9	41,7	48,9	48,5	71,1	72,1	48,4
	Uruguai	39,2	61,0	34,1	34,8	70,7	58,8	56,8	59,9
Economies basades en la innovació	Mitjana	39,7	41,9	43,1	33,1	62,8	52,9	67,1	58,8
	Alemanya	38,3	36,2	46,8	23,6	62,6	50,8	75,7	49,8
	Austràlia	48,9	48,2	43,9	33,8	78,1	56,4	70,1	72,3
	Bèlgica	40,3	31,9	50,2	17,2	56,5	54,2	54,5	54,7
	Canadà	53,2	50,5	42,6	31,6	-	-	-	-
	Corea	14,4	27,4	37,2	37,1	59,2	38,0	53,5	61,5
	Catalunya	26,5	46,6	41,2	35,7	75,3	60,4	49,1	54,6
	Eslovàquia	26,4	52,4	41,4	36,5	70,7	50,8	64,2	54,0
	Eslovènia	20,5	48,6	40,1	37,2	81,9	53,7	70,0	60,3
	Espanya	26,0	45,3	43,1	33,7	72,1	53,2	48,4	46,9
	Estats Units	46,6	55,7	31,6	29,8	-	-	-	-
	Estònia	51,4	44,0	47,1	39,3	58,2	53,4	62,6	49,1
	Finlàndia	48,6	37,4	40,2	45,2	65,0	33,2	84,9	68,2
	Grècia	14,2	46,8	64,2	27,5	61,6	60,9	67,8	38,0
	Irlanda	39,4	45,0	40,8	33,3	78,9	52,6	80,3	67,4
	Israel	55,5	41,6	54,0	56,4	44,5	64,5	86,2	54,8
	Itàlia	25,7	30,5	61,9	28,2	70,7	60,9	69,0	48,5
	Luxemburg	48,2	44,0	47,6	36,4	43,2	44,1	68,8	44,1
	Noruega	68,9	30,8	31,3	31,2	-	-	-	-
	Països Baixos	48,4	40,6	38,2	32,4	63,8	79,2	64,6	57,7
	Portugal	28,1	48,9	44,9	27,9	75,9	63,4	62,9	71,6
	Puerto Rico	25,1	50,4	31,2	24,4	41,9	16,7	47,6	68,1
	Regne Unit	41,6	43,6	37,2	29,7	-	57,9	79,2	61,1
	Suècia	70,2	36,7	41,6	38,7	52,1	52,7	69,8	61,3
	Suïssa	41,8	44,0	37,0	29,0	56,3	40,0	66,5	59,5
	Taiwan	30,2	25,4	40,9	35,3	-	74,0	62,7	85,6

Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre, 2015



Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por al fracàs i models de referència, 2015



3. Activitat emprenedora i les seves característiques

3.1. Indicadors del procés emprenedor

Atesa l'amplitud del concepte d'iniciativa emprenedora i de les dificultats que comporta mesurar-la, el projecte GEM desagrega el procés emprenedor en diferents fases: des de la intenció d'emprendre en un futur pròxim fins a la posada en funcionament d'un negoci, la gestió d'un negoci ja consolidat i, fins i tot, l'abandonament recent d'una activitat empresarial.

No obstant això, tal com veurem a continuació, a l'hora de definir el principal indicador del projecte (la TEA), GEM aposta per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que acostuma a ser en aquestes etapes sobre les que se solen centrar les mesures de polítiques d'estímul a la creació i desenvolupament de les empreses, que solen emfasitzar tot el que es refereix al foment de la capacitat de generar empreses.

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

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

Els gràfics 3.1 i 3.2 presenten els indicadors de les diferents etapes del procés emprenedor a Catalunya el 2015 segons el projecte GEM.

L'índex TEA revela que el 2015 el 6,42% de la població adulta catalana de 18 a 64 anys estava involucrada en activitats emprenedores en fase inicial. Per demarcacions (gràfic 3.3), la TEA de Barcelona és de 6,14%, Tarragona de 6,60%, Lleida d'11,9% i Girona de 4,99%.

La TEA de Catalunya ha estat 1,1 punts inferior a la del 2014, resultat de la disminució dels emprenedors naixents (-1,7 pp) i de l'augment dels nous (+0,5 pp).

Gran part de la disminució de la TEA, tal com veurem més endavant a l'apartat 4.1, s'explica per la reducció de la TEA per necessitat (-0,9 pp) des del 2,08% el 2014 fins a l'1,15% el 2015 (gràfic 4.5), però s'ha mantingut la TEA per oportunitat.

A Catalunya, a diferència dels quatre últims anys, els emprenedors nous, que busquen fer-se un lloc al mercat i consolidar l'empresa, són superiors (3,71%) als naixents, que estan intentant posar en funcionament un negoci (2,71%). Això suposa que per cada emprenedor naixent hi havia 1,37 emprenedors nous, emprenedors amb més recorregut i ja amb una activitat d'entre 4 i 42 mesos.

El nombre més reduït d'emprenedors naixents és coherent amb el descens de la intenció d'emprendre (emprenedors potencials) que s'ha produït durant els últims anys, que, tal com s'ha indicat a l'apartat 2.3, es pot considerar una correcció del comportament atípic que va tenir aquest indicador durant els pitjors anys de la crisi (va passar del 4,3% el 2009 al 14,1% el 2012) i que el 2015 ha tornat a nivells semblants als previs a la crisi (7,50%).

Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 10,0% de la població adulta de Catalunya, i han augmentat lleugerament respecte de l'any anterior.

La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats representen la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial (23,92%), tres punts inferior a la del 2014 (26,95%).

La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu (gràfic 3.8), suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat de 16,42% (17,21% el 2014).

Les persones que l'últim any van abandonar una activitat empresarial van sumar l'1,00% de la població adulta, una tercera part menys que el 2014. Com que l'observatori GEM distingeix entre l'abandonament per venda o traspàs del que ho és per tancament efectiu de l'activitat, és més interessant analitzar-ne aquest desglossament i evolució. El primer representa el 0,55% i el segon el 0,45%, ambdós també una tercera part menors que el 2014. S'ha passat d'un abandonament per tancament el 2013 de l'1,40% al 0,45% el 2015.

L'abandonament a la província de Barcelona (0,95%) s'ha reduït (-44%) aquest any més que a Catalunya, així com els tancaments, que han disminuït un 57%. Els últims dos anys la composició dels abandonaments ha canviat positivament de manera radical: d'uns valors el 2013 d'1,43% en tancaments i 0,27% en traspassos s'ha passat a un 0,34% en tancaments i 0,61% en traspassos (gràfic 3.9).

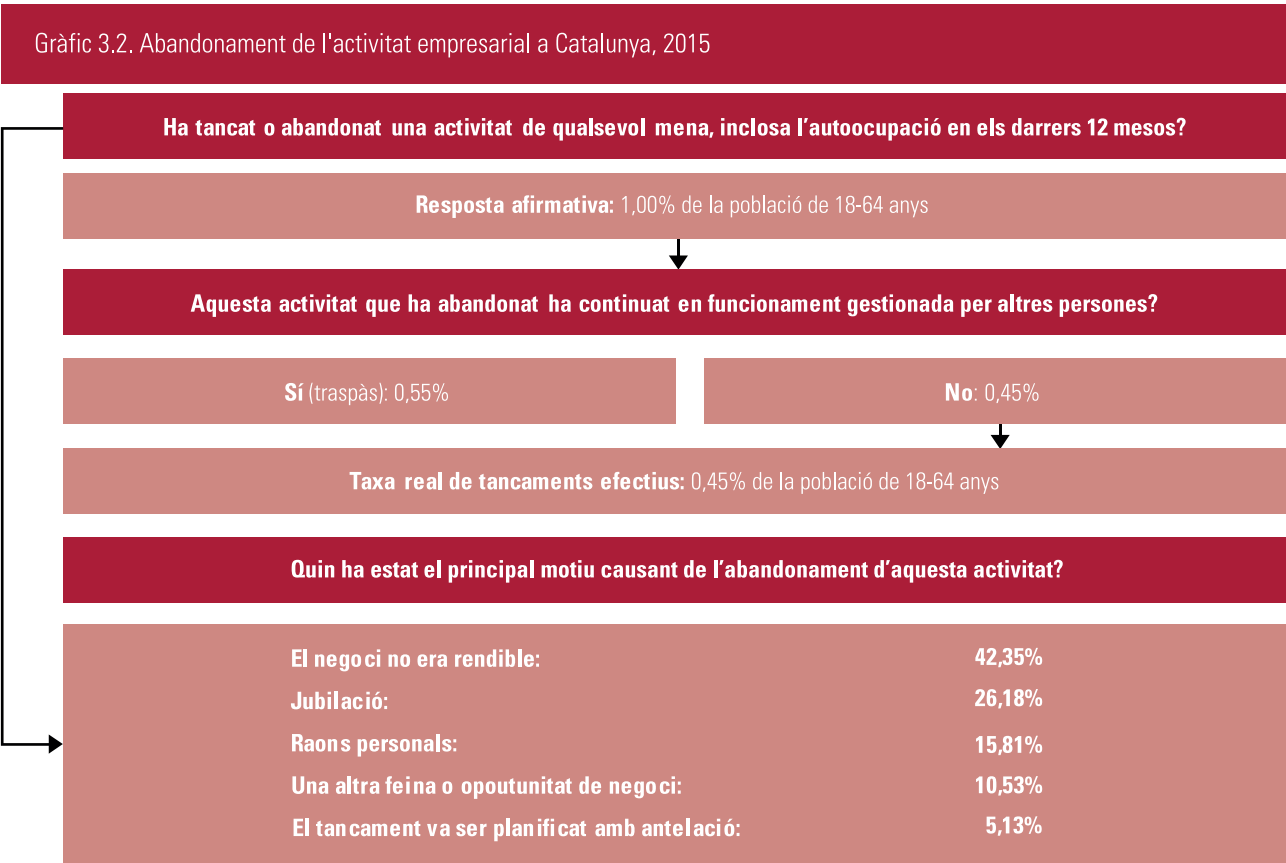
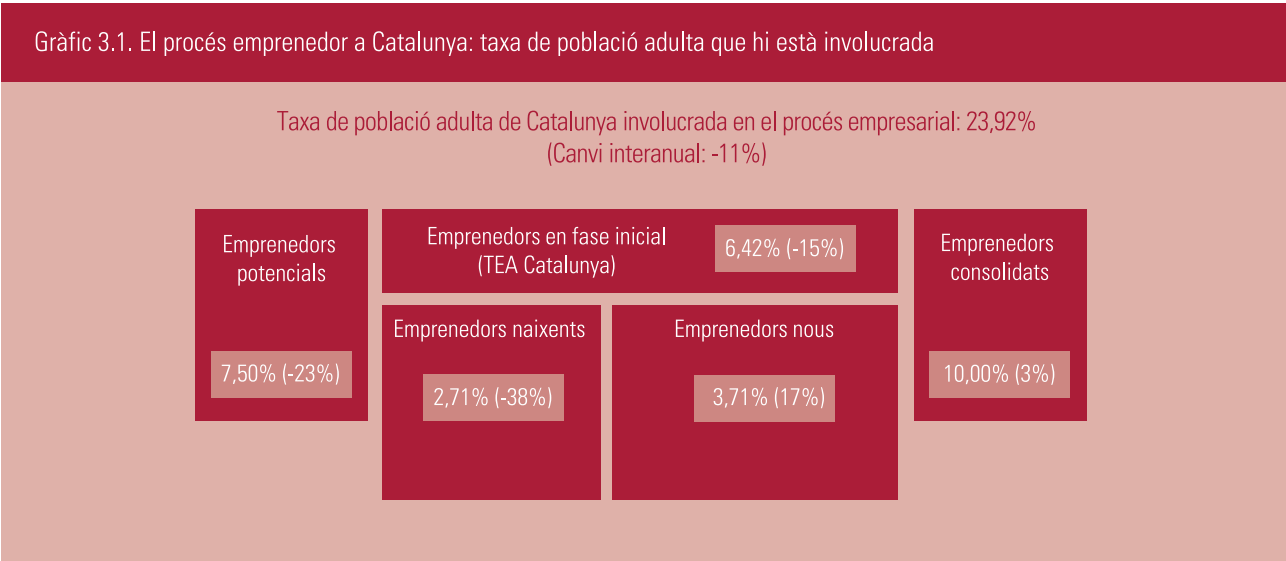
La principal raó dels abandonaments ha estat que el negoci no era rendible (42,4%), tot i que amb un pes menor que en anys anteriors (59,1% el 2014 i 54,3% el 2013). La baixa rendibilitat, tal com s'apuntava en altres edicions, és conseqüència, fonamentalment, del fet que són iniciatives que s'han dut a terme en mercats saturats, amb excessiva competència, i en què la motivació per necessitat tenia molt de pes.

A la motivació anterior, que podria ser qualificada de fracàs, cal afegir-n'hi altres que s'atribueixen a l'abandonament voluntari per part de l'emprenedor, bé perquè ha decidit jubilar-se, bé perquè ha trobat una altra feina o oportunitat de negoci més atractiva (10,5%). Precisament aquesta última es pot considerar una sortida d'èxit, ja que, sovint, són la xarxa de contactes i les habilitats adquirides en l'experiència emprenedora les que donen a l'emprenedor noves oportunitats laborals o de negoci més rendibles. En aquests últims tres anys s'ha triplicat la incidència d'aquesta raó, que ha passat del 3,0% el 2013 al 10,5% el 2015.

Ja s'apuntava l'any passat respecte de l'abandonament per traspàs que iniciatives com *Reempresa*, que suposa la creació d'un mercat de transmissió d'empreses, apunten un camí alternatiu per tal que una persona iniciï una activitat emprenedora. Les dues causes principals de la venda en aquest programa coincideixen amb

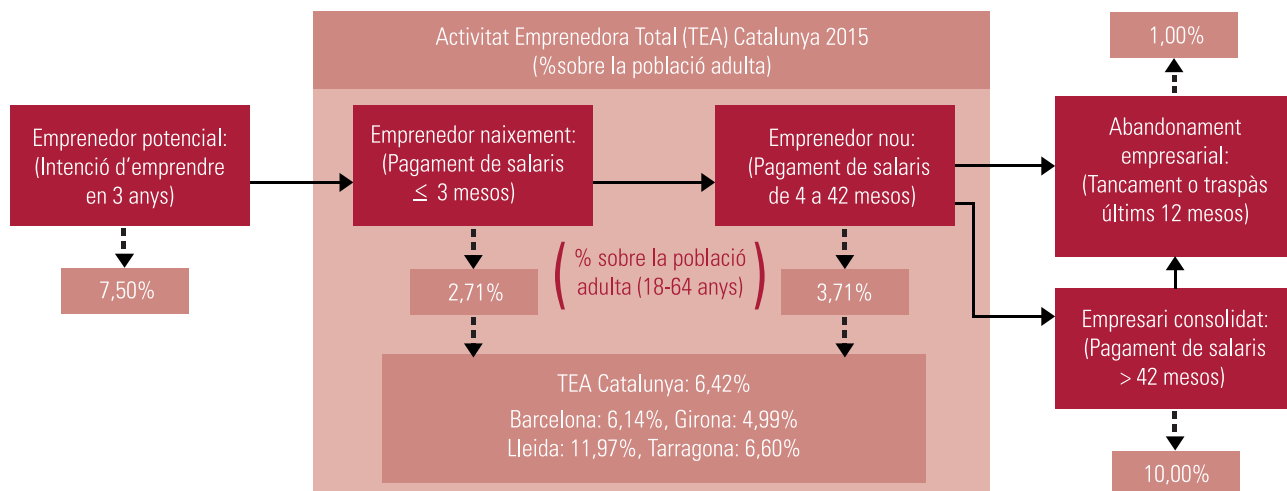
les que s’assenyalen al paràgraf anterior i arriben a uns percentatges similars (32,86% per jubilació i 12,45% per canvi de professió).²

A continuació, es presenten els resultats del procés emprenedor del 2015 a Catalunya, Barcelona, Espanya, països d’Europa amb economies basades en la innovació i països GEM amb economies basades en la innovació, així com uns quadres resum amb les variacions interanuals per a cadascun dels territoris, que ofereixen una àmplia visió de conjunt de tota l’activitat emprenedora.

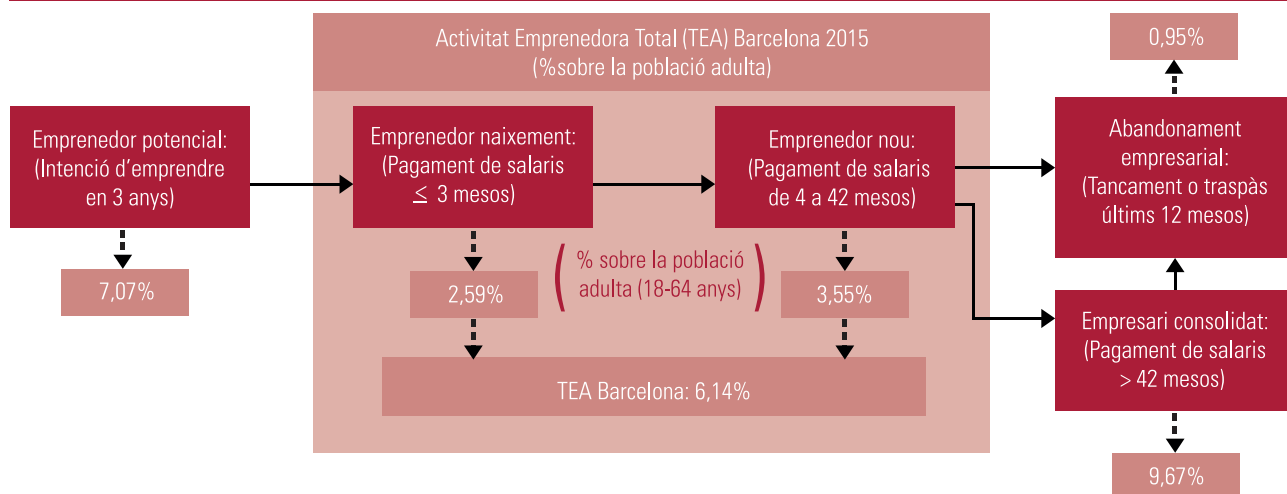


² Dades de Reempresa de finals del primer trimestre de 2016 sobre 3.131 empreses cedents assessorades.

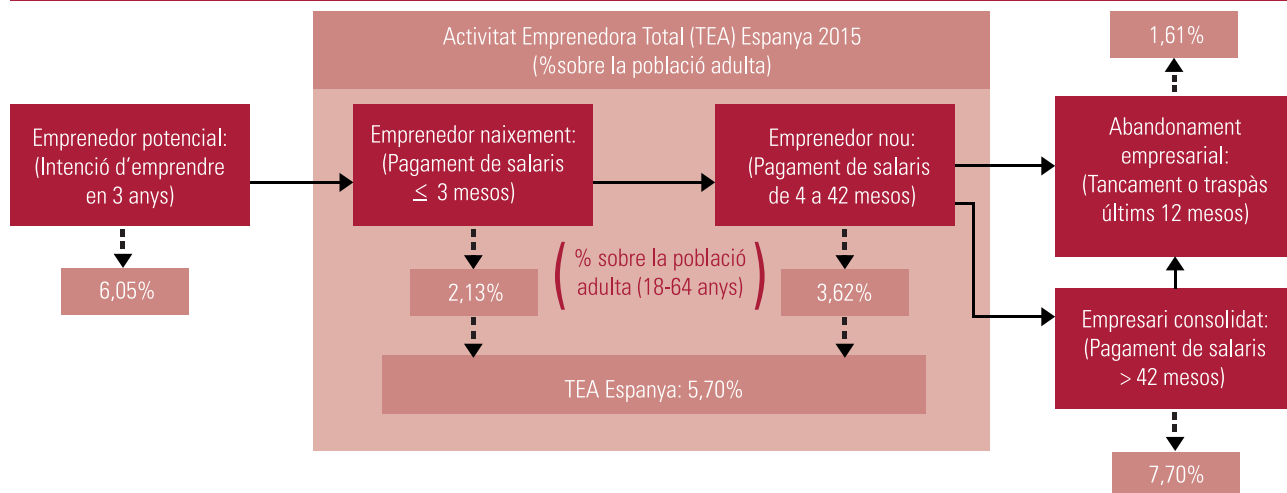
Gràfic 3.3. El procés emprendedor a Catalunya, 2015



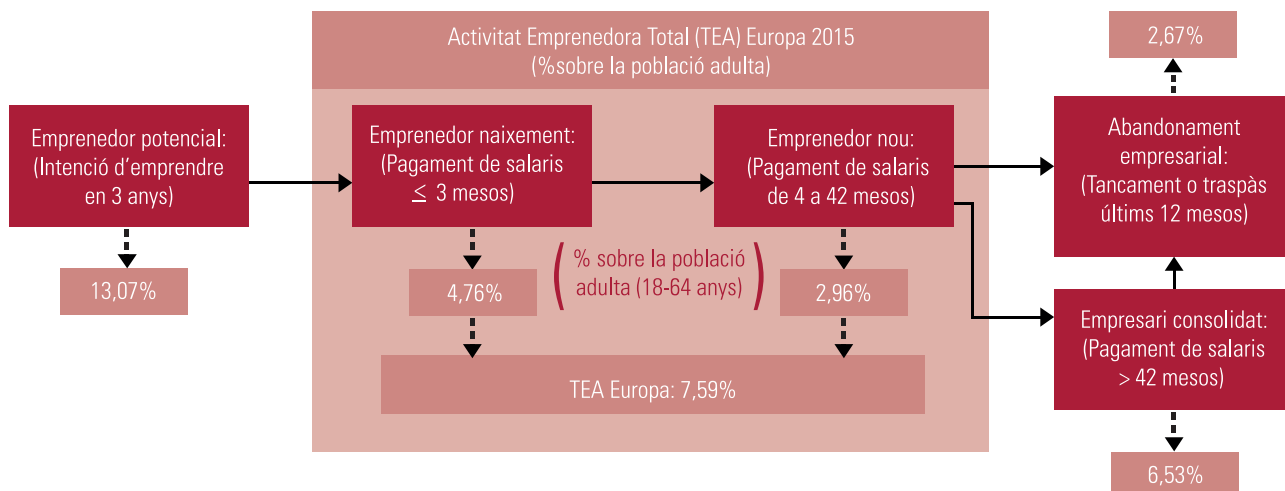
Gràfic 3.4. El procés emprendedor a Barcelona, 2015



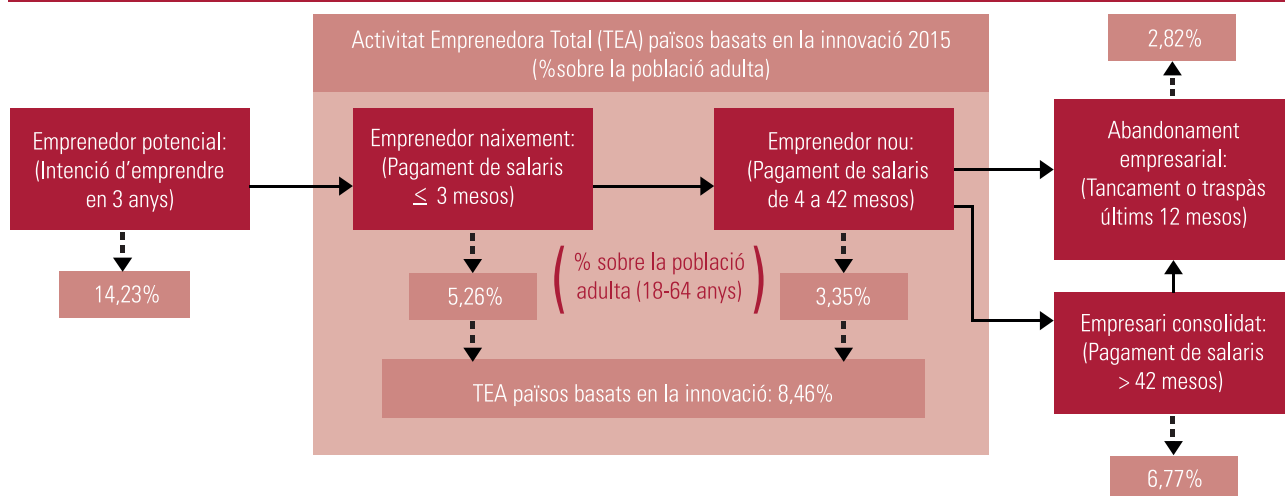
Gràfic 3.5. El procés emprendedor a Espanya el 2015



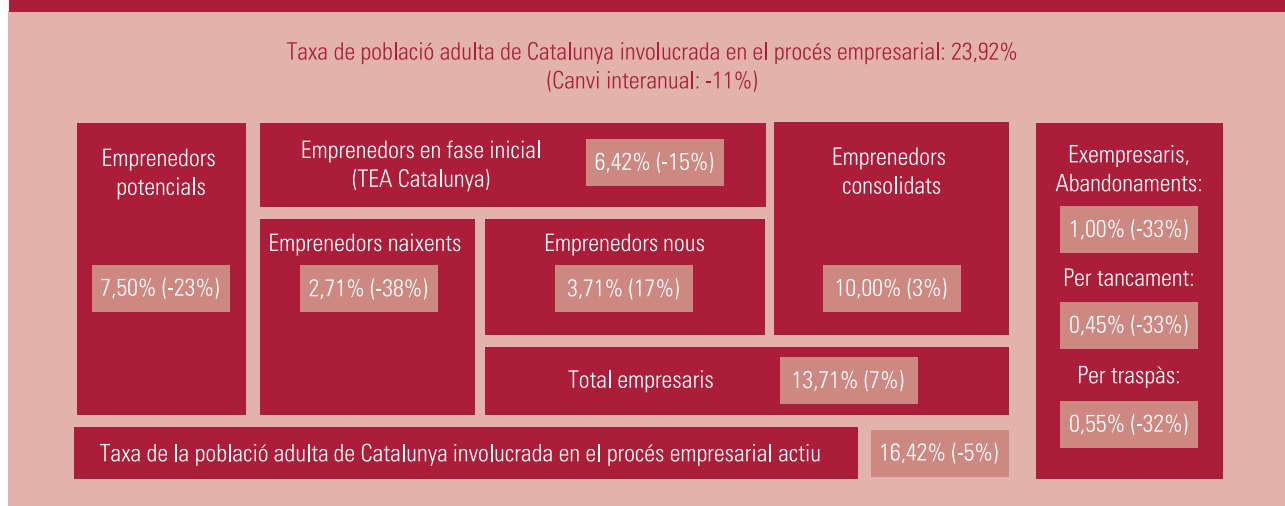
Gràfic 3.6. El procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació, 2015



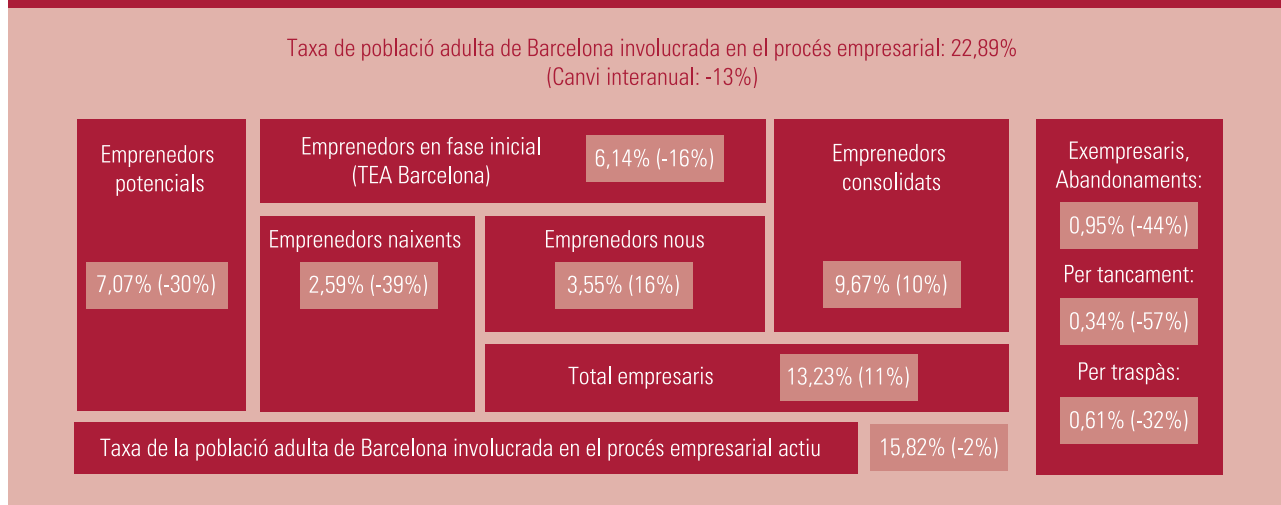
Gràfic 3.7. El procés emprenedor als països GEM basats en la innovació, 2015



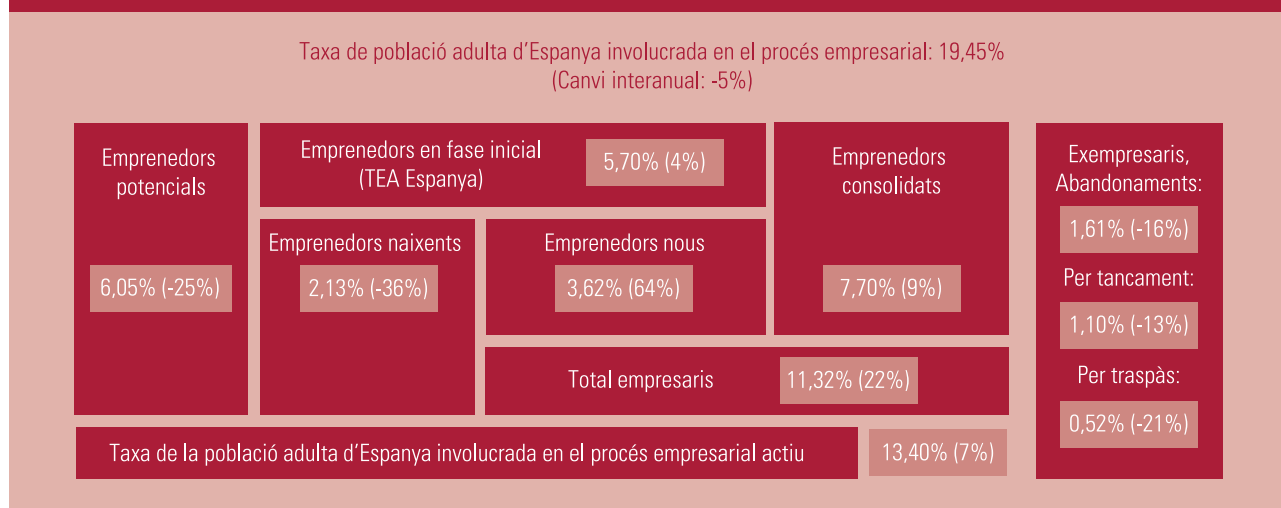
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2015



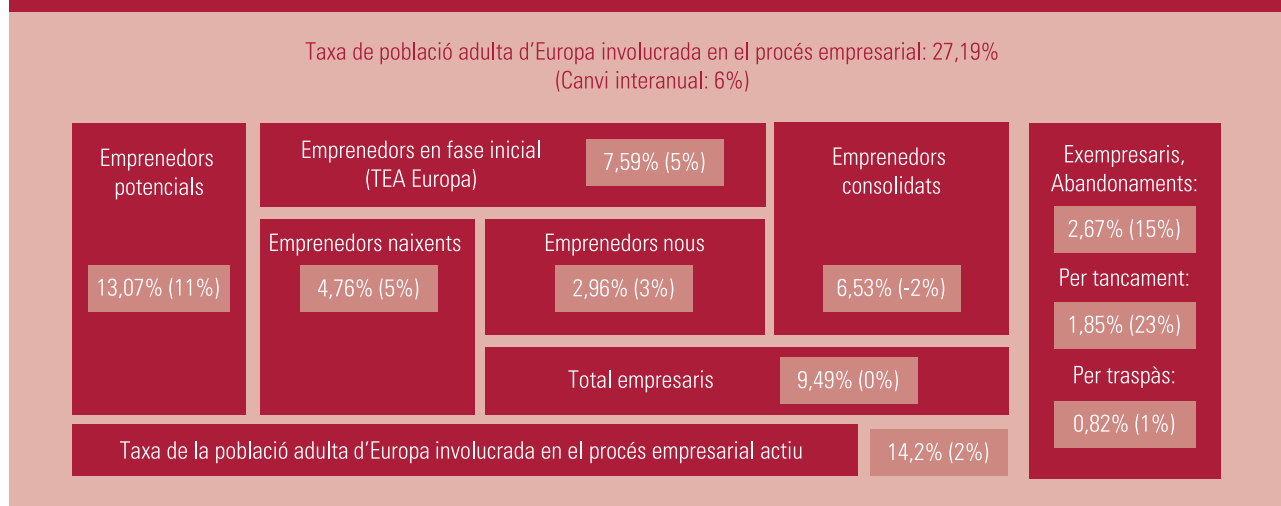
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprendedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2015



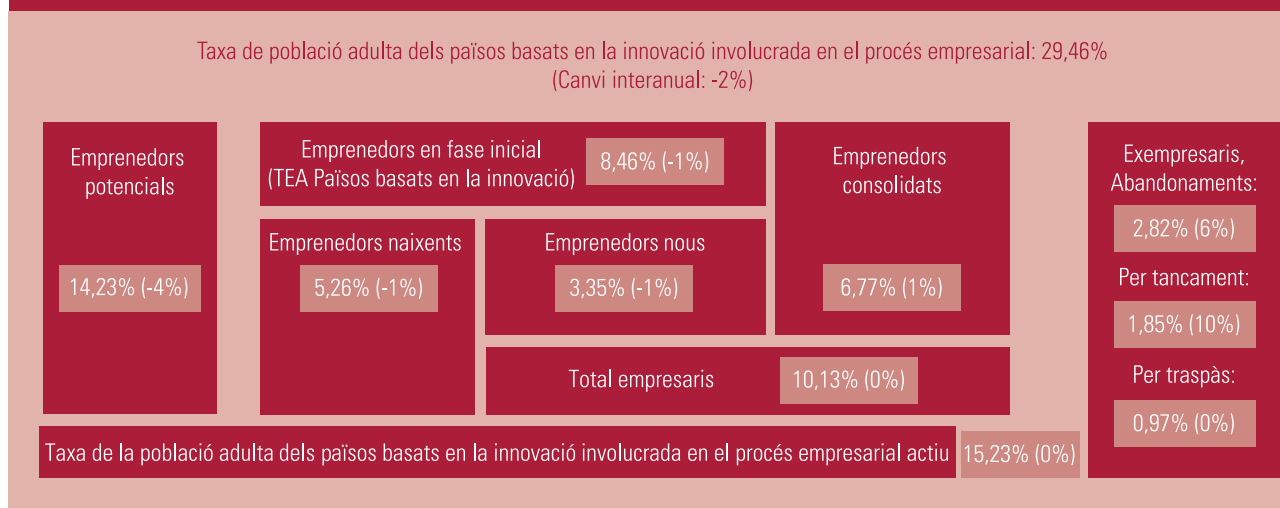
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprendedor a Espanya amb variacions interanuals, 2015



Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprendedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2015



Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprendedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals, 2015



3.2. Dinàmica de l'activitat emprendedora

En aquest apartat es presenta i s'analitza la dinàmica emprendedora en aquests últims dotze anys (2004-2015) i es desglossen els resultats per a Barcelona, Catalunya, Espanya, països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació i països GEM basats en la innovació.

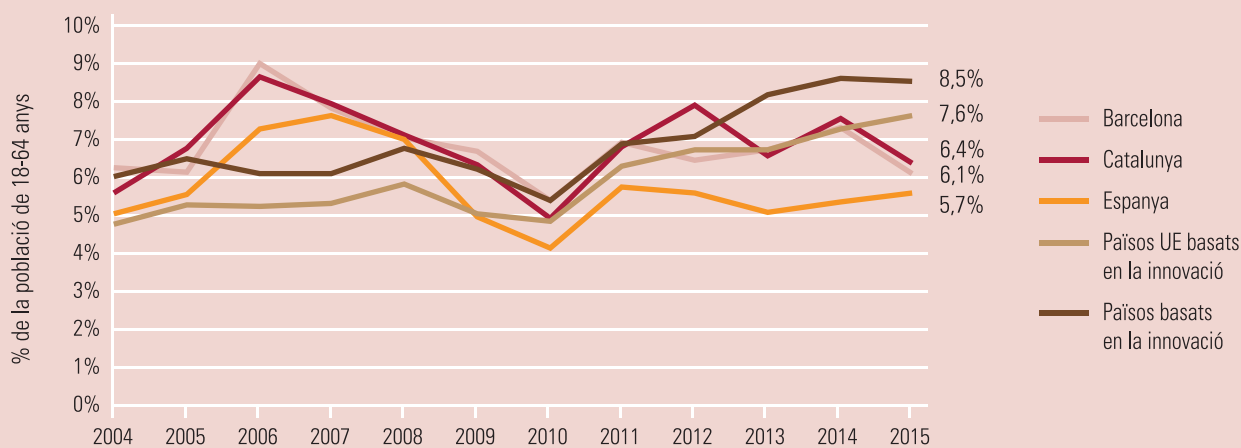
El gràfic 3.13 mostra com la TEA de Catalunya i Barcelona s'ha mantingut pràcticament sempre per sobre de la d'Espanya i Europa, alguns anys amb distàncies de diversos punts. El 2015 la de Catalunya supera la d'Espanya en 0,7 punts percentuals, però és 1,2 punts inferior a la d'Europa.

El descens d'1,1 punts de la TEA de Catalunya s'ha produït en un context en què tant la d'Espanya (+0,2 pp) com la d'Europa (+0,3 pp) han crescut lleugerament. Aquest descens és el resultat de la disminució dels empenedors naixents (-1,7 pp) i de l'augment dels nous (+0,5 pp).

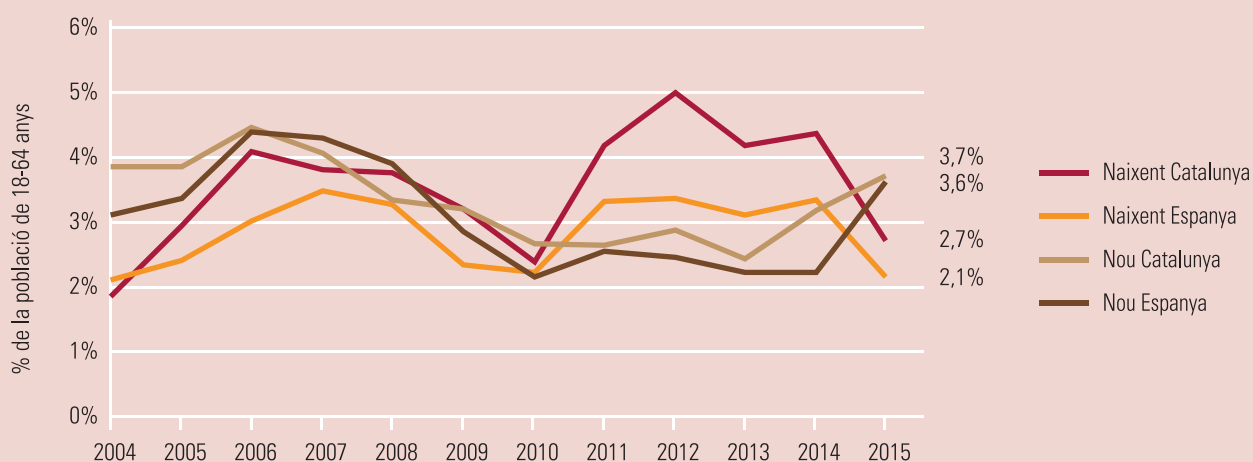
Segurament les altes taxes d'empenedors naixents des del 2011 fins al 2014 han tingut un efecte diferit en el creixement dels empenedors nous el 2014 i 2015 (gràfic 3.14). Per bé que amb una intensitat suavitzada, ja que cal tenir present que molts d'aquests naixents, que també inclouen les persones que durant l'últim any estan duent a terme tasques encaminades a llançar el negoci, no s'acaben constituint en empresa, tal com es pot observar perquè l'any següent no es produeix un creixement de les noves conforme amb el de les naixents de l'any precedent. D'altra banda, la caiguda dels naixents el 2015 i dels empenedors potencials (gràfic 2.16) fa preveure, si no hi intervenen altres variables, una possible disminució dels nous el 2016, encara que perduri, en part, l'efecte diferit dels alts valors dels naixents dels anys anteriors.

Tal com s'ha apuntat anteriorment, gran part del descens de la TEA de Catalunya s'explica per la disminució enguany en 0,9 punts de la TEA per necessitat, i el valor d'aquesta (1,15%) se situa per primer cop en els últims cinc anys inferior a la d'Europa i a la de països GEM basats en la innovació (gràfic 4.9).

Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015

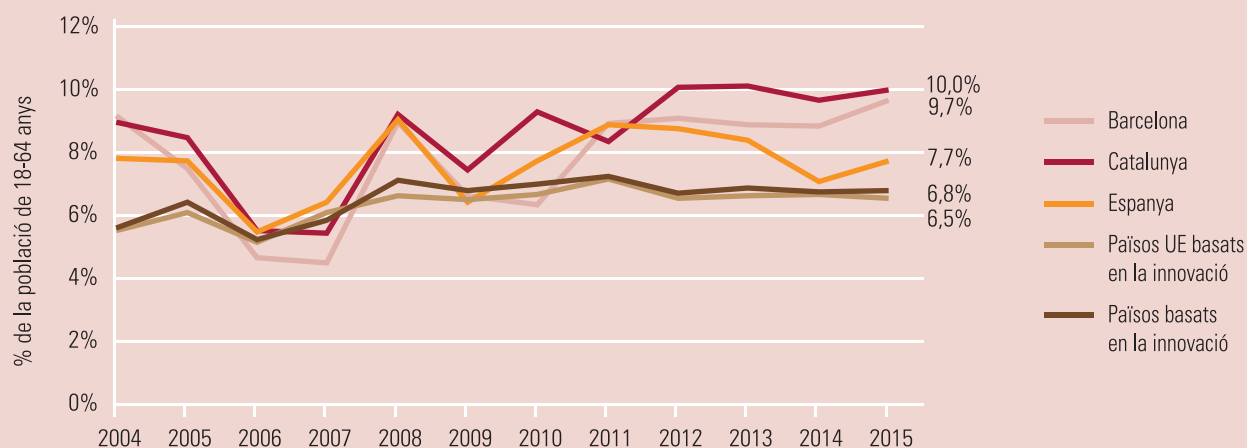


Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous a Catalunya i Espanya, durant el període 2004-2015



El percentatge d'emprenedors consolidats a Catalunya (10,00%) s'ha mantingut gairebé sempre per sobre d'Espanya, Europa i països GEM basats en la innovació, i s'ha situat aquests quatre últims anys en els nivells més alts, al voltant del 10%, i ha superat el 2015 (gràfic 3.15) en més de tres punts percentuals Europa (6,53%) i els països GEM basats en la innovació (6,77%). Gran part de l'explicació rau en el volum més petit de les nostres empreses, d'un teixit empresarial en què predomina la micropime i l'autònom.

Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



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

És remarcable que des del 2012 el percentatge de persones que han abandonat una activitat empresarial en l'últim any no ha deixat de disminuir: 2,49% el 2012, 1,75% el 2013, 1,48% el 2014 i 1,00% el 2015 (gràfic 3.16). Però encara és més important l'evolució dels components, ja que els negocis que continuen (0,55%) superen els que tanquen (0,45%), cosa que només ha passat des del 2007 aquests dos últims anys.

L'evolució dels tancaments a Catalunya en el període 2007-2015 (gràfic 3.19) dibuixa una U invertida amb el màxim el 2012, i en què el valor del 2015 és similar al del 2007, l'any anterior a la crisi. Els tancaments han acumulat contínues disminucions des del seu valor màxim el 2012 (1,90%), i s'han reduït substancialment durant aquests tres últims anys un 76% fins a l'actual 0,45%. A Barcelona la disminució encara ha estat més gran en aquest període, un 82%, des d'un valor de l'1,87% del 2012 fins al 0,34% del 2015.

El gràfic 3.20 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, que a Catalunya (45%) és 24 punts percentuals inferior que a Europa (69%) i 23 que a Espanya (68%). Barcelona obté la taxa més reduïda (36%), 33 punts inferior que Europa.

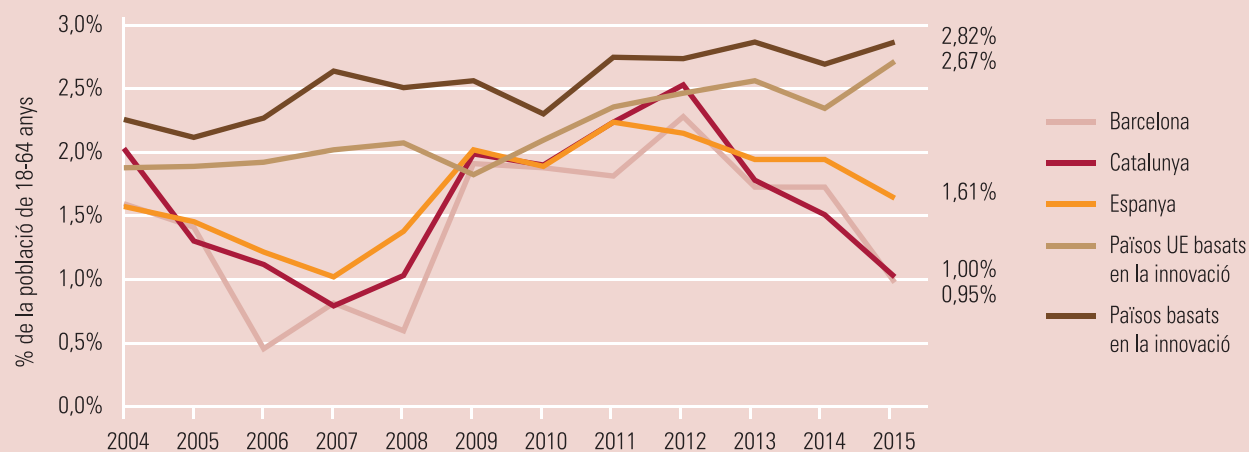
El gràfic 3.18 mostra l'evolució dels que abandonen però que el negoci continua (traspàs), i s'arriba a Catalunya (0,55%) a valors lleugerament superiors a Espanya (0,52%), però gairebé 0,3 punts inferiors als d'Europa (0,82%). Novament, destaquem positivament que a Barcelona aquest percentatge (0,61%) és superior tant al de Catalunya com al d'Espanya.

Des d'un punt de vista social és desitjable tenir una taxa de tancament tan petita com sigui possible. No obstant això, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és tan senzilla. La taxa de tancament a Europa (1,85%) quadruplica la catalana (0,45%) i la dels Estats Units (2,20%) gairebé la quintuplica. Aquestes taxes també poden ser expressió de vitalitat i de regeneració del teixit empresarial.

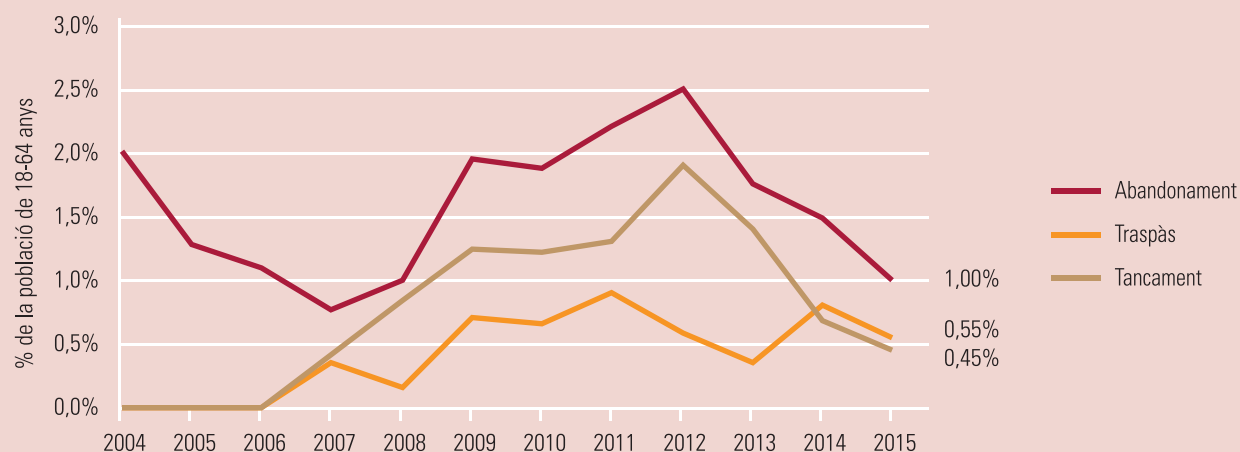
L'abandonament pot ser perquè l'emprenedor ha trobat una oportunitat de feina més atractiva o perquè ha venut l'empresa exitosament i això li permet, per exemple, obrir-ne una altra (emprenedor en sèrie). I, segurement, l'experiència emprenedora li ha donat l'oportunitat d'establir nous contactes i adquirir habilitats que li han possibilitat detectar i aprofitar noves oportunitats de negoci o laborals. Fins i tot quan l'abandonament és per tancament perquè el negoci no és rendible, el fracàs també pot representar una oportunitat única d'aprenentatge, que, sovint, l'èxit no permet. No es tracta de considerar el fracàs positiu en si mateix, sinó per l'experiència que pot aportar. A més, entendre les raons dels que han fracassat pot fer possible l'extracció de lliçons per als enfocaments amb què cal abordar futurs projectes d'emprenedoria (Valls *et al.*, 2012). Hi ha una relació positiva entre l'experiència emprenedora prèvia, tant si ha tingut èxit com si no, amb la intenció de tornar a emprendre en el futur (Kolvereid i Isaksen, 2006).

Durant la crisi han proliferat les iniciatives emprenedores per necessitat (gràfic 4.9), en molts dels casos com a autoocupació i, en menor mesura, les micropimes d'1 a 5 treballadors. D'una banda, han suposat flexibilitat; però, de l'altra, fragilitat de l'estructura empresarial. Moltes són iniciatives de baixa qualitat empresarial, que operen en mercats madurs amb una alta rivalitat, però que es mantenen tot i l'escassa rendibilitat. En aquesta mateixa línia es troben les persones que s'han vist abocades per raons de supervivència econòmica a convertir-se en falsos autònoms o en TRADE (treballadors autònoms econòmicament dependents), que, sovint, "es converteixen" en empresaris per por de perdre una oportunitat laboral. Aquestes poden ser algunes de les explicacions de la baixa taxa de tancament al nostre país i de l'alta taxa de persones involucrades en negocis consolidats.

Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015

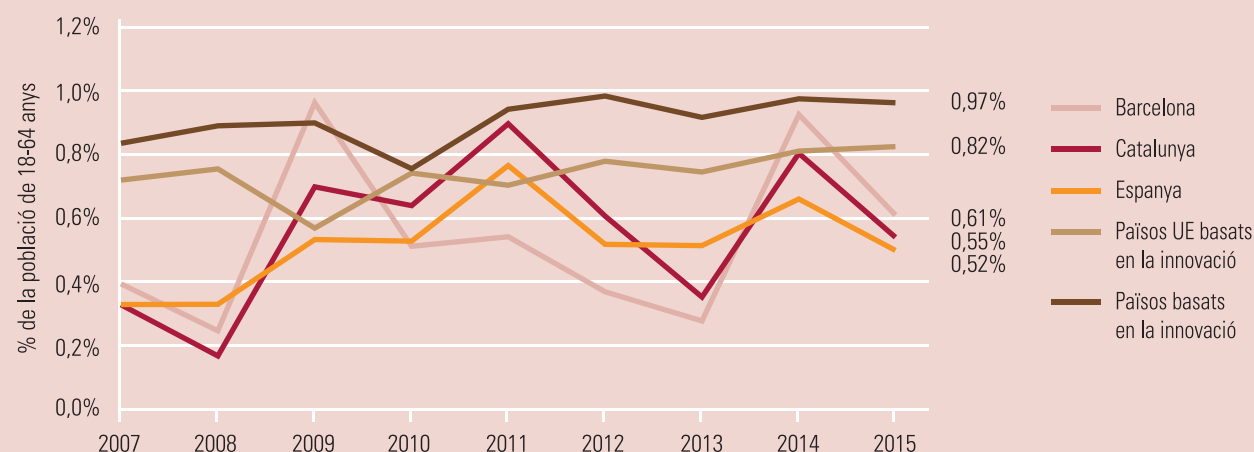


Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2015, desglossat segons si el negoci continua (traspàs) o tanca

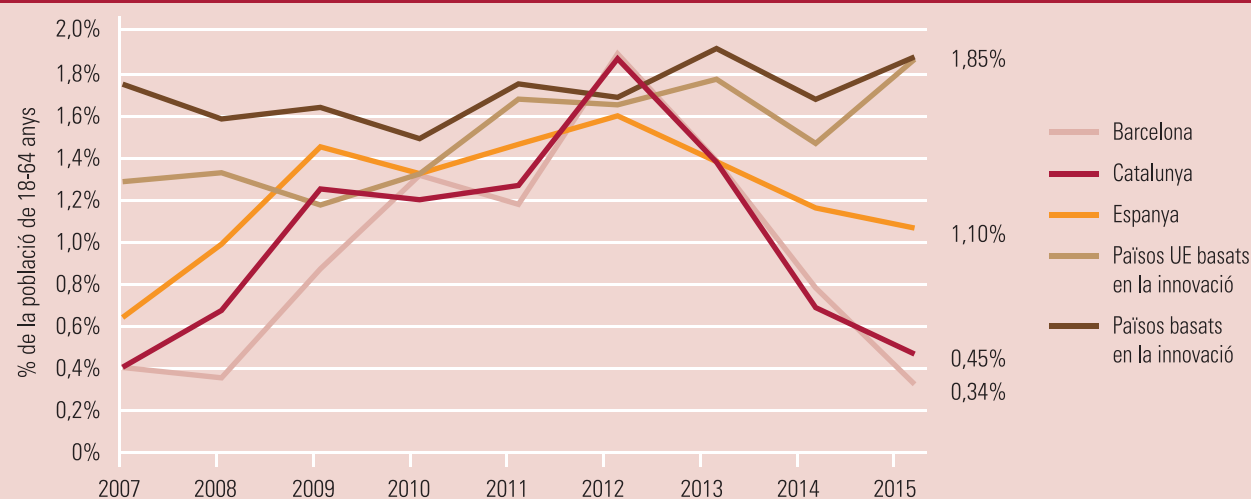


Nota: Les sèries traspàs i tancament comencen l'any 2007

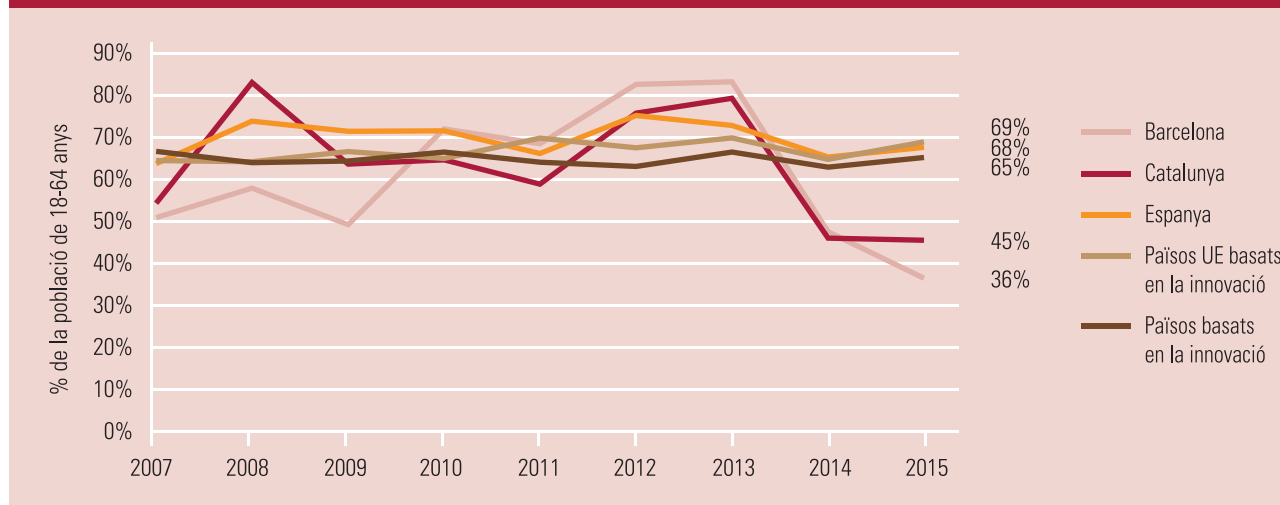
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015



Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015



Gràfic 3.20. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015



3.3. Activitat intraprenedora

Des dels inicis, el projecte GEM s'ha centrat en l'anàlisi de les iniciatives emprenedores que una persona duu a terme amb la finalitat de posar en funcionament un negoci autònomament i de manera independent. Tanmateix, els indicadors basats només en iniciatives emprenedores independents ofereixen un perfil parcial i incomplet de la realitat emprenedora d'un país. Per aquest motiu, als qüestionaris dels anys 2011, 2014 i 2015 es van incloure una sèrie de preguntes per analitzar el comportament emprenedor que es realitza dins de les organitzacions existents de manera proactiva i innovadora per part dels treballadors d'aquestes organitzacions.

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

La rellevància que tenen rau en el fet que el motor del creixement orgànic d'una empresa sol ser l'intraprenedor (via desenvolupament de noves empreses, models de negoci, productes/serveis o processos interns), que contribueix a renovar-la i rejuvenir-la. I, precisament, una de les necessitats de la nostra economia són empreses de dimensions més grans.

Moltes empreses, independentment de la mida que tinguin (com, per exemple, Agbar, Fluidra o InKemina), s'han adonat que per créixer cal instaurar la dinàmica de l'intraprenedor o empresari corporatiu. Les grans podran dedicar-hi més recursos i les petites han de seleccionar-los i enfocar-los més, però la majoria ho està assumint com quelcom imprescindible.

L'EEA a Catalunya ha anat disminuint aquests últims anys fins a l'1,5% el 2015. Malgrat això, continua sent 0,4 punts percentuals superior a Espanya, però 3,1 punts inferior a Europa, 3,6 punts menys que la mitjana dels països GEM d'economies basades en la innovació i 5,5 punts inferior als Estats Units.

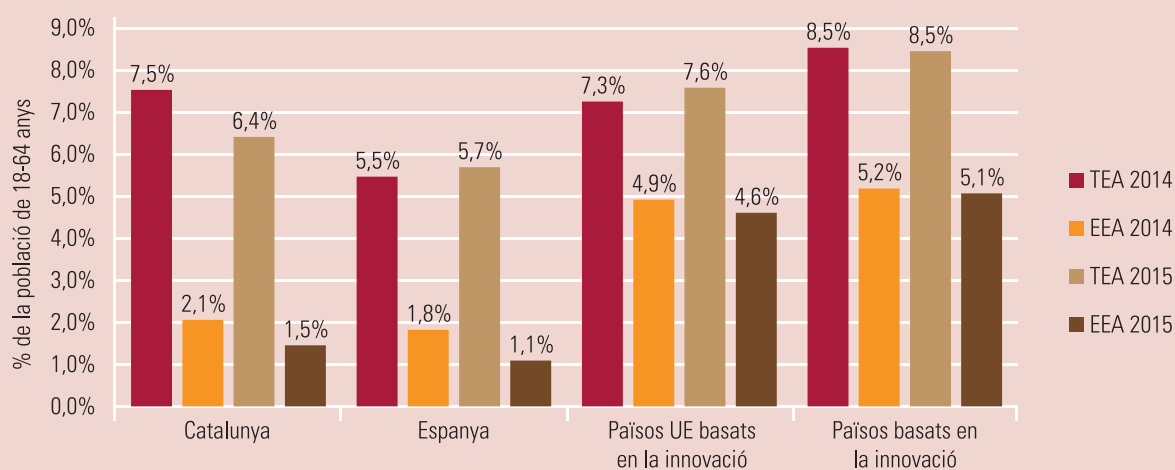
Al gràfic 3.21 s'aprecia l'evolució de l'EEA i de la TEA en els dos últims anys a Catalunya, Espanya, Europa i països GEM amb economies basades en la innovació. Mentre que l'EEA d'aquests dos últims s'ha mantingut força estable, a Catalunya i, sobretot, a Espanya ha patit un fort retrocés.

El gràfic 3.22 mostra la relació entre el nivell de desenvolupament i l'activitat emprenedora dels treballadors

dels països participants en el projecte GEM, que no adopta una forma de “U” com en el cas de la TEA (gràfic 2.23), sinó una tendència creixent.

Entre els països GEM d'economies basades en la innovació, destaca, d'una banda, un grup de països amb taxes d'EEA molt altes, per sobre del 6%: Noruega (9,9%), Austràlia (8,5%), el Canadà (7,1%), els Estats Units (7,0%), Irlanda (6,6%), Israel (6,6%), Suïssa (6,5%), Suècia (6,4%), Luxemburg (6,4%), Estònia (6,3%), els Països Baixos (6,3%) i Bèlgica (6,1%). I, de l'altra, un grup amb taxes EEA que queden molt lluny de la mitjana (5,1%), inferiors al 2%: Itàlia (1,4%), Espanya (1,1%), Grècia (1%) i Puerto Rico (0,6%), grup on hi hauria Catalunya (1,5%). Aquests valors no corresponen als desitjables d'acord amb el nivell de desenvolupament dels components d'aquest grup.

Gràfic 3.21. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet a l'interior d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2014 i 2015.



Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2015) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2014)



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

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

Tal com es pot apreciar a la taula 3.1, la TEA sol ser més alta com més baix és el nivell de desenvolupament del país. Als països en vies de desenvolupament la població adulta té més necessitat d'emprendre a causa de la manca d'altres oportunitats, com, per exemple, d'ocupació per compte d'altri en empreses o en la funció pública.

En els països d'economies basades en els factors de producció la mitjana és del 21,4%, i passa al 14,7% en els d'economies basades en l'eficiència i al 8,5% en els d'economies basades en la innovació. Malgrat tot, és important tenir en compte que l'impacte econòmic de l'emprenedoria depèn més de la qualitat que de la quantitat. Cal destacar que en les economies basades en la innovació l'activitat emprendedora motivada per oportunitat és molt més predominant que en altres economies menys desenvolupades, en què una part important sol estar motivada per necessitat.

El gràfic 3.23 mostra la relació entre la taxa d'activitat emprendedora i el nivell de desenvolupament, mesurat amb el PIB per càpita, dels països participants en el projecte GEM, que adopta una forma de "U" amb un coeficient de determinació el 2015 del 0,307. Es pot apreciar l'homogeneïtat que hi ha entre els grups de països segons els tres tipus d'economies.

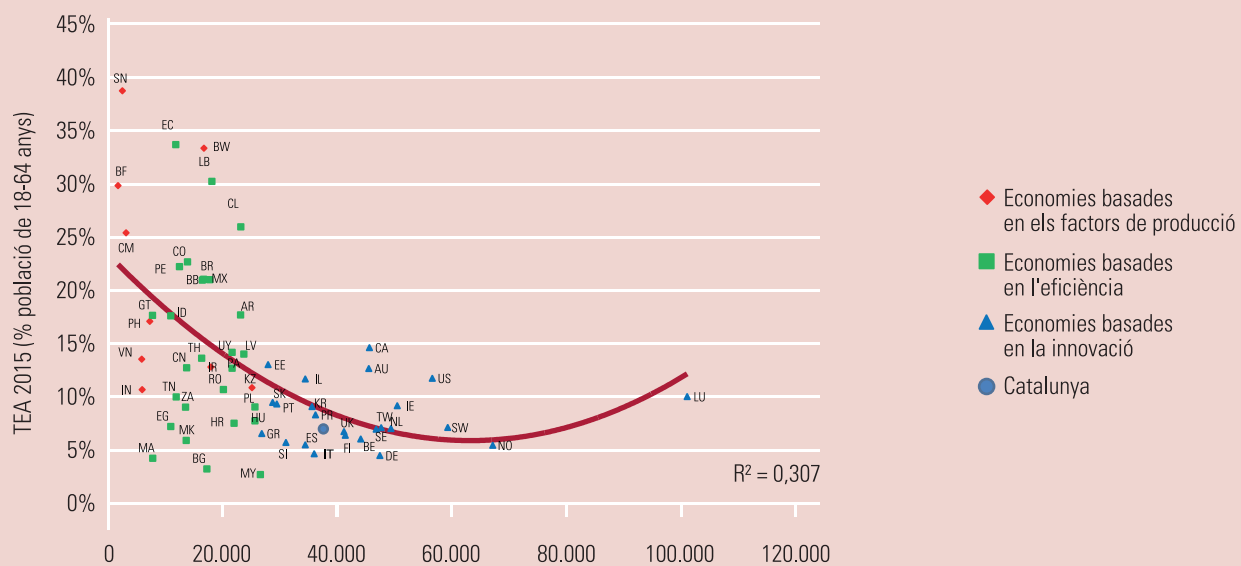
En les economies basades en la innovació destaquen per sobre del 10% les taxes del Canadà (14,7%), Austràlia (12,8%), els Estats Units (11,9) i Israel (11,8%), que són els que "empenyen" la corba enlaire, en contraposició amb la majoria de països europeus.

En la comparació autonòmica, Catalunya apareix en els primers llocs en totes les etapes del procés emprendedor (gràfics 3.24 i 3.25): primera en emprendadors potencials, segona en emprendadors naixents, cinquena en TEA, sisena en consolidats i tercera en menys abandonaments.

Tot i així, en la comparació internacional amb els països GEM d'economies basades en la innovació passa al contrari, i apareix a la franja baixa en emprendadors potencials, naixents i TEA. Amb tot, és la quarta en consolidats, la vuitena en nous i la segona en menys abandonaments.

Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es detecta un major dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és bastant similar, la mitjana dels països GEM d'Europa amb economies basades en la innovació quasi duplica en intenció emprendedora (emprenedors potencials) a Catalunya (13,1% vs. 7,5%) i en emprendadors naixents (4,8% vs. 2,7%); és una mica més de la meitat en emprendadors consolidats (6,5% vs. 10,0%) i gairebé la triplica en abandonaments (2,7% vs. 1,0%). També la triplica en intrapreneadors (4,6% vs. 1,5%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

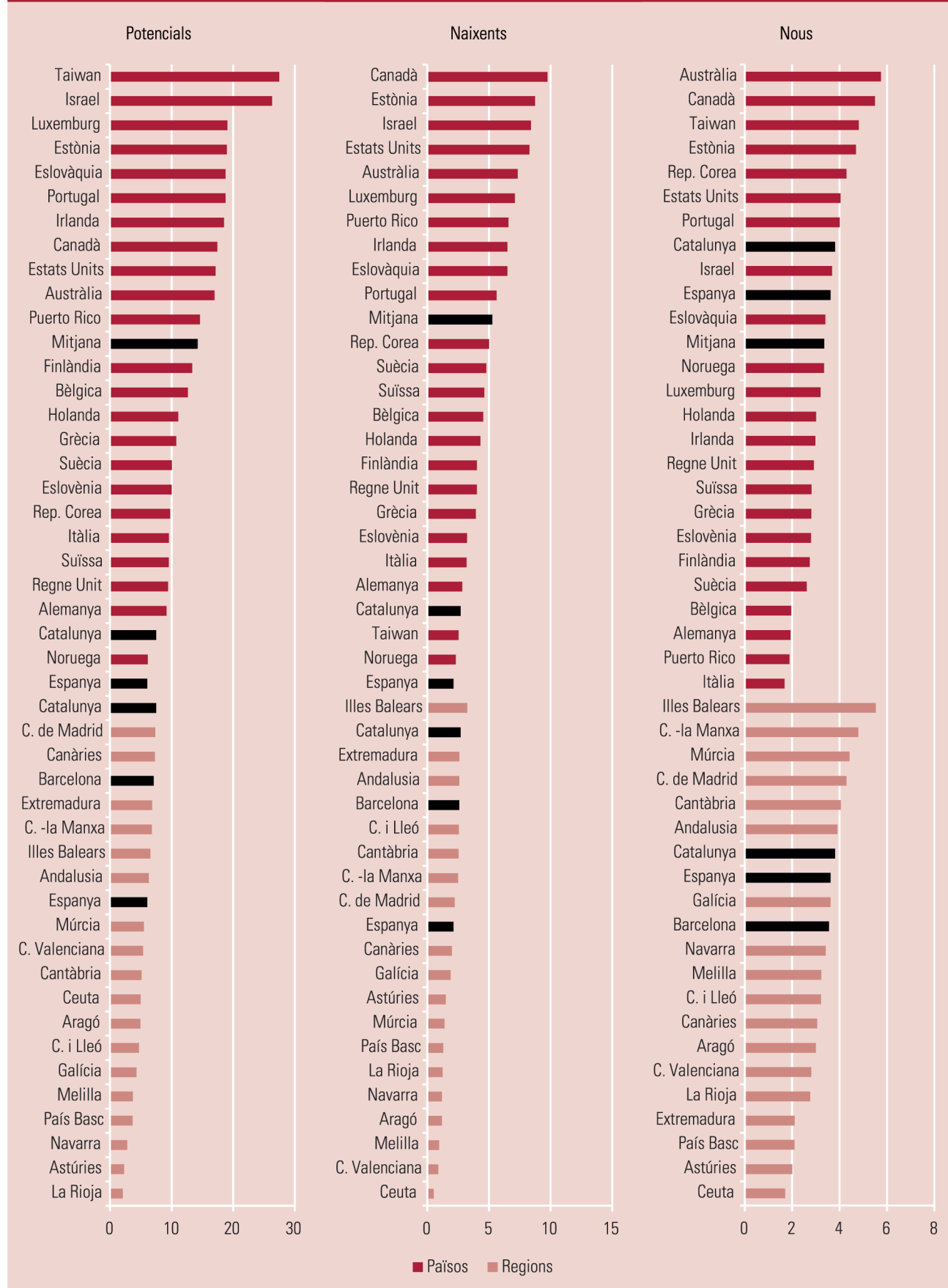
Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador TEA (2015) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2014)



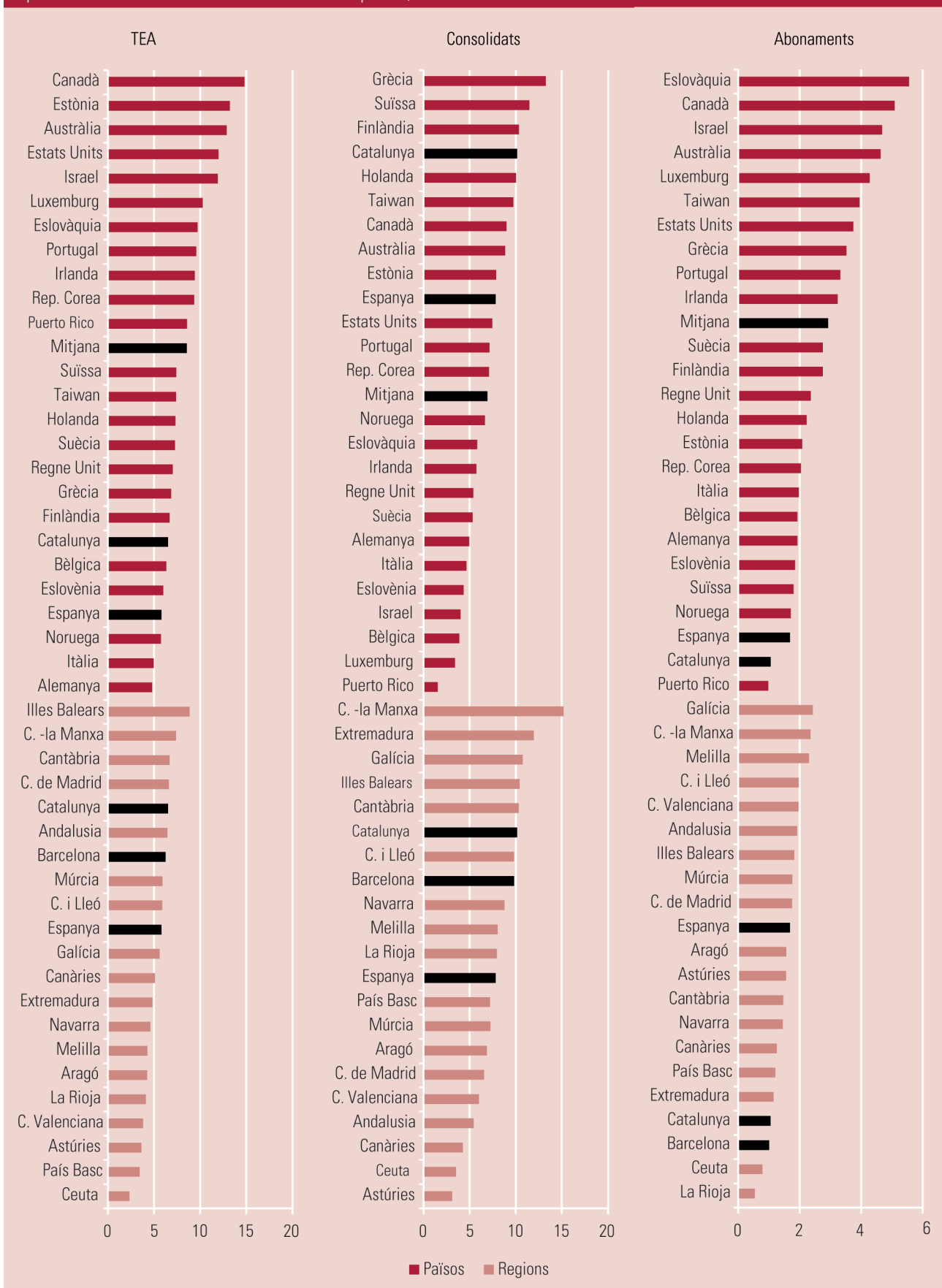
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2015 classificats per tipus d'economia

		Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abonament empresarial	Tancaments
Economies basades en els factors de producció	Mitjana	43,3	12,9	9,2	21,4	12,5	8,1	5,7
	Botswana	65,0	23,0	11,9	33,2	4,6	14,7	12,3
	Burkina Faso	64,5	19,7	11,2	29,8	27,8	8,1	5,6
	Camerun	40,6	16,5	10,0	25,4	12,9	9,0	7,0
	Filipines	45,6	7,6	10,1	17,2	7,3	12,2	8,4
	Índia	13,4	7,7	3,2	10,8	5,5	2,3	1,8
	Iran	37,8	7,9	5,3	12,9	14,0	6,7	4,1
	Kazakhstan	23,7	8,0	3,2	11,0	2,4	3,0	2,3
	Senegal	73,0	24,9	15,0	38,6	18,8	13,3	7,9
	Vietnam	26,2	1,0	12,7	13,7	19,6	3,7	2,3
Economies basades en l'eficiència	Mitjana	28,7	8,5	6,6	14,7	8,5	4,7	3,3
	Argentina	30,9	11,7	6,3	17,7	9,5	6,3	4,1
	Barbados	24,7	11,5	10,7	21,1	14,1	3,8	3,3
	Brasil	23,5	6,7	14,9	21,0	18,9	6,7	4,7
	Bulgària	6,4	2,0	1,5	3,5	5,4	1,4	1,2
	Xile	52,2	16,5	9,8	25,9	8,2	8,5	6,0
	Xina	23,8	6,8	6,3	12,8	3,1	2,7	1,9
	Colòmbia	51,8	15,6	7,5	22,7	5,2	7,2	4,7
	Croàcia	20,9	5,1	2,6	7,7	2,8	2,9	1,7
	Equador	49,0	25,9	9,8	33,6	17,4	8,4	6,4
	Egipte	39,5	4,0	3,4	7,4	2,9	6,2	4,8
	Guatemala	40,7	10,8	7,6	17,7	8,1	4,0	2,9
	Hongria	17,1	5,3	2,7	7,9	6,5	2,8	2,1
	Indonèsia	30,9	6,1	12,1	17,7	17,2	3,7	2,7
	Letònia	23,5	8,6	6,0	14,1	9,6	3,4	2,5
	Líban	47,8	10,8	20,4	30,2	18,0	10,6	4,4
	Macedònia	24,4	3,0	3,1	6,1	5,9	2,3	2,1
	Malàsia	6,6	0,8	2,3	2,9	4,8	1,1	1,0
	Marroc	30,5	1,3	3,2	4,4	5,2	2,2	1,8
	Mèxic	18,8	16,2	5,0	21,0	6,9	6,3	4,9
	Panamà	16,8	5,2	7,7	12,8	4,2	2,2	1,8
	Perú	44,4	17,8	4,9	22,2	6,6	8,8	6,7
	Polònia	22,4	5,7	3,5	9,2	5,9	2,7	2,1
	Romania	31,1	6,1	5,1	10,8	7,5	3,3	2,6
	Sud-Àfrica	13,0	5,5	3,8	9,2	3,4	4,9	4,0
	Tailàndia	20,0	4,5	9,5	13,7	24,6	3,4	2,4
	Tunísia	33,7	5,4	4,9	10,1	5,0	7,0	3,3
	Uruguai	31,2	10,6	3,8	14,3	2,1	4,8	3,0
Economies basades en la innovació	Mitjana	14,2	5,3	3,4	8,5	6,8	2,8	1,8
	Alemanya	9,2	2,8	1,9	4,7	4,8	1,9	1,3
	Austràlia	17,0	7,3	5,8	12,8	8,7	4,5	2,9
	Bèlgica	12,7	4,5	2,0	6,2	3,8	1,9	1,0
	Canadà	17,4	9,7	5,5	14,7	8,9	4,9	2,7
	Corea	9,8	5,0	4,3	9,3	7,0	2,0	1,1
	Catalunya	7,5	2,7	3,7	6,4	10,0	1,0	0,5
	Eslovàquia	18,8	6,5	3,4	9,6	5,7	5,4	3,5
	Eslovènia	10,0	3,2	2,8	5,9	4,2	1,8	1,1
	Espanya	6,1	2,1	3,6	5,7	7,7	1,6	1,1
	Estats Units	17,1	8,3	4,0	11,9	7,3	3,6	2,2
	Estònia	19,0	8,7	4,7	13,1	7,7	2,0	1,4
	Finlàndia	13,4	4,0	2,8	6,6	10,2	2,7	1,5
	Grècia	10,7	3,9	2,8	6,8	13,1	3,4	3,0
	Irlanda	18,5	6,5	3,0	9,3	5,6	3,1	2,1
	Israel	26,3	8,4	3,7	11,8	3,9	4,5	3,5
	Itàlia	9,6	3,2	1,7	4,9	4,5	1,9	1,4
	Luxemburg	19,1	7,1	3,2	10,2	3,3	4,2	2,9
	Noruega	6,1	2,3	3,3	5,7	6,5	1,6	1,1
	Països Baixos	11,1	4,2	3,0	7,2	9,9	2,1	1,7
	Portugal	18,7	5,6	4,0	9,5	7,0	3,2	2,3
	Puerto Rico	14,6	6,6	1,9	8,5	1,4	0,9	0,6
	Regne Unit	9,4	4,0	2,9	6,9	5,3	2,3	1,5
	Suècia	10,1	4,8	2,6	7,2	5,2	2,7	1,9
	Suïssa	9,5	4,6	2,8	7,3	11,3	1,7	1,0
	Taiwan	27,5	2,5	4,8	7,3	9,6	3,8	1,5

Gràfic 3.24. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous, 2015



Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies basades en la innovació) i respecte de les comunitats autònomes en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonaments d'empreses, 2015



4. Perfil empresarial i aspiracions de l'activitat emprendedora a Catalunya

En aquest apartat s'analitza el perfil de les empreses creades pels emprendadors a Catalunya. En concret, s'examina la motivació per crear el negoci, el sector d'activitat de l'empresa, el finançament utilitzat per llançar-la, el seu volum inicial i les aspiracions de creixement, així com el grau d'orientació innovadora i internacional que té. Tots aquests factors són importants per definir el perfil de l'activitat emprendedora i entendre el potencial que tenen els nous negocis a Catalunya per crear llocs de treball, innovar i internacionalitzar les seves activitats.

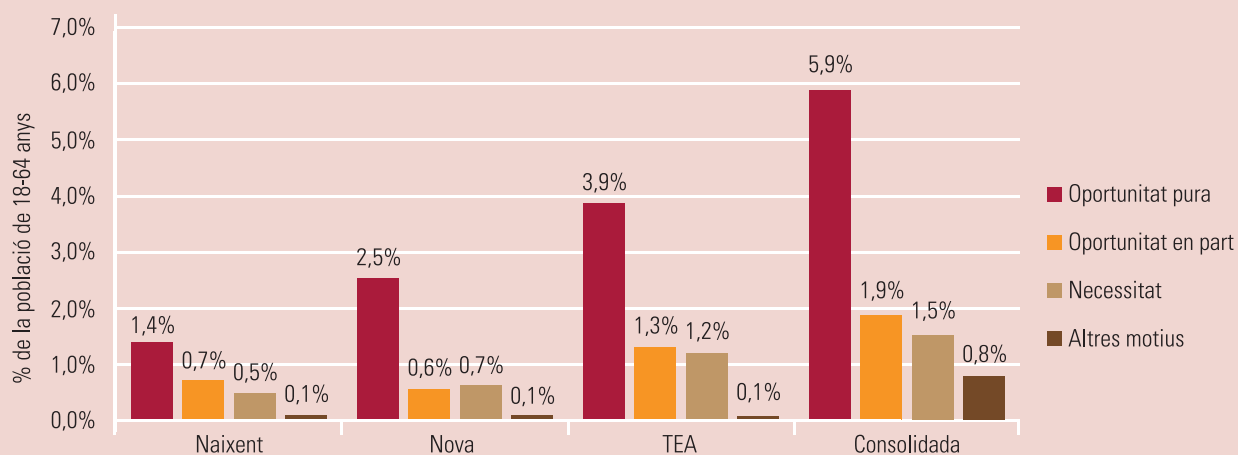
4.1. Motivació per emprendre: oportunitat versus necessitat

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

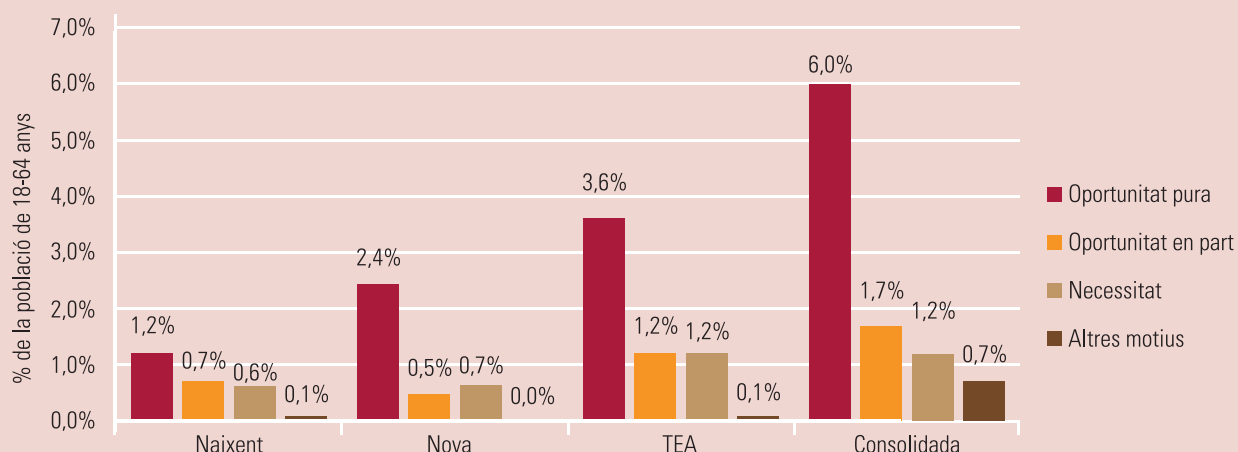
Aquests dos grups de factors no només són importants per explicar la creació, sinó que també influeixen en el creixement i l'activitat de la nova empresa. Els treballs fonamentats en les teories del capital humà i el capital relacional, que estudien de manera multidimensional els determinants del creixement en diferents països, suggereixen que les motivacions de l'empresari influeixen sobre el nivell de creixement del nou negoci. Així, la creació per oportunitat, en oposició a la creació per necessitat, constitueix un dels principals determinants de la probabilitat de creixement de l'empresa acabada de crear.

Els resultats del projecte GEM a Catalunya el 2015 mostren que els enquestats declaren majoritàriament que la principal motivació per a la creació de la seva empresa va ser l'oportunitat, sigui pura o en part. El percentatge que representa la motivació per oportunitat pura és superior en els projectes consolidats, seguits dels que estan en fase inicial i els nous i, finalment, els naixents (gràfic 4.1). La situació a Barcelona és similar, ja que també s'observa una preponderància de la motivació per oportunitat (gràfic 4.2).

Gràfic 4.1. El procés emprendedor a Catalunya el 2015 segons el motiu per emprendre

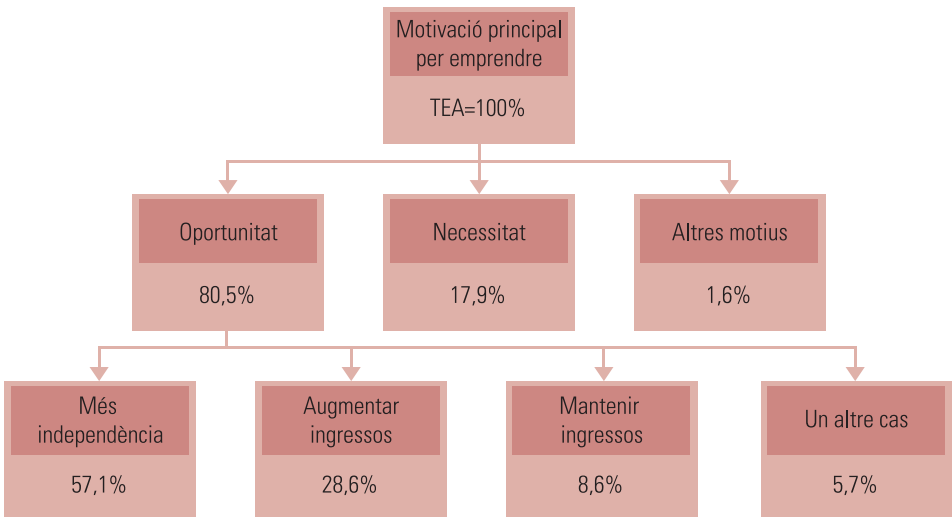


Gràfic 4.2. El procés emprendedor a Barcelona el 2015 segons el motiu per emprendre

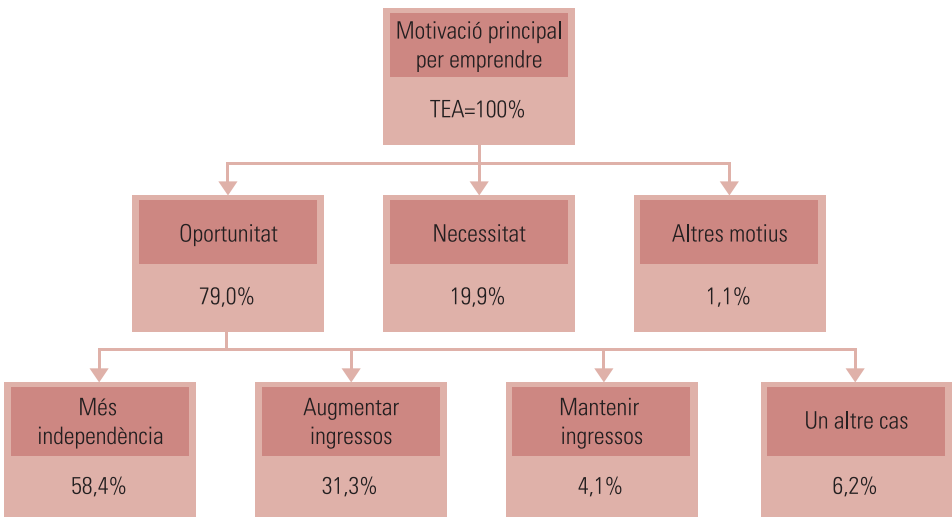


En aquest sentit, el tipus de comportament emprendedor en la població adulta catalana en fase inicial (TEA) mostra que al voltant del 80% dels emprendadors a Catalunya i Barcelona declara que el principal motiu de la creació va ser aprofitar una oportunitat de negoci (gràfics 4.3 i 4.4). Dins d'aquest grup d'emprenedors, la majoria busca tenir més independència (57,11% a Catalunya i 58,4% a Barcelona) o augmentar els ingressos (28,6% i 31,3%).

Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprendedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2015

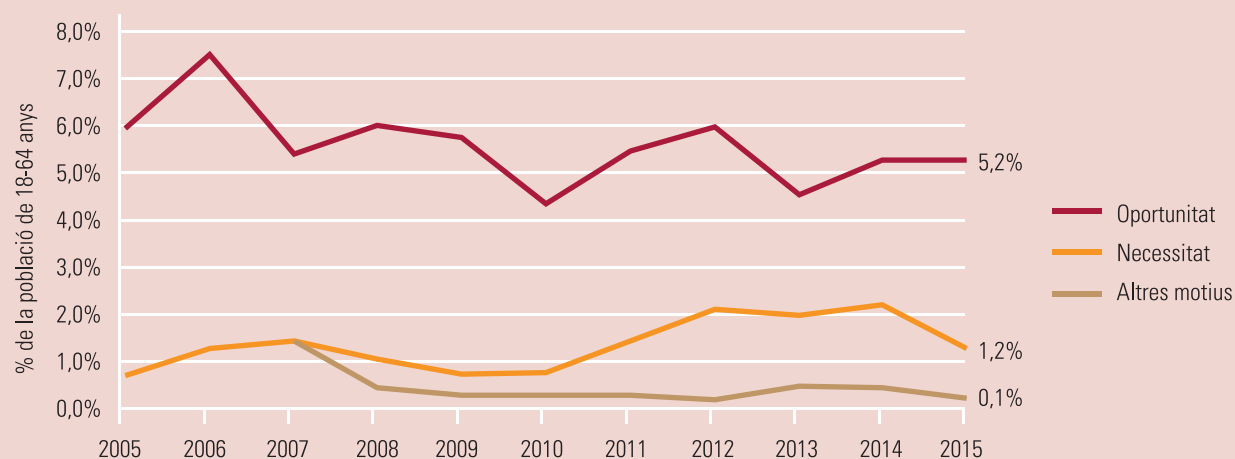


Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprendedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2015

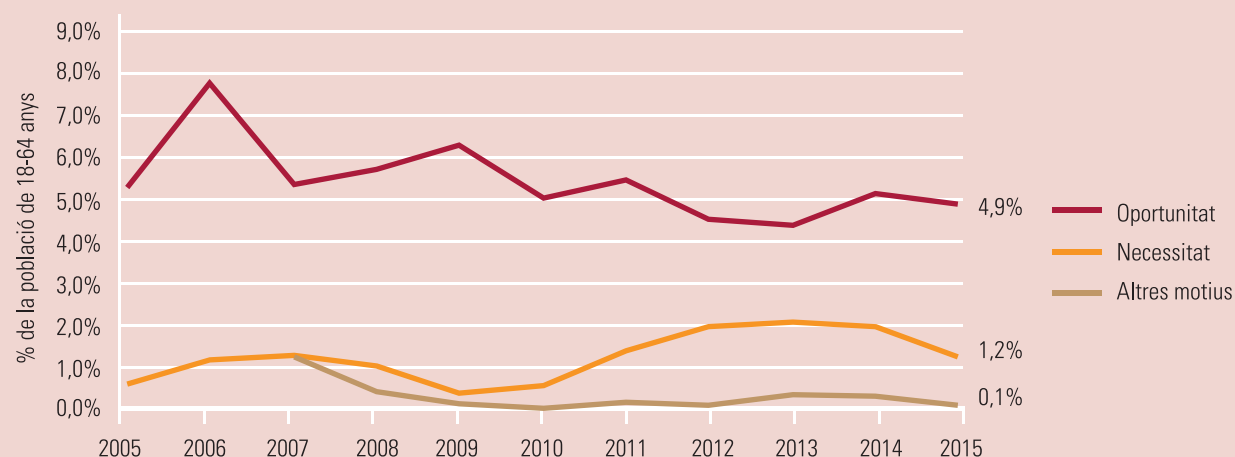


El percentatge de població adulta catalana que el 2015 va ser identificat com a emprendedor en fase inicial (TEA) (6,5%) es classifica en un 5,2% motivat per oportunitat, un 1,2% per necessitat i un 0,1% són emprendadors per altres motius (gràfic 4.5). A Barcelona, el percentatge de motivació per oportunitat se situa en el 4,9% de la població adulta (gràfic 4.6). Si observem l'evolució dels darrers anys d'aquests índexs, l'any 2015 la motivació per oportunitat es manté en un nivell idèntic que el de l'any passat tant a Catalunya com a Barcelona i és superior al del 2013, quan es va produir un descens considerable. Al mateix temps, cal destacar que la motivació per necessitat disminueix de manera remarcable el 2015, després del màxim que va assolir el 2014 i després d'uns anys de creixement gairebé continuat des del 2010.

Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2005-2015 segons el motiu per emprendre



Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Barcelona durant el període 2005-2015 segons el motiu per emprendre



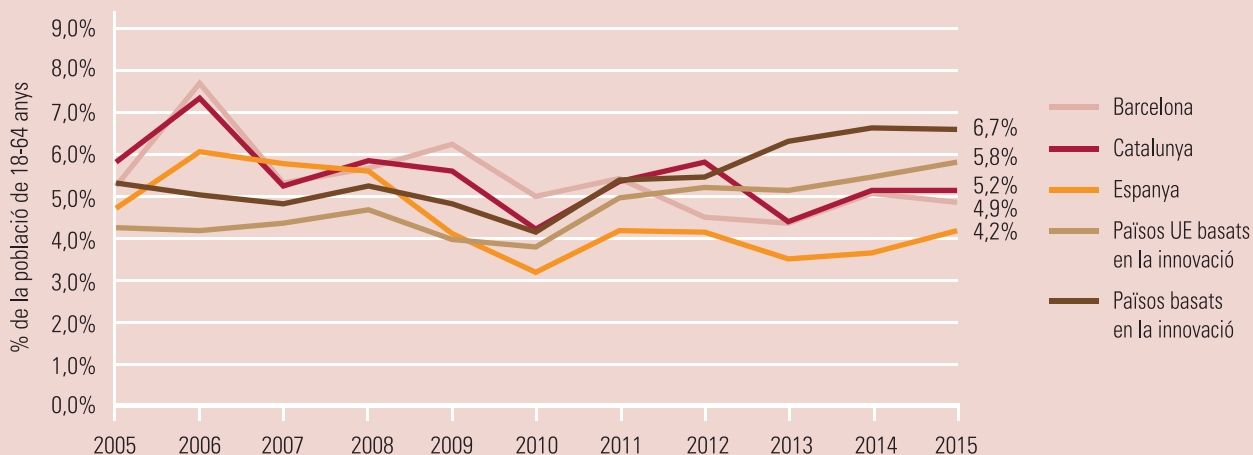
Aquests resultats positius queden reflectits, així mateix, en comparar l'evolució de l'índex TEA a Barcelona, Catalunya, Espanya, la UE i països basats en la innovació durant els últims onze anys segons el motiu per emprendre. Així, el percentatge de població que crea per oportunitat a Catalunya (5,2%) s'apropa al dels països de la UE basats en la innovació (5,8%) i és superior al d'Espanya (4,2%) (gràfic 4.7). Després de les baixes cotes com les dels anys 2010 i 2013, en els dos últims anys s'observa una millora en aquest indicador.

Encara és més important la disminució del percentatge de creació per necessitat a Catalunya, que se situa per sota dels nivells d'Espanya i de la UE. És a dir, hi ha una proporció més baixa d'emprenedors catalans en fase inicial que es veuen obligats a crear el seu negoci perquè no tenen altres alternatives (gràfic 4.9). Els resultats a Barcelona estan en la mateixa línia que els de Catalunya. En ambdós casos, la tendència creixent durant la crisi (en especial del 2009 al 2012) no només es va frenar el 2013-2014, sinó que aquest any decreix considerablement, tal com s'apunta al capítol 2 d'aquest informe.

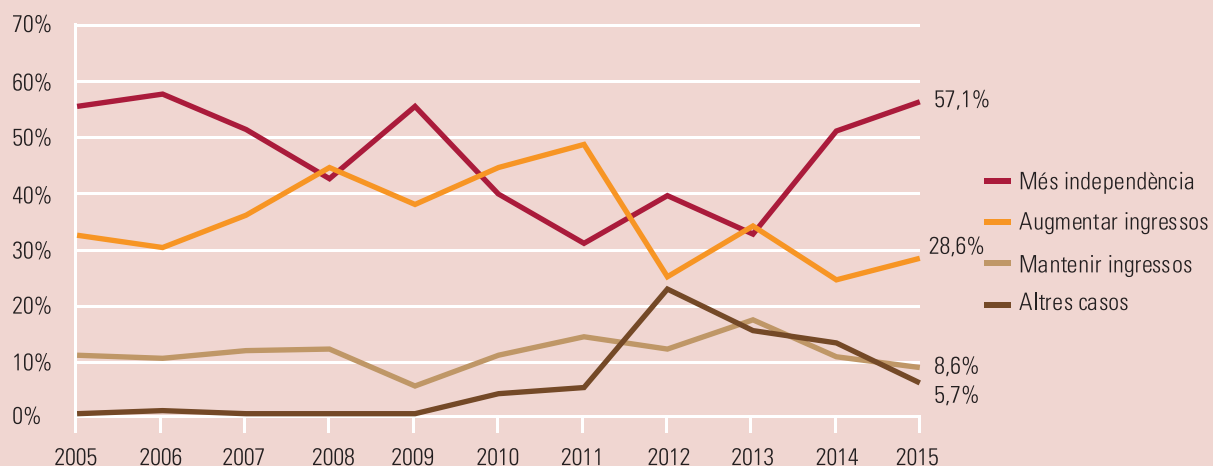
Així mateix, en desglossar els motius que es tenen en compte en la creació per oportunitat es pot apreciar que continua creixent la proporció d'emprenedors motivats per tenir més independència, la qual arriba a un 57,1% del total (gràfic 4.8). Aquest percentatge està molt per sobre del que es va observar durant els anys de crisi i se situa als nivells de fa deu anys.

D'altra banda, l'evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2006-2015 segons el motiu per emprendre i la fase del procés emprenedor indica que l'augment de la creació per oportunitat es produeix en els emprenedors nous i consolidats (gràfic 4.10).

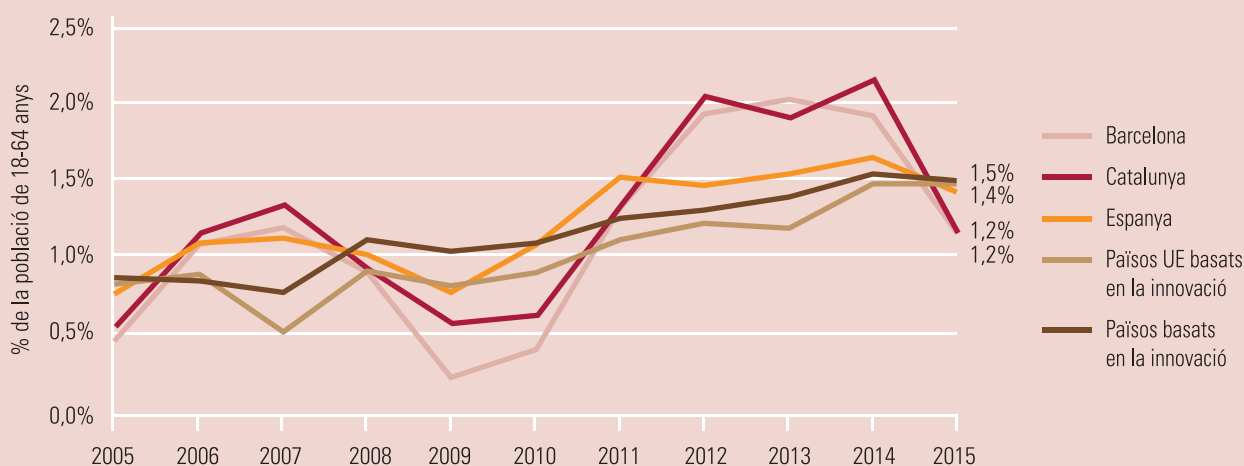
Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en l'innovació durant el període 2005-2015 quan el motiu per emprendre és per oportunitat



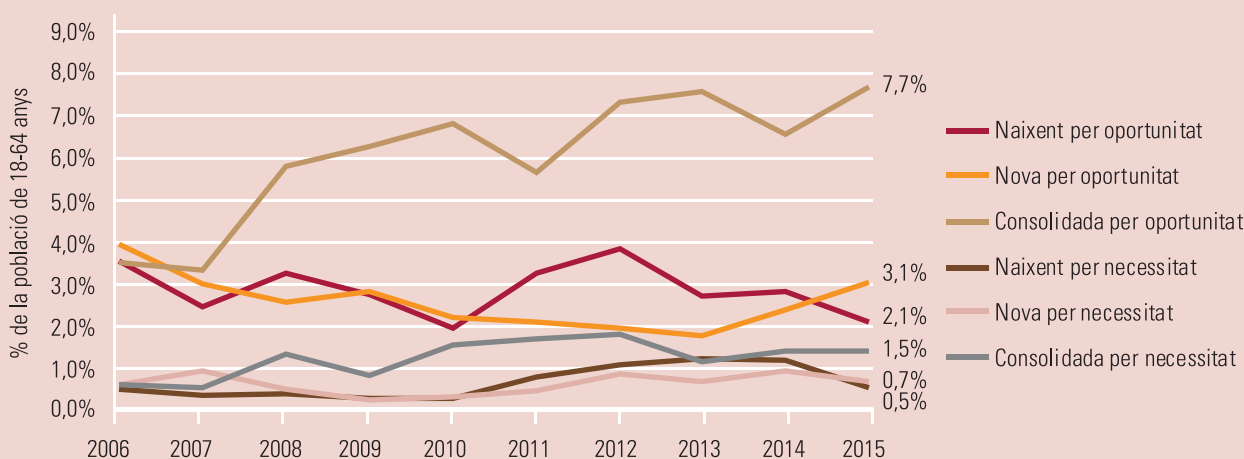
Gràfic 4.8. Evolució del percentatge de l'índex TEA per oportunitat a Catalunya durant el període 2005-2015 segons les raons donades per emprendre



Gràfic 4.9. Evolució de l'índex TEA a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2005-2015 quan el motiu per emprendre és per necessitat



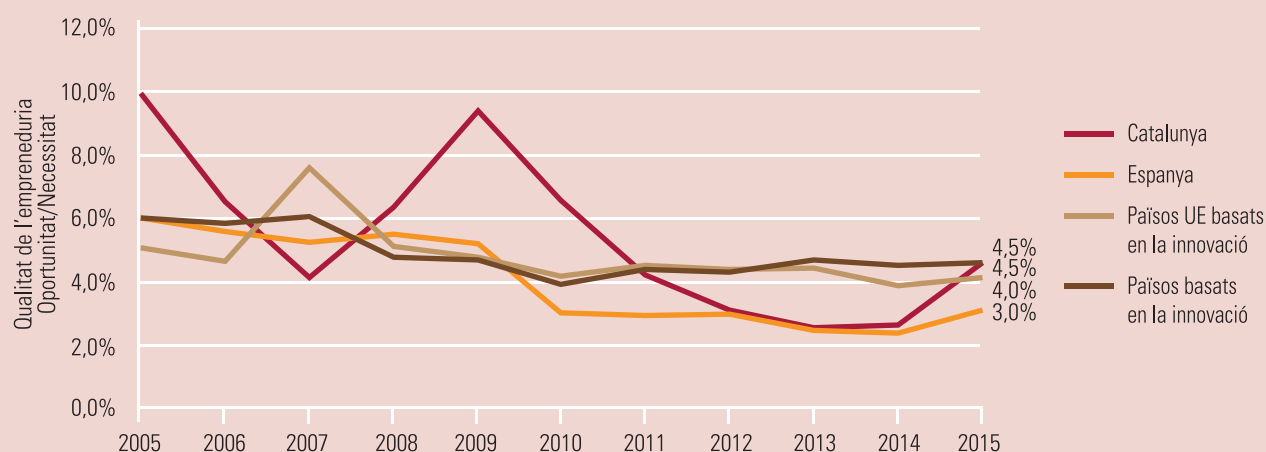
Gràfic 4.10. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2006-2015 segons el motiu per emprendre i la fase del procés emprenedor



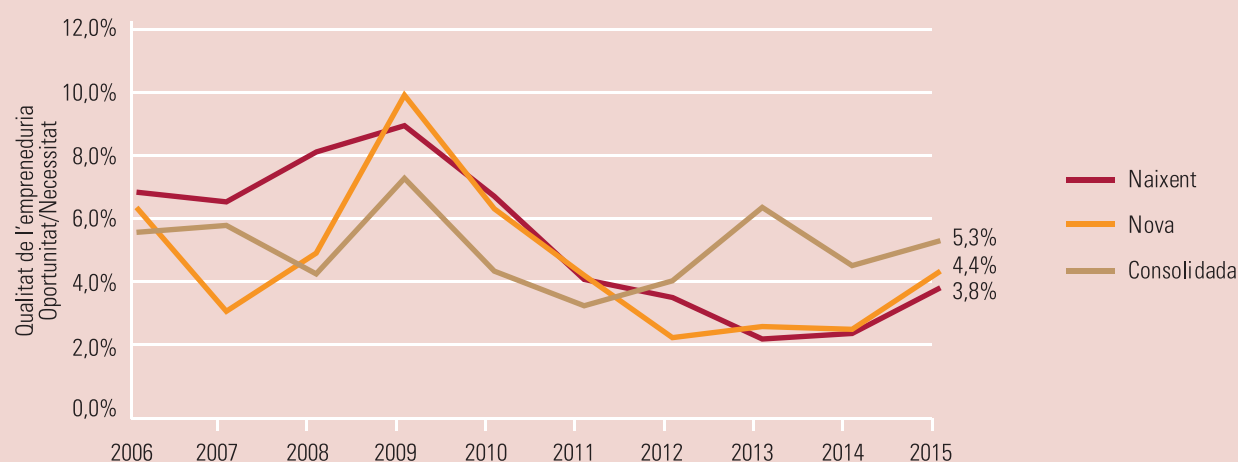
Per complementar l'anàlisi de la tendència respecte dels motius per crear una empresa, calculem la ràtio resultant del quocient entre la taxa d'activitat per oportunitat i la taxa d'activitat per necessitat. Aquest indicador pot servir com una aproximació a la qualitat i sostenibilitat de l'activitat emprenedora: com més ràtio, més elevada es considera la qualitat de la creació d'empreses. Els resultats confirmen la tendència positiva apuntada amb anterioritat, atès que el 2015 es produeix un augment considerable a Catalunya que situa la ràtio al mateix nivell que les economies basades en la innovació (4,49) i per sobre de la mitjana de la UE (3,98) i d'Espanya (2,96) (gràfic 4.11). A més, en totes les fases del procés emprenedor s'observa un increment de la ràtio, més pronunciat en els emprenedors nous i naixents i una mica menys en els consolidats, els quals continuen amb un valor superior (5,30) al dels altres dos grups (ràtio de 4,35 en nous i de 3,84 en naixents) (gràfic 4.12).

En definitiva, els resultats semblen apuntar a una millora de la qualitat de l'emprenedoria a Catalunya i Barcelona des del punt de vista de la motivació per crear l'empresa.

Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria durant el període 2005-2015 a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació



Gràfic 4.12. Evolució de la ràtio Oportunitat / Necessitat com indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria a Catalunya durant el període 2006-2015 segons la fase del procés emprenedor



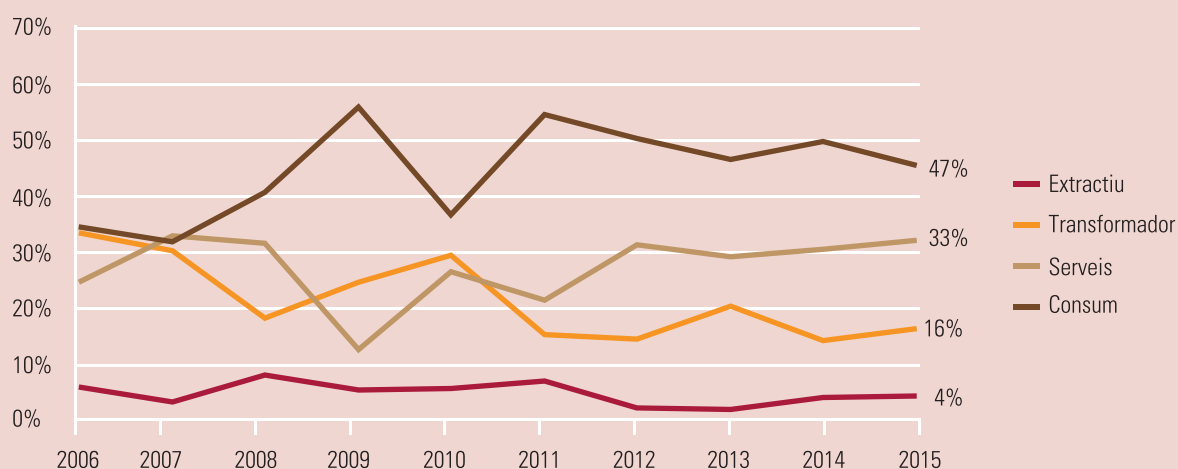
4.2. Aspectes generals del negoci

Un cop presentat el perfil motivacional dels emprenedors, passem a continuació a descriure el perfil de les empreses que s'han creat. En primer lloc, és necessari examinar la distribució sectorial d'aquests nous projectes empresarials. En el marc del GEM es recullen les quatre categories següents: activitats econòmiques de caràcter extractiu, sectors transformadors, activitats de prestació de serveis a empreses i comerç de béns de consum dirigits al consumidor final. En segon lloc, el projecte GEM també inclou la dimensió inicial de la nova empresa en termes del nombre de treballadors. Aquesta variable suposa un indicador inicial del potencial del nou projecte i, segons alguns autors, constitueix un element que afavoreix la supervivència i consolidació de la nova empresa (Audretsch *et al.*, 1999; Falck, 2007).

Aquestes dues variables estructurals (sector i volum inicial) estan relacionades, ja que hi sol haver diferències sectorials quant al nombre de treballadors en l'arrencada d'una nova empresa. En termes generals, el volum inicial sol ser més elevat en els sectors industrials que en el cas d'empreses de comerç i serveis.

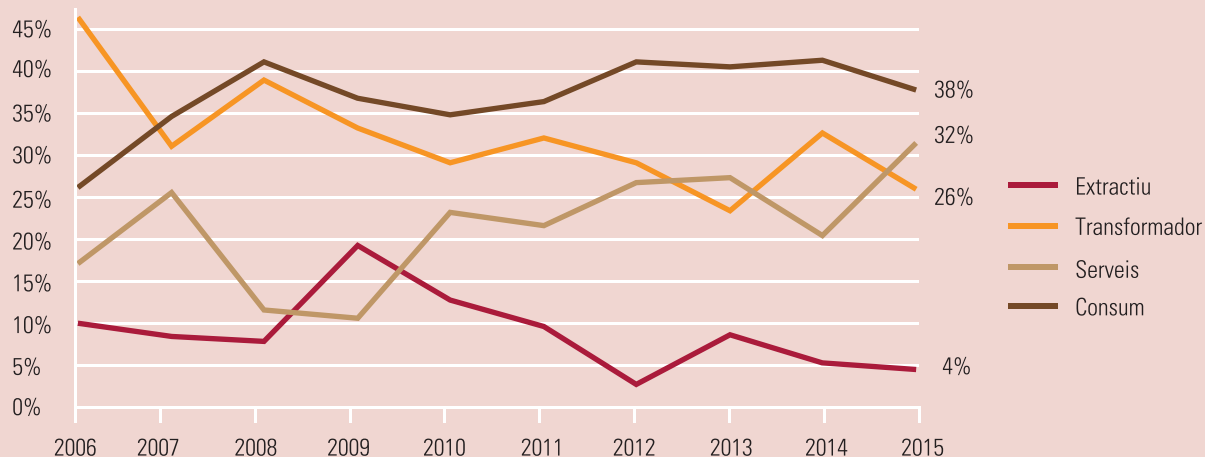
Els resultats del projecte GEM sobre el sector d'activitat confirmen que els nous negocis es concentren en el sector terciari (gràfic 4.13), tal com és habitual des de fa ja uns quants anys. Així, el 2015 una mica menys de la meitat de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) s'emmarca en el comerç de béns de consum (47%) i un terç té relació amb la prestació de serveis a empreses (33%). Les activitats transformadores (com la indústria manufacturera) representen un 16%, mentre que les extractives només arriben a un 4%. Aquesta distribució per sectors dels emprendadors en fase inicial (TEA) és similar a la dels últims anys, en què s'ha produït una terciarització de l'economia catalana.

Gràfic 4.13. Evolució dels emprendadors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2015



En el cas dels emprendadors consolidats, el 2015 disminueix la proporció de negocis orientats al consum, mentre que guanya pes el sector de serveis a empreses, el qual supera les activitats transformadores (gràfic 4.14). Tanmateix, la distribució entre aquests tres grups de sectors és relativament equilibrada, ja que el comerç de béns de consum representa un 38%, els serveis a empreses un 32% i les activitats transformadores un 26%.

Gràfic 4.14. Evolució dels emprendadors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2015

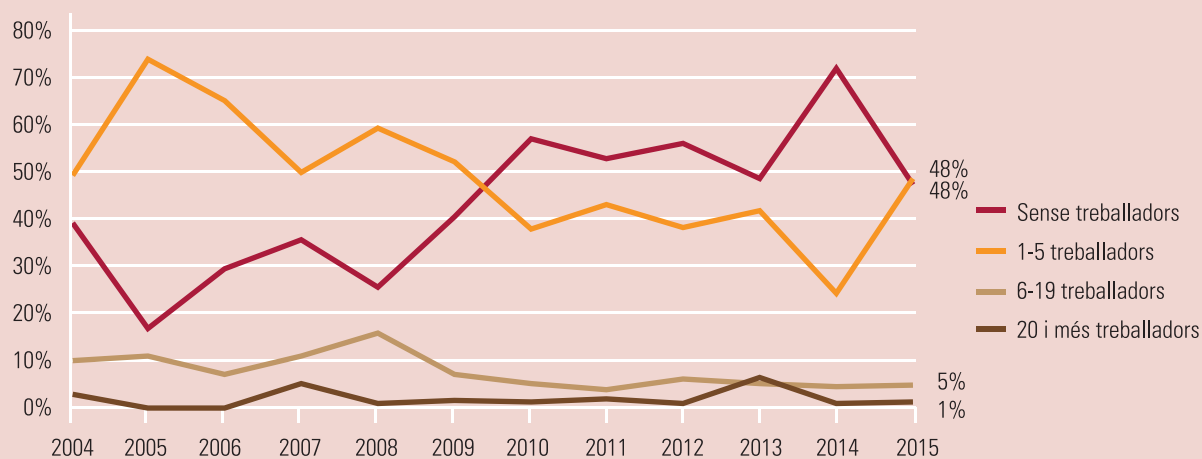


Respecte de la dimensió dels nous negocis, el projecte GEM té en compte el nombre de treballadors en el moment de la creació. Els resultats de l'any 2015 indiquen una clara disminució del percentatge d'emprendadors que no contracten empleats. Aquest resultat s'observa tant en el cas dels emprendadors en fase inicial (TEA) com en els consolidats, tot i que és més acusat en el cas dels primers (gràfic 4.15 i gràfic 4.16). Aquesta disminució va acompanyada d'un augment considerable de la proporció d'emprendadors que tenen entre 1 i 5

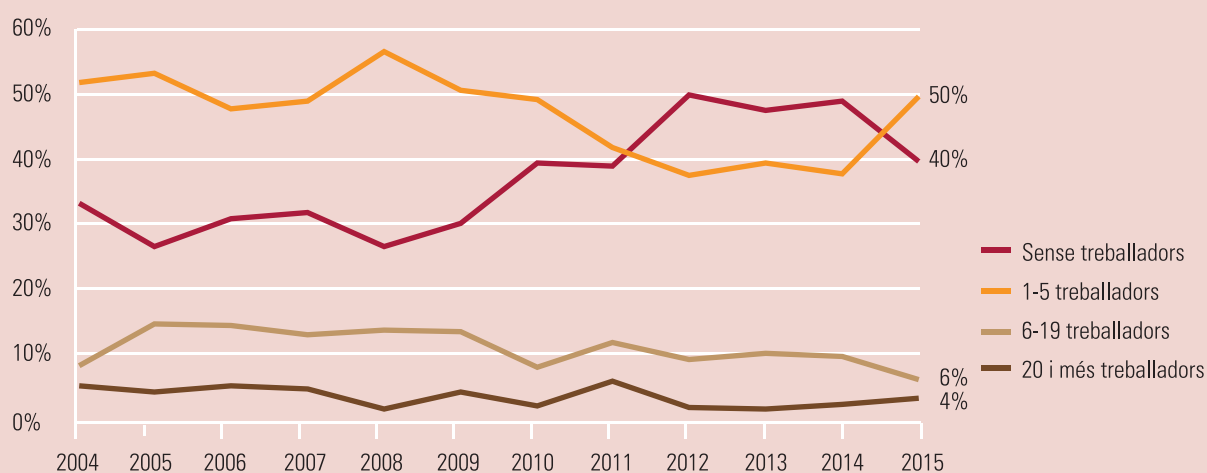
empleats. Així, en el grup d'emprenedors en fase inicial (TEA), el percentatge dels que tenen d'1 a 5 empleats se situa al mateix nivell que els que no tenen empleats (48%), després de cinc anys en què aquests últims tenien un pes superior. En el cas dels emprenedors consolidats, també és interessant observar que els negocis amb més de 5 empleats suposen un 50% del total, mentre que la proporció d'emprenedors sense empleats disminueix fins al 40%. A més, el percentatge d'empreses amb 20 empleats o més dins del grup dels emprenedors consolidats creix fins a situar-se al 4%.

Per tant, les dades del projecte GEM de 2015 sobre la dimensió en ocupació semblen trencar la tendència dels darrers anys a un mida mitjana més reduïda dels nous negocis. Tot i que, de mitjana, el volum inicial de les noves empreses encara és petit, els resultats semblen apuntar cap a un augment del nombre d'empleats de les empreses catalanes de creació recent.

Gràfic 4.15. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2004-2015



Gràfic 4.16. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2004-2015



4.3. Finançament de l’activitat emprenedora naixent

Un aspecte crucial de la posada en funcionament de nous negocis és el finançament. És ben sabut que els estalvis personals, la família i els amics solen ser les fonts de finançament més comunes. La majoria d’emprenedors tenen dificultats per accedir al finançament bancari, principalment per falta d’historial o de garanties. Per això, el desenvolupament de mercats alternatius de capital té un paper important a l’efecte de facilitar el llançament del nous negocis i la seva consolidació posterior en termes de creixement i internacionalització.

Des del punt de vista de la demanda de finançament que requereixen les noves empreses, el projecte GEM incorpora dades sobre les seves necessitats de finançament. L’any 2015 el capital llavor dels projectes naixents va ser de 92.934 euros de mitjana (taula 4.1). Aquest valor mitjà és clarament superior al de l’any 2014, que era de 55.283 euros. Ara bé, existeix una gran dispersió en les necessitats de capital dels diferents projectes i, per això, el capital llavor oscil·la entre 300 euros com a mínim i 1.000.000 d’euros com a màxim. Tenint en compte la mediana d’aquesta variable, s’observa que el 50% dels projectes ha necessitat una inversió de com a mínim 20.000 euros. A la demarcació de Barcelona, tant la mitjana (92.543 euros) com la mediana (20.000 euros) del capital total necessari per arrencar el negoci són iguals o molt similars a les de Catalunya (taula 4.2).

D’altra banda, el 2015 al voltant del 70% del capital llavor per a projectes naixents va ser aportat per els mateixos emprenedors, exactament el 68,3% a Catalunya i el 69,3% a Barcelona. Tanmateix, almenys un de cada quatre emprenedors van aportar el 100% del capital llavor amb fons propis, tant a Catalunya com a Barcelona. Aquests resultats són molt semblants als obtinguts en els últims anys quant a la demanda de finançament de l’activitat emprenedora.

Des del punt de vista de l’oferta de finançament, s’observa que el percentatge de població que ha invertit en negocis de terceres persones en els darrers tres anys, continua tenint una tendència creixent i ha augmentat el 2015, com ja ho va fer el 2014, i després del descens que es va produir el 2013 (gràfic 4.17). No obstant això, a Barcelona, s’observa un lleuger descens respecte de l’any 2014. En concret, els percentatges de població que manifesten haver invertit diners en noves empreses l’any 2015 són del 4,4% i 4,1% a Barcelona i Catalunya, respectivament.

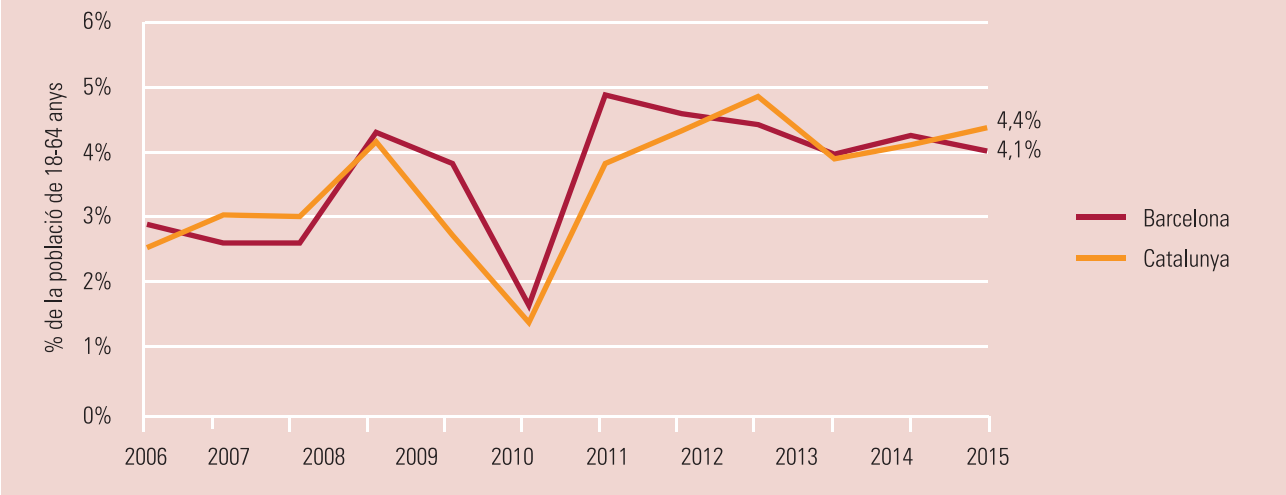
Taula 4.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya el 2015

	Capital total necessari per arrencar el negoci	Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	Percentatge del capital aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	92.934	36.833	68,3
Desviació estàndard	187.338	85.299	34,4
Mínim	300	300	3,0
Percentil 05	3.000	1.000	11,3
Percentil 10	5.000	2.000	25,0
Percentil 25	8.000	5.000	33,3
Mediana	20.000	15.000	100,0
Percentil 75	70.000	27.000	100,0
Percentil 90	300.000	60.000	100,0
Percentil 95	500.000	100.000	100,0
Màxim	1.000.000	500.000	100,0

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

	Capital total necessari per arrencar el negoci	Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	Percentatge del capital aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	92.543	34.043	69,3
Desviació estàndard	205.441	87.526	33,9
Mínim	2.000	1.000	3,0
Percentil 05	3.000	1.500	10,0
Percentil 10	5.000	2.000	25,0
Percentil 25	6.000	5.000	40,0
Mediana	20.000	10.000	100,0
Percentil 75	60.000	25.000	100,0
Percentil 90	300.000	60.000	100,0
Percentil 95	700.000	100.000	100,0
Màxim	1.000.000	500.000	100,0

Gràfic 4.17. 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 2004-2015



4.4. Aspiracions de l’activitat emprenedora

4.4.1. Expectatives de creixement

El fenomen de les aspiracions de creixement dels emprenedors s’estudia així mateix dins el projecte GEM. Això és així perquè l’orientació envers el creixement és una característica important del comportament emprenedor. Els individus involucrats en activitats de creació d’empreses amb aspiracions de creixement elevades acostumen a mostrar un alt compromís amb l’èxit empresarial. En aquest sentit, les aspiracions es consideren una condició necessària per tal que un projecte pugui créixer durant els primers anys de funcionament (Wiklund i Shepherd, 2003).

Tot i que la proporció d’emprenedors amb aspiracions de creixement altes sobre el total d’emprenedors tendeix a ser reduïda, l’evidència empírica mostra que un nombre reduït de noves empreses d’alt creixement poden tenir una influència molt positiva en la creació d’ocupació i el desenvolupament econòmic (Henrekson i Johanson, 2010; Storey i Greene, 2010). Per això, els emprenedors amb una orientació envers el creixement acostumen a ser d’especial interès per als agents polítics, consultors i acadèmics.

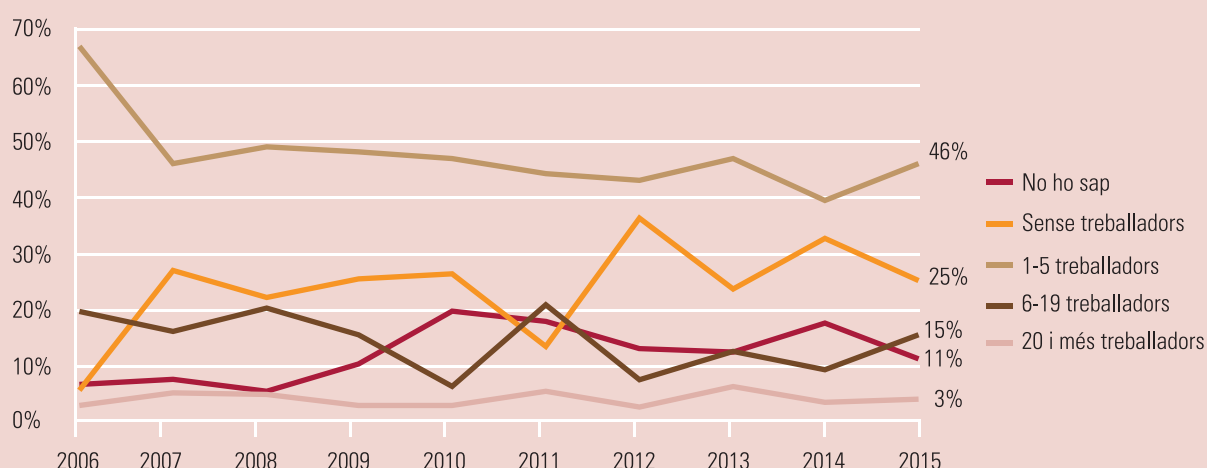
Els resultats del projecte GEM a Catalunya l’any 2015 mostren que les aspiracions de creixement dels emprenedors catalans continuen sent relativament baixes, però amb una millora tant en el grup d’emprenedors en

fase inicial (TEA) com en el dels emprenedors consolidats. En concret, un 46% dels primers espera contractar entre 1 i 5 treballadors en els propers cinc anys (gràfic 4.18), la qual cosa significa un augment de sis punts respecte de l'any 2014. També creix el percentatge dels que preveuen donar feina a entre 6 i 19 treballadors, que passen del 9 al 15%. Al mateix temps, la proporció dels que no esperen contractar cap empleat disminueix clarament, ja que el 2014 era del 32% i el 2015 se situa al 25%.

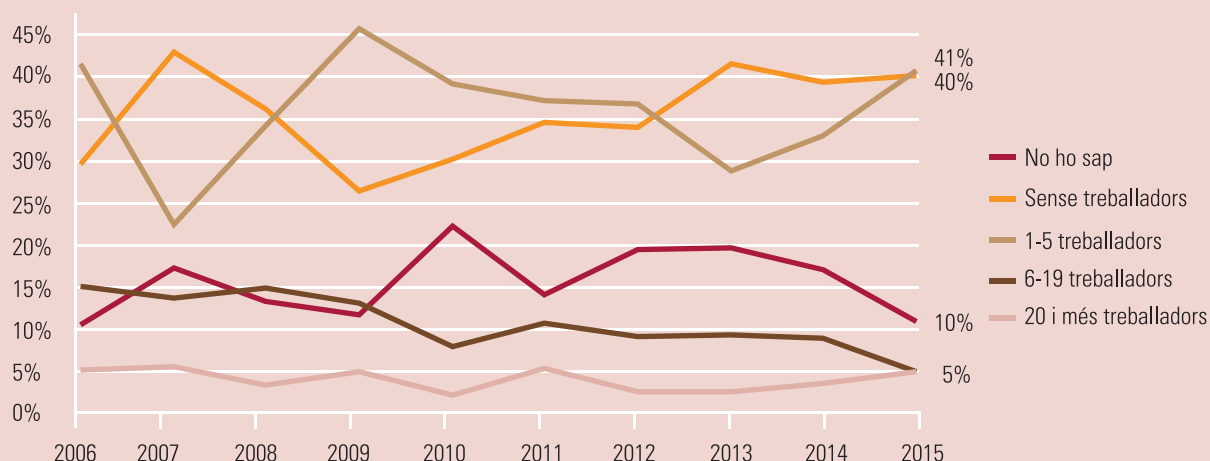
Aquests emprenedors en fase inicial (TEA) són més optimistes que els emprenedors consolidats. No obstant això, entre aquests últims hi ha també una certa tendència a l'augment de les aspiracions de creixement. En especial, cal destacar que la proporció dels que esperen tenir d'1 a 5 empleats continua creixent el 2015 (41%), tendència ja observada l'any anterior, de manera que ja supera el percentatge dels que no preveuen contractar empleats (40%) (gràfic 4.19). D'altra banda, si bé disminueix el percentatge de consolidats amb expectatives de 6 a 19 empleats, s'observa un ascens dels que preveuen un nivell d'ocupació de 20 o més empleats.

Així, la tendència decreixent dels anys de la crisi sembla que s'ha revertit, ja que es detecta una millora en les expectatives de creixement dels emprenedors catalans.

Gràfic 4.18. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la quantitat de treballadors esperada a cinc anys durant el període 2006-2015



Gràfic 4.19. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la quantitat de treballadors esperada a cinc anys en el període 2006-2015



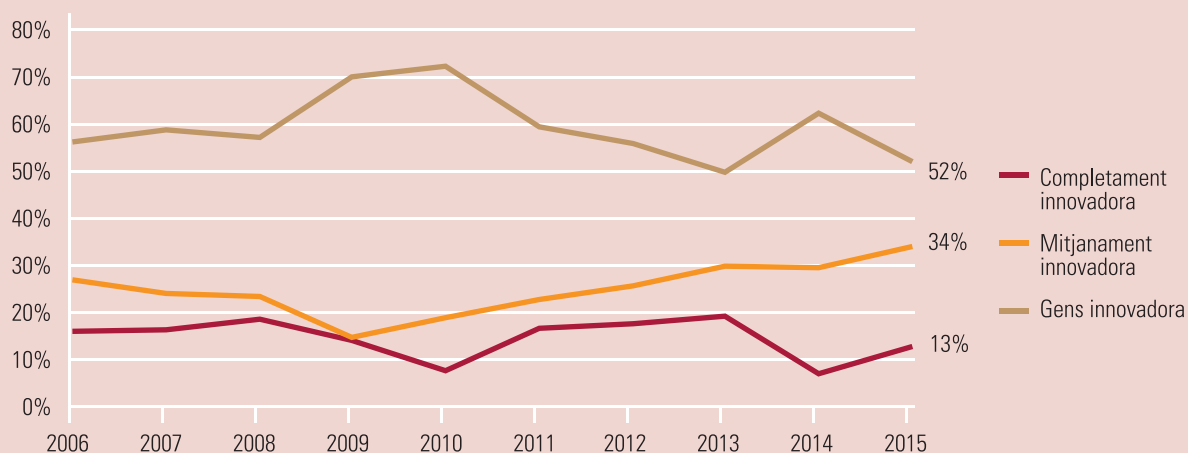
4.4.2. Orientació innovadora

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

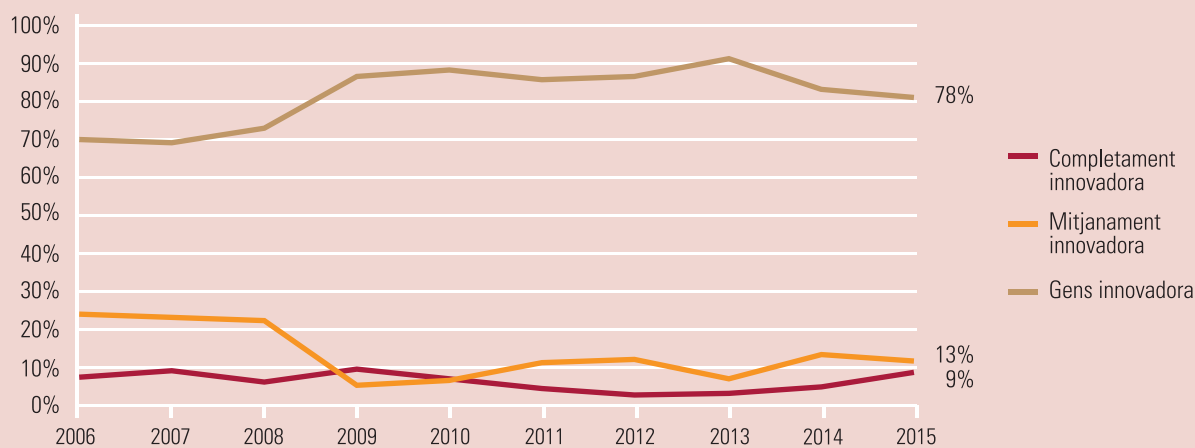
Segons els resultats del projecte GEM el 2015, tot i que una mica més de la meitat d'emprenedors en fase inicial (TEA) (52%) no ha llançat productes o serveis innovadors (gràfic 4.20), es produeix un augment dels que manifesten un grau més elevat de novetat dels seus productes i serveis. Respecte de l'any 2014, es passa d'un 7% a un 13% els que consideren que el grau de novetat dels seus productes és elevat, així com d'un 30% a un 34% els que consideren que la seva oferta de productes té un cert component innovador. Aquests resultats semblen indicar una tendència a la millora respecte del grau de novetat dels productes i serveis.

Quan comparem emprenedors en fase inicial i consolidats, com seria d'esperar, són els primers els que declaren en major mesura llançar productes i serveis més nous que els ja existents al mercat. En aquest sentit, hi ha un 48% dels primers que presenten certa o molta novetat en la seva oferta, davant del 22% dels consolidats. Tot i així, dins el grup dels emprenedors consolidats s'aprecia que el 2015 continua existint una tendència a l'augment del percentatge dels que presenten productes i serveis completament innovadors i, al mateix temps, una tendència a la disminució del percentatge dels que no tenen una oferta innovadora (gràfic 4.21).

Gràfic 4.20. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2015



Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2015

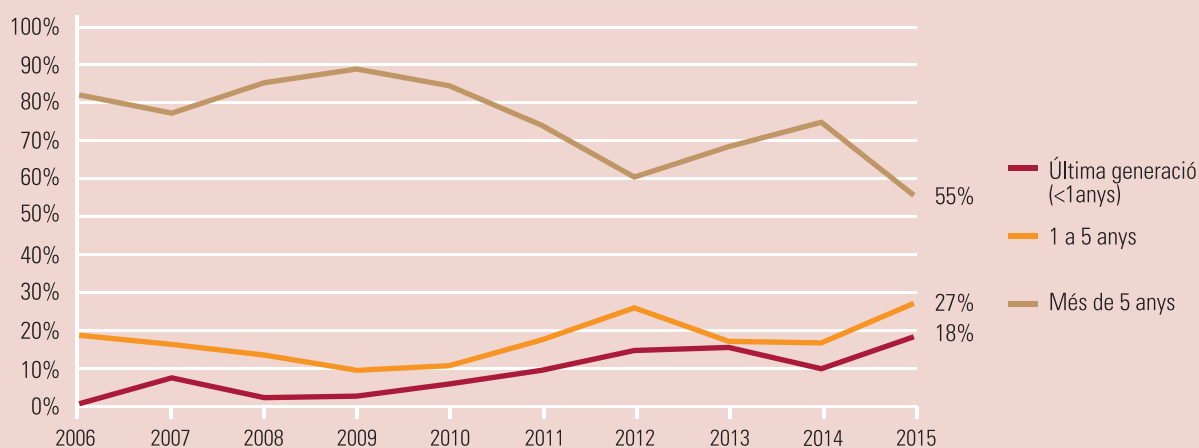


Un altre aspecte vinculat a la innovació té a veure amb l'adopció de noves tecnologies. La majoria d'emprenedors utilitzen tecnologies de més de 5 anys: 55% dels que estan en fase inicial i 88% dels consolidats (gràfics 4.22 i 4.23).

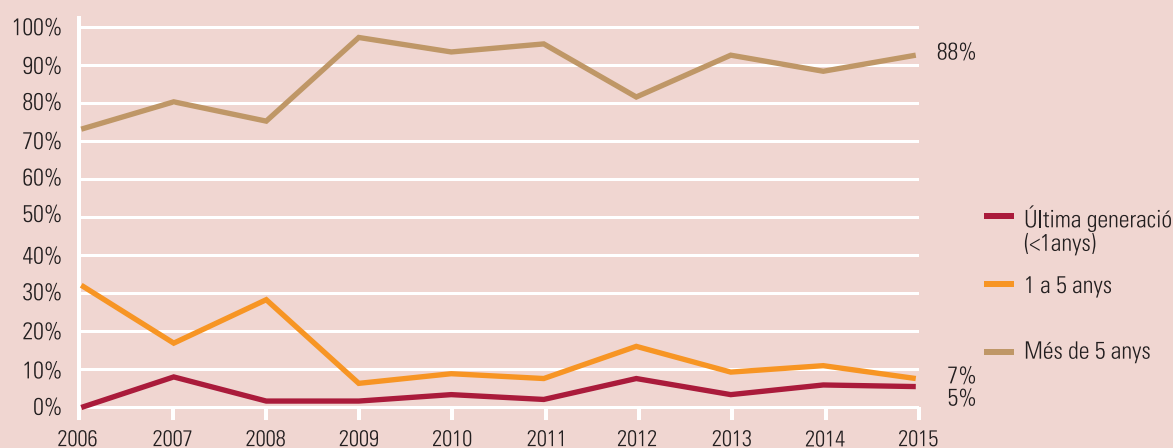
Ara bé, és important destacar que, en la mateixa línia dels resultats relatius als nous productes, els emprenedors en fase inicial (TEA) milloren quant a la novetat de les tecnologies emprades. Així, l'any 2015 hi ha un 18% dels emprenedors en fase inicial que manifesta estar utilitzant tecnologies d'última generació (d'antiguitat inferior a un any), la qual cosa suposa el valor màxim en la sèrie des de l'any 2006. A més, augmenta l'ús de tecnologia d'1 a 5 anys i passa del 16% al 27%. En conseqüència, disminueix en gran mesura el percentatge dels que utilitzen tecnologies de més de 5 anys, amb una davallada del 75% al 55%.

En el cas dels emprenedors consolidats, els resultats de l'any 2015 són semblants als dels anys anteriors, tot i que hi ha un petit augment dels emprenedors que utilitzen tecnologies de més de 5 anys (del 84% al 88%).

Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2015



Gràfic 4.23. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2015

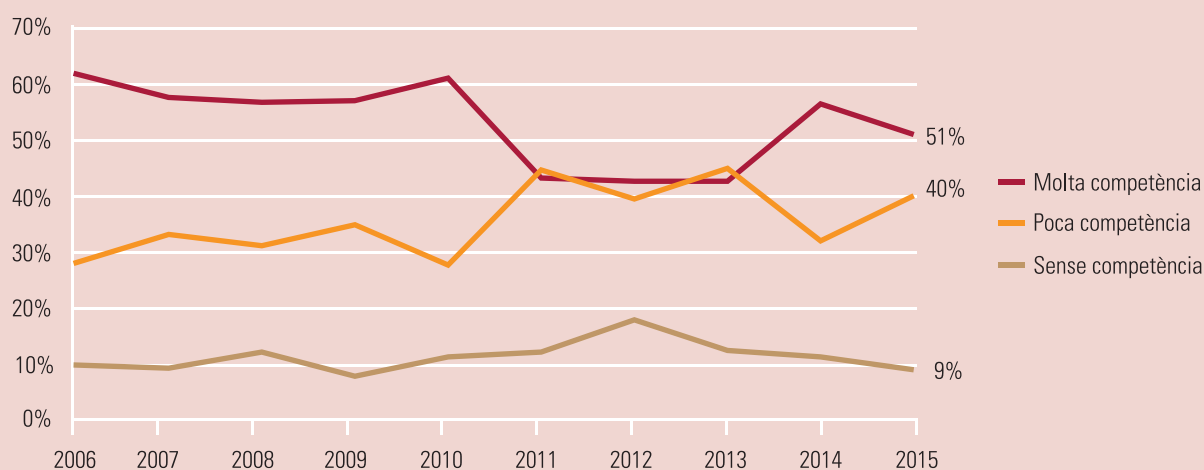


Un element addicional que es preveu dins el GEM és el nivell de competència percebuda pels emprenedors, ja que es tracta d'un factor que pot afectar la supervivència dels nous negocis. En concret, es tenen en compte tres categories: molta, poca o cap competència. Els resultats indiquen que el 2015 s'observa novament un canvi respecte de l'any anterior, de manera que els emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats tendeixen a percebre menys competència al mercat.

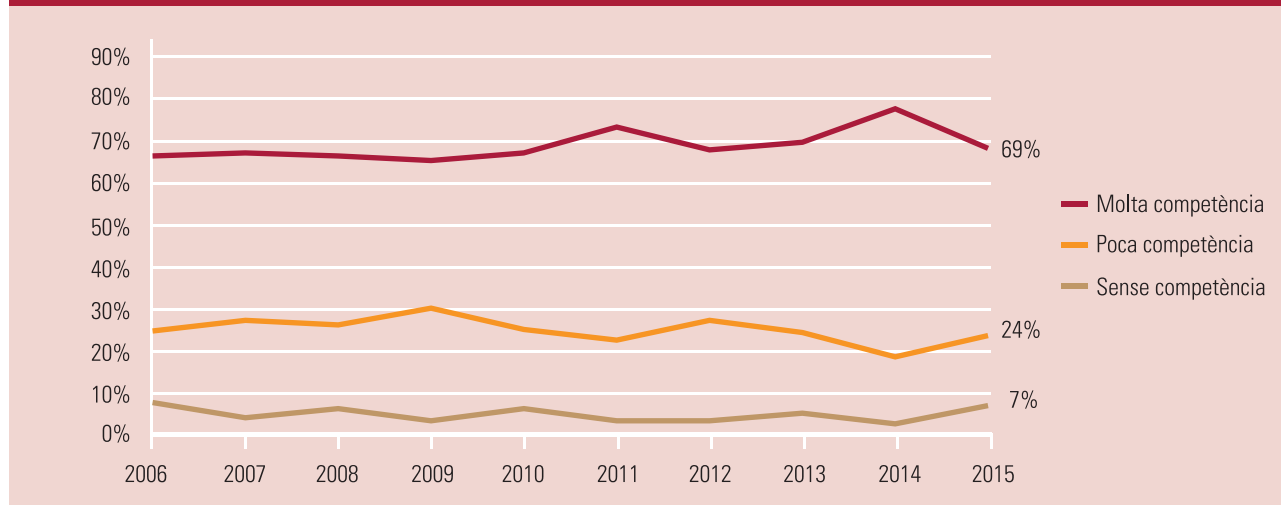
En el cas dels emprenedors en fase inicial, la percepció de poca competència augmenta, i passa del 32% el 2014 al 40% el 2015, alhora que disminueix la percepció de molta competència, amb una variació del 56% al 51% (gràfic 4.24). Els que declaren no tenir competència són el 9% restant, tres punts per sota de l'any anterior.

Les percepcions sobre el nivell de la competència dels consolidats han estat força estables durant els últims anys (gràfic 4.25). No obstant això, de manera similar al que succeeix en el grup d'emprenedors en fase inicial, el 2015 disminueixen els que perceben molta competència (del 78% al 69%) i augmenten els que declaren tenir poca competència (del 25% al 19%) o cap (del 3% al 7%). En conjunt, doncs, la competència percebuda pels emprenedors catalans ha disminuït l'últim any.

Gràfic 4.24. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2015



Gràfic 4.25. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2015



4.4.3. Orientació internacional

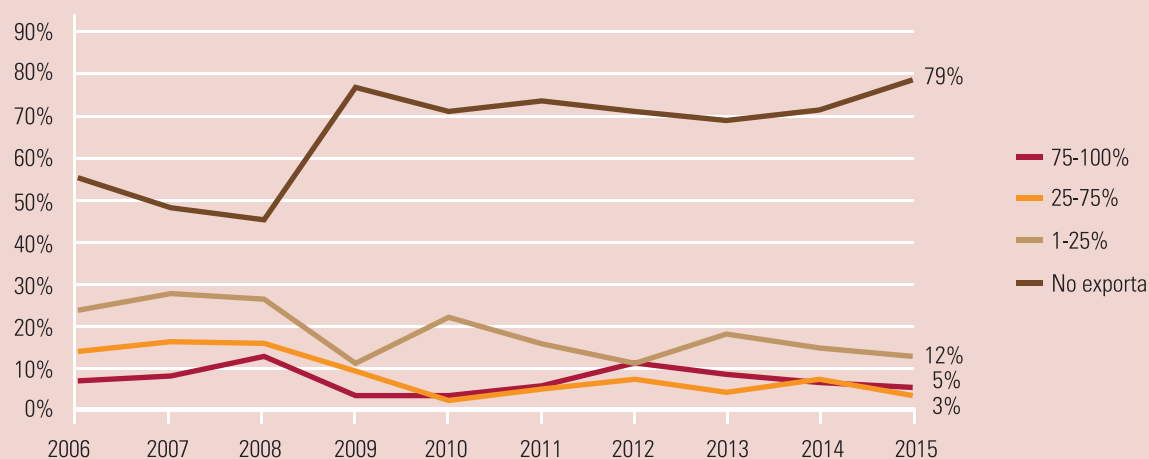
L'orientació internacional dels nous negocis també es considera una característica indicativa de la qualitat de l'emprenedoria. Els últims anys es constata que alguns emprenedors conceben el seu negoci des d'una perspectiva internacional des de les fases més primerenques de la creació de l'empresa. Aquestes empreses que neixen amb vocació global acostumen a ser molt poques però solen arribar a un creixement i activitat considerables en els primers anys de vida (Hisrich, 2013).

El projecte GEM analitza l'orientació internacional dels emprenedors a través del percentatge de clients a l'estranger. Els resultats són força similars als que s'observen des de fa uns quants anys. De fet, des de l'any 2009 fins a l'actualitat, els emprenedors en fase inicial (TEA) que se centren en el mercat domèstic (és a dir, sense exportacions) representen xifres superiors al 70% (gràfic 4.26).

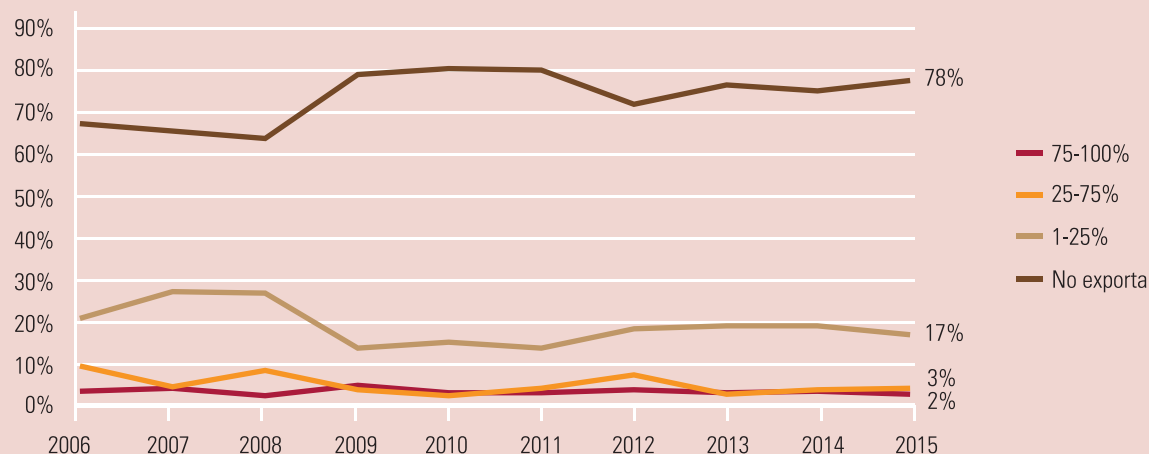
L'any 2015 aquest percentatge ha augmentat fins i tot respecte de l'any anterior, ja que els emprenedors en fase inicial que no exporten representen el 79% del total. A més, els tres últims anys, les noves empreses amb una elevada orientació internacional (entre el 75 i el 100% dels seus clients són estrangers) ha anat decreixent lleugerament, i és del 5% el 2015. Els emprenedors en fase inicial amb una proporció de clients estrangers entre el 25 i el 75% són un 3% i els que en tenen entre un 1% i un 25% representen un 12%.

Una situació similar s'observa entre els emprenedors consolidats, ja que el 78% no té clients estrangers (gràfic 4.27). El percentatge amb una orientació marcadament internacional és tan sols del 2%. El percentatge d'emprenedors consolidats amb clients estrangers entre l'1 i el 25% arriba al 17% i, per tant, és superior al percentatge observat en els que estan en fase inicial.

Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2015



Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2015



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

En aquest apartat es comparen per tipus d'economia i país la distribució sectorial, les expectatives de creixement, l'orientació innovadora i l'orientació internacional dels emprenedors en fase inicial (TEA) l'any 2015. Aquests resultats es mostren a la taula 4.3. Es pot observar que a Catalunya els emprenedors dedicats a serveis a empreses suposen una proporció més elevada del total d'emprenedors, si la comparem amb la mitjana de les economies basades en la innovació (32,8 i 27,3 respectivament). El percentatge d'emprenedors en activitats transformadores és inferior al d'aquests països (16,4 i 19,4 respectivament) però està per sobre de la mitjana espanyola (14,5). Semblantment, les expectatives de creixement en nombre de treballadors empleats són inferiors a les de les economies innovadores i superiors a les que s'obtenen a Espanya (el pes dels emprenedors que esperen tenir més de cinc empleats al cap de cinc anys és del 25,0% als països innovadors, 18,0% a Catalunya i 14,6% a Espanya). Passa de manera semblant amb el percentatge d'emprenedors que ofereixen un producte completament nou (la mitjana és del 16,0% en les economies innovadores, 13,3% a Catalunya i 10,6% a Espanya). Respecte a l'orientació internacional dels nous negocis, la proporció d'emprenedors catalans que no exporten és clarament més elevada que la dels països més desenvolupats (79,5% per 39,4%).

Els gràfics 4.28 a 4.30 mostren el posicionament de Barcelona i Catalunya a escala internacional i a escala autonòmica el 2015. Els resultats obtinguts confirmen que l'emprenedoria en fase inicial (TEA) a Catalunya està en una posició elevada en el rànquing si atenem al percentatge de nous negocis dedicats a serveis a empreses (7a en la comparació internacional i 4a en l'àmbit autonòmic). En el cas de Barcelona, cal destacar que ocupa la tercera posició en el rànquing autonòmic en la proporció d'emprenedors dedicats a activitats transformadores, com la indústria manufacturera.

El percentatge d'emprenedors amb negocis que ofereixen un producte totalment nou és inferior a la mitjana dels països innovadors però superior a la mitjana espanyola. Catalunya se situa en tercera posició en el rànquing per països i en segona posició en el rànquing per comunitats respecte dels emprenedors en fase inicial que fan servir tecnologies amb menys d'un any d'antiguitat. En canvi, respecte dels països basats en la innovació, està en les últimes posicions quant a l'orientació internacional, mesurada com la proporció d'emprenedors amb negocis que el 2015 tenien més del 25% de la clientela a l'exterior, i també quant a les expectatives de creixement, considerades com aquells emprenedors que esperen tenir més de cinc treballadors en cinc anys. Tanmateix, cal assenyalar que en aquests apartats d'internacionalització i aspiracions de creixement, tant Catalunya com Barcelona estan situades en els primers llocs del rànquing espanyol (per comunitats).

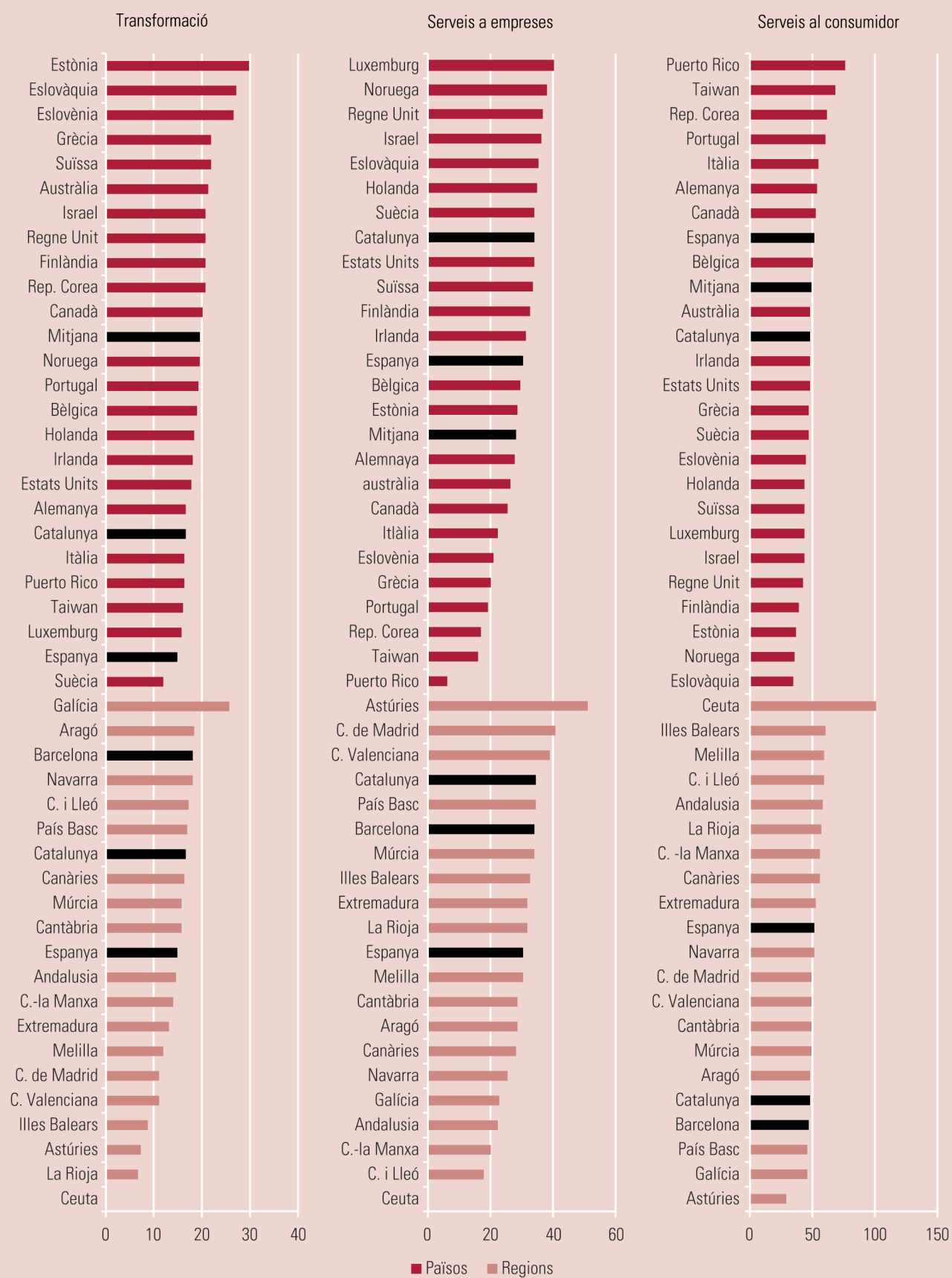
Al gràfic 4.31 es presenta agrupadament el posicionament de Catalunya en comparació amb Espanya, la UE i les economies basades en la innovació. Es torna a posar en evidència la bona posició dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA) quant al pes dels serveis a empreses i l'ús de tecnologies noves, mentre que el posicionament respecte de l'orientació internacional és millorable. Finalment, la comparació de Barcelona amb la resta de Catalunya que es mostra al gràfic 4.32 indica que les expectatives de creixement en l'ocupació són superiors a Barcelona, mentre que s'obté una valoració superior de la novetat dels productes a la resta de Catalunya.

En síntesi, podem afirmar que tant el perfil motivacional com el perfil empresarial i aspiracions dels emprenedors catalans milloren en termes absoluts i també en comparació amb els perfils observats en altres països.

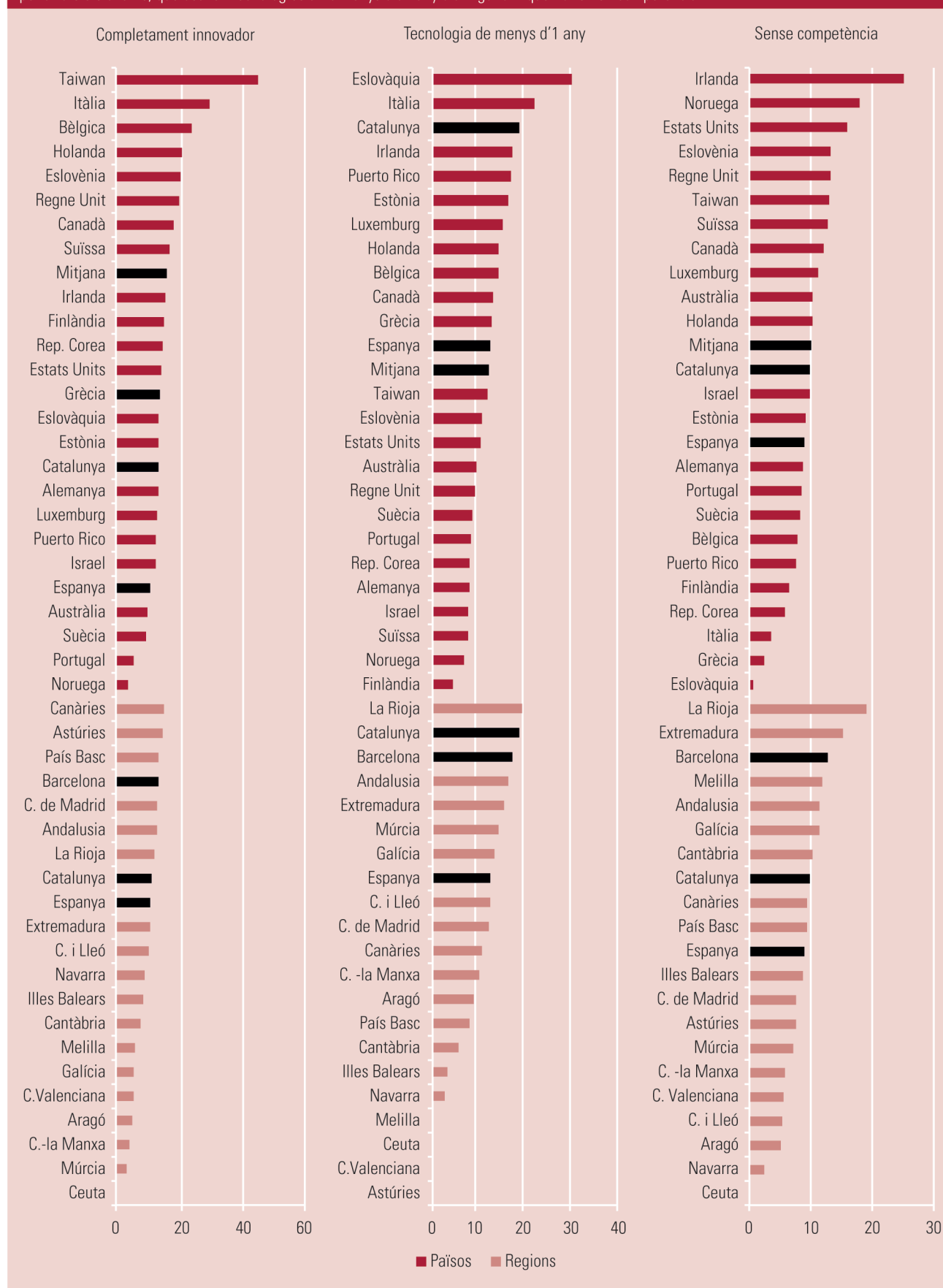
Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2015. Anàlisi per tipus d'economia

		Distribució sectorial				Expectatives de creixement		Orientació innovadora			Orientació internacional		
		Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	+ de 5 empleats en 5 anys	Completament	Alta	Cap	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economies basades en els factors de producció	Mitjana	18,0	22,4	5,8	53,7	21,0	11,1	25,3	63,6	75,8	18,5	3,9	1,8
	Botswana	18,1	16,4	10,6	54,9	34,2	10,0	21,0	69,1	67,6	26,3	5,0	1,2
	Burkina Faso	24,5	24,5	0,3	50,7	14,5	3,1	23,0	74,0	88,7	5,9	2,9	2,6
	Camerun	22,4	26,0	5,6	46,0	15,3	7,6	24,0	68,4	74,6	18,5	3,2	3,8
	Filipines	8,9	15,6	2,7	72,8	13,5	16,2	37,4	46,4	73,6	19,5	6,0	0,8
	Índia	42,4	9,0	1,4	47,3	6,2	46,3	24,1	29,6	58,7	29,4	8,1	3,8
	Iran	5,6	36,0	13,6	44,9	23,7	4,6	24,6	70,8	77,0	19,6	2,1	1,3
	Kazakhstan	11,9	23,4	10,8	53,9	38,1	4,8	23,9	71,4	74,7	19,2	4,9	1,2
	Senegal	20,7	36,8	3,7	38,8	24,9	3,0	9,5	87,5	86,7	10,1	2,2	1,0
	Vietnam	7,8	14,4	3,3	74,5	19,1	4,8	40,3	55,0	80,4	18,2	0,7	0,7
Economies basades en l'eficiència	Mitjana	6,6	24,0	11,5	58,0	25,1	15,5	29,0	55,5	62,1	25,0	9,4	3,5
	Argentina	1,5	16,4	18,9	63,2	22,0	12,8	26,5	60,7	89,6	9,2	0,6	0,6
	Barbados	6,8	20,1	10,7	62,4	13,2	7,5	14,3	78,3	42,7	48,1	4,7	4,5
	Brasil	1,4	30,2	5,9	62,5	9,1	9,7	18,7	71,6	92,4	7,6	0,0	0,0
	Bulgària	4,6	36,4	9,1	49,9	8,8	2,9	11,6	85,6	71,2	20,9	4,8	3,2
	Xile	2,6	23,3	18,8	55,3	38,8	48,7	40,0	11,3	59,0	27,8	11,0	2,2
	Xina	3,4	18,7	8,2	69,8	42,3	11,1	60,8	28,1	68,7	25,8	4,4	1,1
	Colòmbia	4,9	25,9	20,7	48,5	57,9	20,3	39,7	40,0	24,1	59,7	11,5	4,7
	Croàcia	16,8	23,6	23,5	36,1	34,4	8,8	19,4	71,8	9,9	52,5	23,7	13,9
	Equador	5,7	12,8	5,9	75,6	10,2	12,8	29,6	57,6	83,8	8,2	5,7	2,4
	Egipte	6,7	34,6	2,5	56,3	28,7	13,5	29,4	57,1	55,1	27,7	13,8	3,5
	Guatemala	1,9	17,3	6,9	73,9	15,0	37,0	31,9	31,1	97,7	2,1	0,3	0,0
	Hongria	12,6	26,7	12,7	48,0	35,6	11,4	24,7	63,9	41,6	40,1	13,6	4,7
	Indonèsia	5,0	14,3	4,3	76,4	4,2	25,5	19,0	55,6	97,8	1,8	0,2	0,2
	Letònia	10,6	36,0	19,8	33,6	35,8	9,2	31,4	59,4	42,2	38,2	10,5	9,2
	Líban	4,1	15,6	5,5	74,9	16,6	14,3	25,0	50,7	26,3	48,6	23,2	2,0
	Macedònia	17,1	34,2	12,3	36,3	27,2	5,7	29,7	64,6	68,0	15,5	12,1	4,5
	Malàsia	1,2	7,8	13,7	77,4	22,1	6,0	11,0	83,0	59,9	32,4	6,4	1,4
	Marroc	3,1	51,6	3,2	42,1	21,1	20,5	34,6	45,0	73,1	18,2	6,2	2,5
	Mèxic	1,6	16,4	4,1	77,9	12,6	9,2	21,6	69,2	85,6	12,9	0,6	0,8
	Panamà	2,0	22,4	5,1	70,5	4,3	13,7	32,0	54,3	43,0	14,9	37,2	5,0
	Perú	7,6	17,2	6,9	68,4	17,3	11,4	25,7	62,9	72,1	22,2	3,9	1,8
	Polònia	2,2	37,2	25,0	35,7	34,1	17,0	43,5	39,5	59,8	29,7	7,6	2,9
	Romania	24,0	19,3	18,0	38,6	45,3	16,0	28,3	55,7	40,4	37,6	17,5	4,5
	Sud-Àfrica	7,2	16,7	9,1	67,0	30,1	25,2	26,8	48,0	48,7	29,1	12,3	10,0
	Tailàndia	10,4	9,4	4,2	76,0	9,9	9,5	31,6	58,9	88,6	8,1	2,5	0,7
	Tunísia	10,7	36,4	15,9	37,0	52,2	17,2	35,8	47,0	68,5	16,5	11,8	3,3
	Uruguai	2,6	27,3	18,4	51,7	28,0	21,8	29,4	48,8	66,0	20,1	7,7	6,2
Economies basades en la innovació	Mitjana	5,2	19,4	27,3	48,1	25,0	16,0	32,5	51,5	39,4	40,4	13,0	7,2
	Alemanya	3,9	16,5	26,9	52,7	28,8	13,2	35,7	51,1	43,6	31,2	14,3	10,8
	Austràlia	6,4	21,2	25,6	46,9	34,7	9,7	35,0	55,2	25,4	58,6	10,4	5,6
	Bèlgica	3,2	18,7	28,8	49,4	23,1	24,0	32,1	44,0	18,5	58,7	14,4	8,5
	Canadà	3,9	19,9	24,7	51,5	29,1	17,9	39,3	42,8	17,4	54,7	20,9	7,1
	Catalunya	3,9	16,4	32,8	46,8	18,0	13,3	34,4	52,3	79,5	12,3	3,3	4,9
	Corea	2,8	20,5	16,5	60,3	22,1	14,6	46,5	38,9	77,5	11,0	9,2	2,3
	Eslovàquia	4,4	26,8	34,4	34,4	32,6	13,5	34,2	52,3	15,3	63,9	14,8	6,0
	Eslovènia	9,6	26,3	20,3	43,9	24,0	20,5	27,2	52,4	34,8	31,5	16,7	17,0
	Espanya	4,9	14,5	29,5	51,1	14,6	10,6	23,8	65,6	79,1	14,6	4,2	2,1
	Estats Units	3,0	17,4	32,8	46,8	35,5	14,3	32,8	52,9	15,8	72,5	9,2	2,4
	Estònia	7,3	29,6	27,5	35,6	33,5	13,3	39,5	47,2	38,3	41,7	9,8	10,2
	Finlàndia	9,2	20,5	31,7	38,6	18,2	15,2	27,2	57,7	38,5	54,3	4,0	3,2
	Grècia	12,1	21,7	19,5	46,7	10,0	13,8	25,5	60,6	33,9	43,5	14,7	8,0
	Irlanda	4,9	17,9	30,4	46,8	36,7	15,6	39,8	44,6	21,6	50,9	21,9	5,6
	Israel	2,2	20,6	35,0	42,3	27,6	12,5	42,4	45,2	47,4	29,6	11,0	12,0
	Itàlia	7,9	16,2	21,5	54,4	8,9	29,5	36,7	33,8	51,4	32,4	11,9	4,4
	Luxemburg	3,2	15,5	39,0	42,3	15,7	13,0	52,2	34,9	17,6	42,4	24,6	15,4
	Noruega	8,7	19,2	37,0	35,1	25,3	3,5	16,2	80,2	80,9	12,0	2,3	4,9
	Països Baixos	5,4	18,1	34,0	42,5	23,7	20,7	21,1	58,3	46,3	34,0	11,6	8,1
	Portugal	2,6	18,9	18,5	60,0	23,6	5,2	29,2	65,6	18,4	55,9	20,0	5,7
	Puerto Rico	2,7	15,9	5,9	75,5	10,9	12,6	19,4	68,0	70,4	21,6	5,7	2,3
	Regne Unit	1,9	20,6	35,5	42,1	21,8	19,8	34,5	45,7	36,9	45,0	14,9	3,3
	Suècia	8,8	11,7	33,0	46,4	18,0	9,2	35,9	54,9	37,8	44,4	9,6	8,2
	Suïssa	3,5	21,6	32,5	42,5	25,4	16,9	36,0	47,1	22,9	38,5	26,5	12,1
	Taiwan	1,4	15,8	15,6	67,1	55,9	44,8	16,8	38,4	55,6	26,1	10,8	7,5

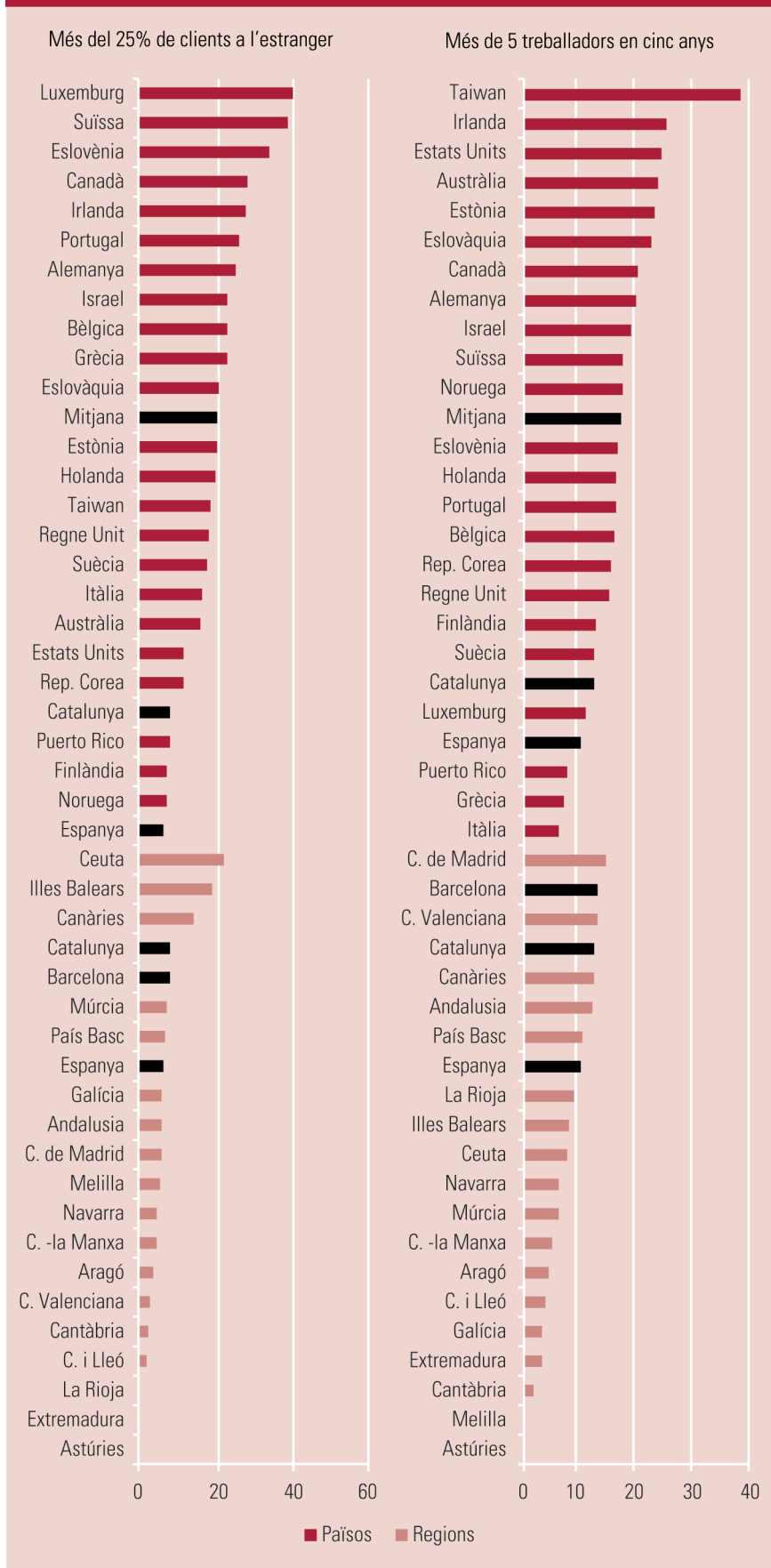
Gràfic 4.28. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i pel que fa a les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negoci en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum en 2015



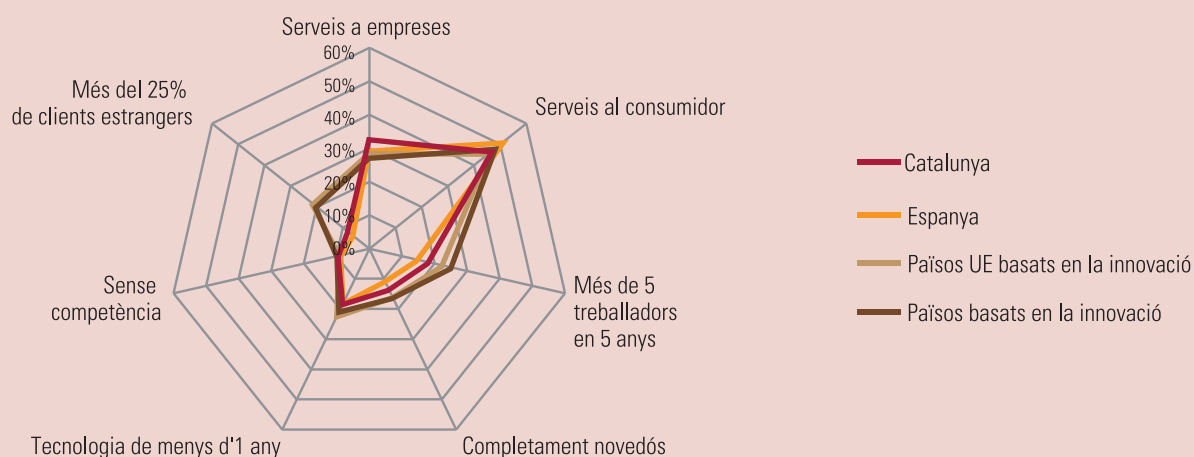
Gràfic 4.29. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i pel que fa a les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en 2015 oferien un producte nou per a tots els clients, que usaven tecnologies amb menys d'un any d'antiguitat i que no tenien competència



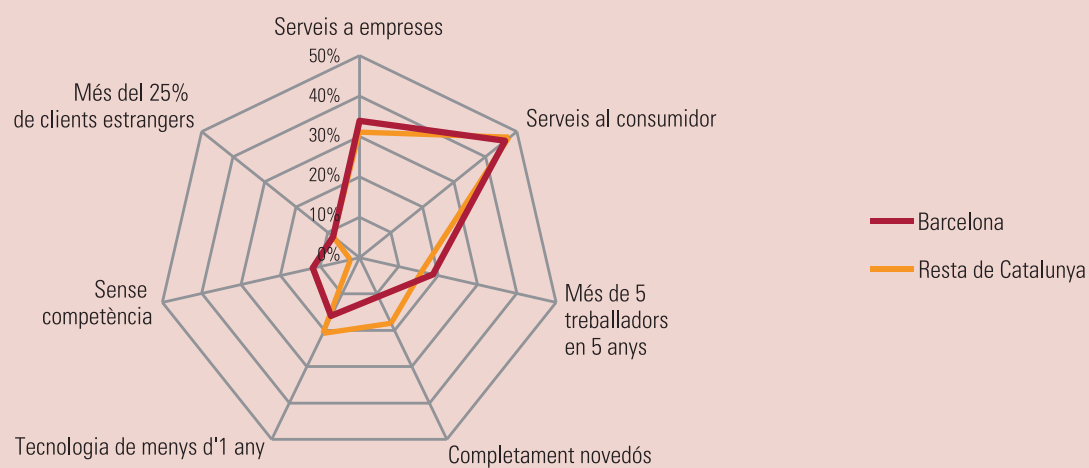
Gràfic 4.30. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i pel que fa a les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en 2015 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys



Gràfic 4.31. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2015



Gràfic 4.32. Posicionament de Barcelona en comparació a la mitjana de la resta de Catalunya el 2015 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en 2015



5. Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

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

5.1. Distribució per edat

En primer lloc, cal assenyalar que la mitjana d'edat dels emprenedors catalans ha augmentat el 2015 respecte de l'any anterior, si bé hi ha diferències segons la fase del procés emprenedor en què es troben. Aquestes diferències són més acusades entre els potencials i naixents d'una banda i els consolidats de l'altra. Així, el 2015 la mitjana dels potencials és de 38 anys i la dels naixents, nous i en fase inicial, de 39, mentre que els consolidats tenen 48 anys i els que abandonen, 53 (taula 5.1). Aquests valors mitjans són superiors als que es van observar el 2014, sobretot en el cas dels potencials (augment de tres anys) i dels abandonaments (increment de sis anys).

A Barcelona, la mitjana d'edat dels emprenedors és similar a la de Catalunya en conjunt, si bé és un any superior en els potencials, naixents i en fase inicial, mentre que és un any inferior en els consolidats i els abandonaments (taula 5.2).

Segons la distribució per edats dels emprenedors catalans el 2015 (gràfic 5.1), s'observa que en la franja de 18-24 anys predominen els potencials, en la de 25-34 destaquen els nous i en fase inicial, en la de 35-44 i 45-54, hi ha una distribució força similar entre els grups d'emprenedors i que en la de 55-64 destaca el percentatge dels abandonaments. També remarcuem que la gran majoria dels consolidats (un 90%) tenen 35 anys o més.

A Barcelona s'aprecien uns patrons semblants (gràfic 5.2). Cal remarcar que el percentatge d'emprenedors barcelonins ha tendit a augmentar en les franges de 18-24 i 25-34 anys i a augmentar en les de 35-44 i 55-64 anys, tret del cas dels abandonaments.

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

- Els trams 25-34 (TEA de 8,2%) i 35-44 (7,7%) són els que tenen una TEA superior. A continuació hi ha els de 45-54 (6,7%) i 18-24 (5,5%). Els de 55-64 tenen una TEA (2,4%) clarament inferior.
- Respecte de l'any 2014, el 2015 es produeix una disminució de la TEA en totes les franges, llevat de la de 35-44 anys.
- Després d'increments constants des del 2010, el descens més acusat en l'últim any es produeix en el grup de 18-24 anys (de 9,1% a 5,5%).
- En els últims anys, la TEA més estable ha estat la de les persones de 35-44 anys, amb valors al voltant del 8%.
- La franja de 45-54 anys, que té una TEA que ha crescut considerablement des del 2010 (3,4%) fins al 2012 (11%), i que s'interpreta com una forma d'autoocupació per les dificultats derivades de l'edat per trobar feina per compte d'altri, ha tornat a disminuir i se situa en valors similars als anys anteriors a la crisi (6,7%).

A l'hora de classificar els emprenedors en dos grans grups d'edats (18-34 i 35-64 anys) s'aprecia que la TEA dels emprenedors joves ha disminuït considerablement (del 9,3% al 7,4%). No obstant això, aquest valor continua sent superior a la TEA dels emprenedors madurs, la qual decreix molt menys (del 6,7% al 6,0%) (gràfic 5.4). La TEA en tots dos grups d'edats a la resta d'Espanya és del 6% i, per tant, continua sent inferior a la de Catalunya en els joves i està al mateix nivell en el cas dels emprenedors de 35-64 anys. A escala internacional, cal assenyalar que la disminució de la TEA a Catalunya dels que tenen entre 18 i 34 anys la situa per sota de la TEA dels països de la UE basats en la innovació (8,7%) i del conjunt de països del món amb economies basades en la innovació (9,3%) (gràfic 5.5).

L'anàlisi de la distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2015 indica que l'edat de les dones és més elevada que la dels homes en els grups d'emprenedors potencials i naixents (taula 5.3). En canvi, en la resta de fases del procés, els homes de mitjana tenen una edat superior que les dones. Més concretament, les dones tenen 40 anys de mitjana en potencials i naixents, mentre que els homes tenen mitjanes de 36 i 38 anys, respectivament. En aquest sentit, un canvi remarcable respecte de l'any anterior és l'augment de la mitjana d'edat de les emprenedores potencials, atès que el 2014 era de 33 anys. Una altra diferència considerable es pot observar en els abandonaments, ja que el 2015 la mitjana de les dones és de 46 anys i la dels homes puja fins a 56 anys, quan el 2014 els homes emprenedors que abandonaven tenien de mitjana 48 anys. A Barcelona els resultats són molt semblants, si bé la mitjana d'edat de les dones emprenedores és un any superior en les potencials, naixents, en fase inicial i abandonaments (taula 5.4).

Si comparem les percepcions, els valors i les aptituds del conjunt d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons l'edat (18-34 anys davant de 35-64), el percentatge de joves que declaren que perceben oportunitats, així com els que consideren que emprendre genera un bon estatus social i econòmic, és superior al dels més grans (gràfic 5.6). En canvi, la proporció d'aquests últims que tenen por davant del fracàs és menor que la dels joves.

També es detecten diferències si comparem per franges d'edat els involucrats en el procés emprenedor amb els que no ho estan. Aquestes diferències són més acusades en els joves emprenedors en fase inicial (TEA) davant dels joves no involucrats (gràfic 5.7): coneixements i habilitats per emprendre (un 97% davant d'un 32%), models de referència (un 60% davant d'un 35%), percepció d'oportunitats (un 53% davant d'un 24%) i la por davant del fracàs (un 14% davant d'un 50%). En el grup dels emprenedors d'entre 35 i 64 anys d'edat també són més elevades les percepcions sobre coneixements i habilitats per emprendre, així com sobre les oportunitats en el mercat, amb relació als no involucrats d'aquesta mateixa franja d'edat (gràfic 5.8).

Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	38	39	39	39	48	53
Desviació estàndard	13	10	10	10	9	11
Mínim	18	19	22	19	28	23
Percentil 05	19	24	23	24	31	23
Percentil 10	21	25	26	25	34	36
Percentil 25	25	30	31	30	42	45
Mediana	38	40	39	39	48	54
Percentil 75	48	47	45	46	55	64
Percentil 90	55	52	54	52	60	64
Percentil 95	60	54	58	57	62	64
Màxim	64	60	64	64	64	64

Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	39	40	39	40	47	52
Desviació estàndard	13	11	9	10	9	12
Mínim	18	19	22	19	28	23
Percentil 05	19	21	25	24	31	23
Percentil 10	21	24	29	25	34	36
Percentil 25	25	33	32	32	42	45
Mediana	40	42	39	40	47	54
Percentil 75	49	48	45	47	54	64
Percentil 90	55	52	51	52	60	64
Percentil 95	60	57	56	56	62	64
Màxim	64	60	60	60	64	64

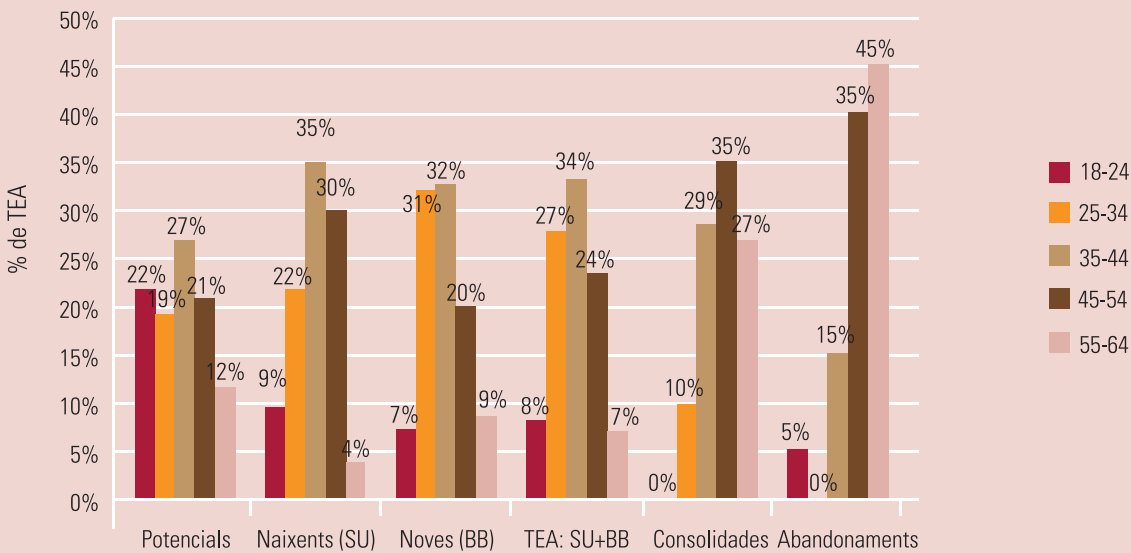
Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2015

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones Mitjana	40	40	38	39	47	46
Dones Desviació estàndard	13	11	9	10	9	12
Homes Mitjana	36	38	40	39	48	56
Homes Desviació estàndard	13	9	11	11	9	9

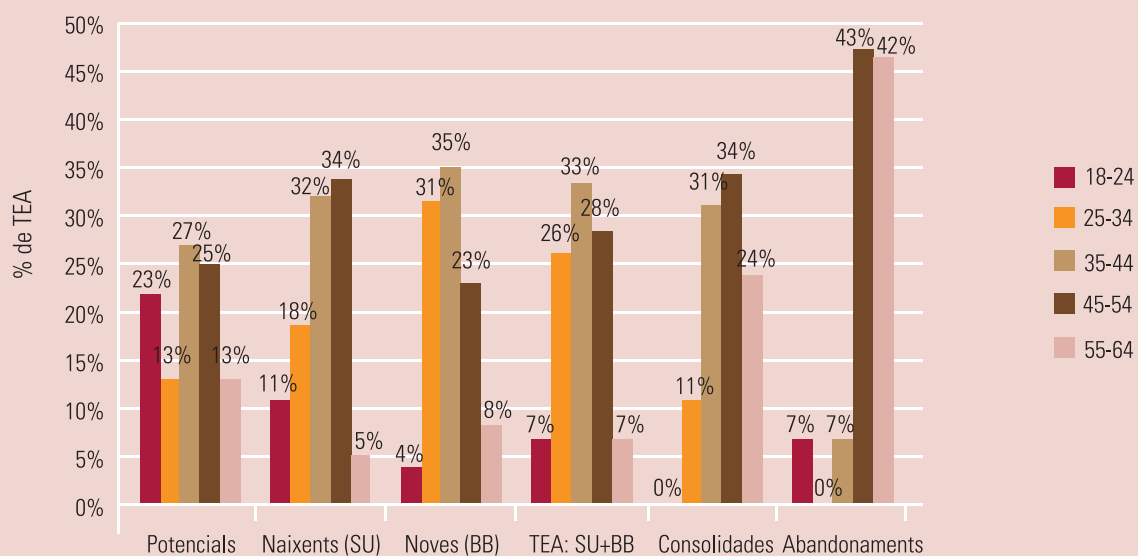
Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona el 2015

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones Mitjana	41	41	38	40	46	47
Dones Desviació estàndard	13	12	8	10	8	14
Homes Mitjana	36	39	40	40	48	55
Homes Desviació estàndard	13	10	10	10	10	10

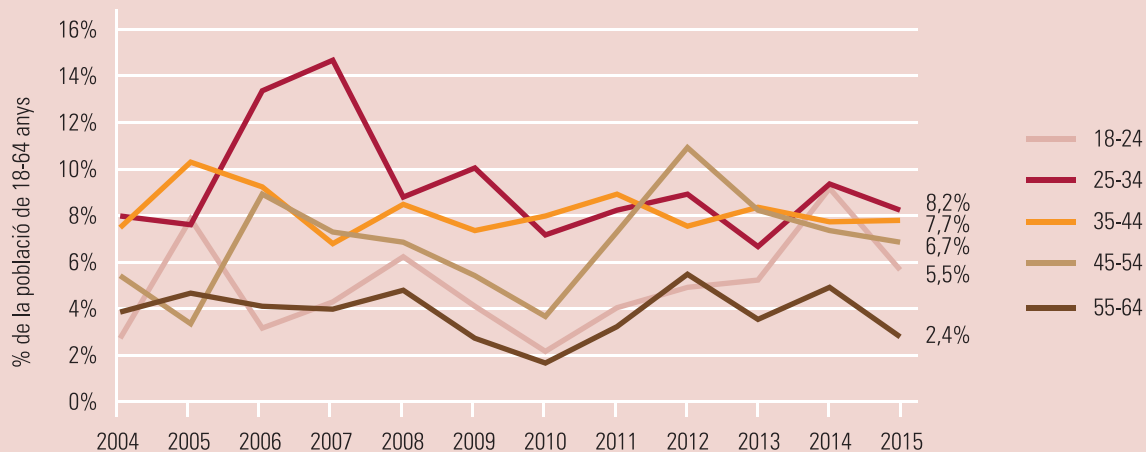
Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2015



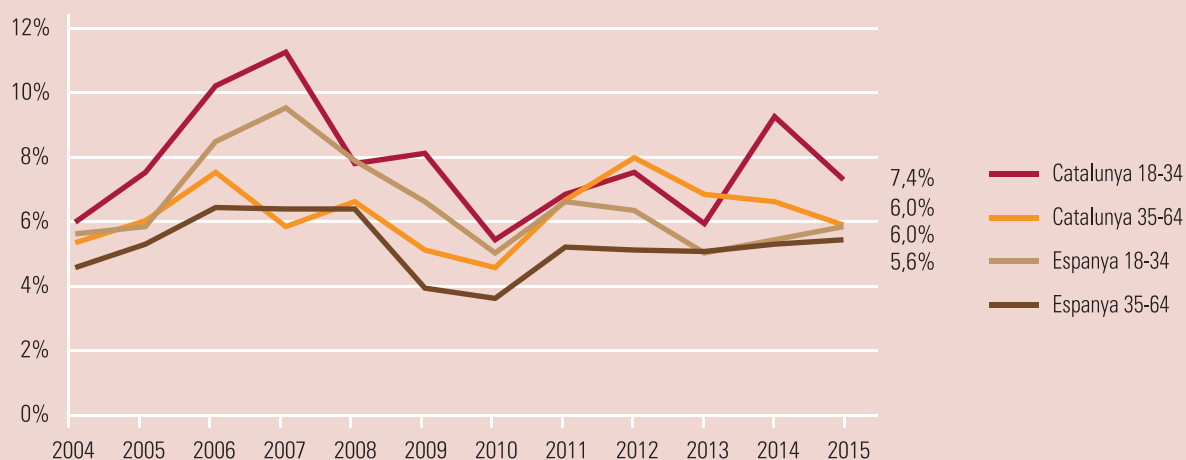
Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2015



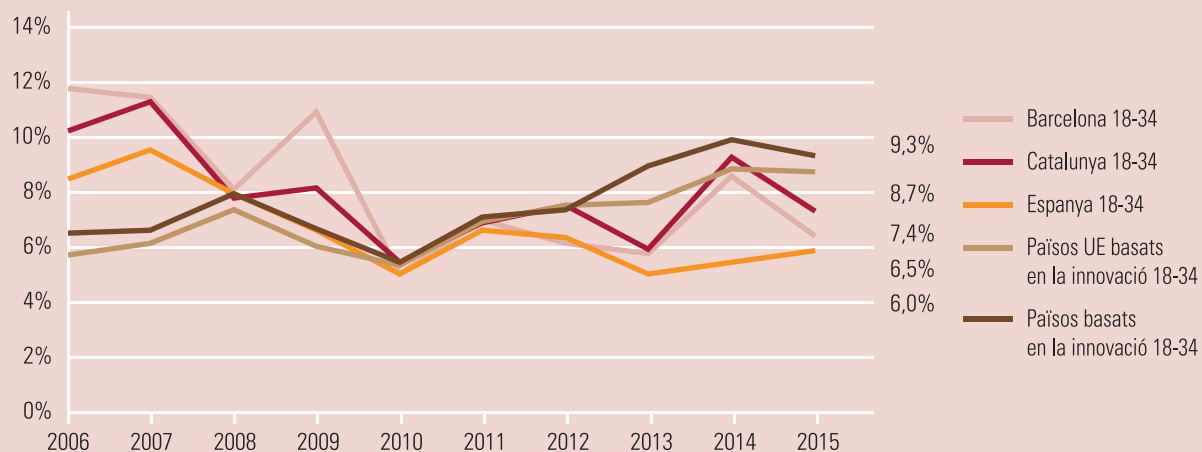
Gràfic 5.3. Evolució de l'índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2015



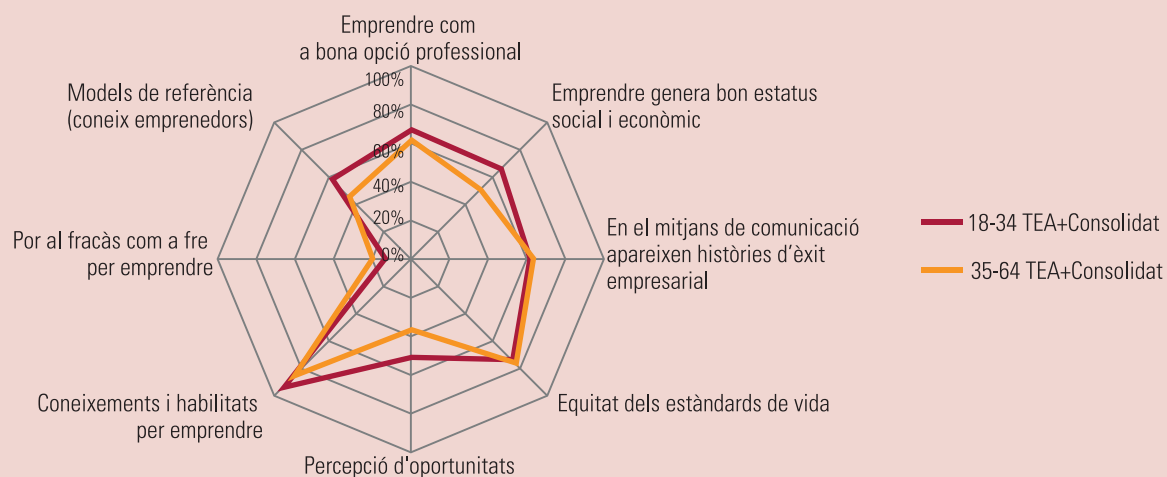
Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2015



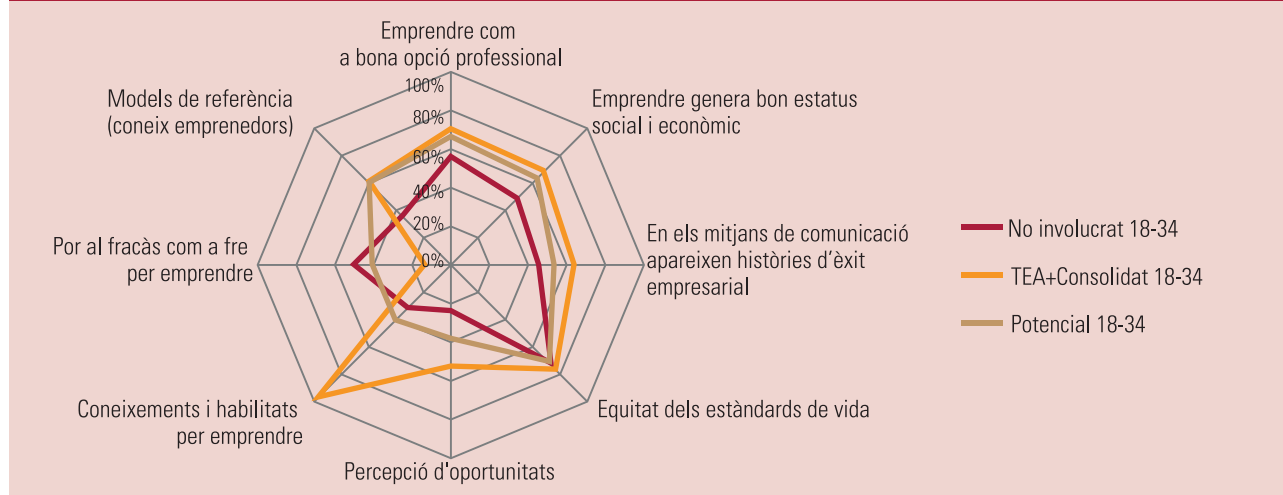
Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA dels joves (18-34 anys) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2015



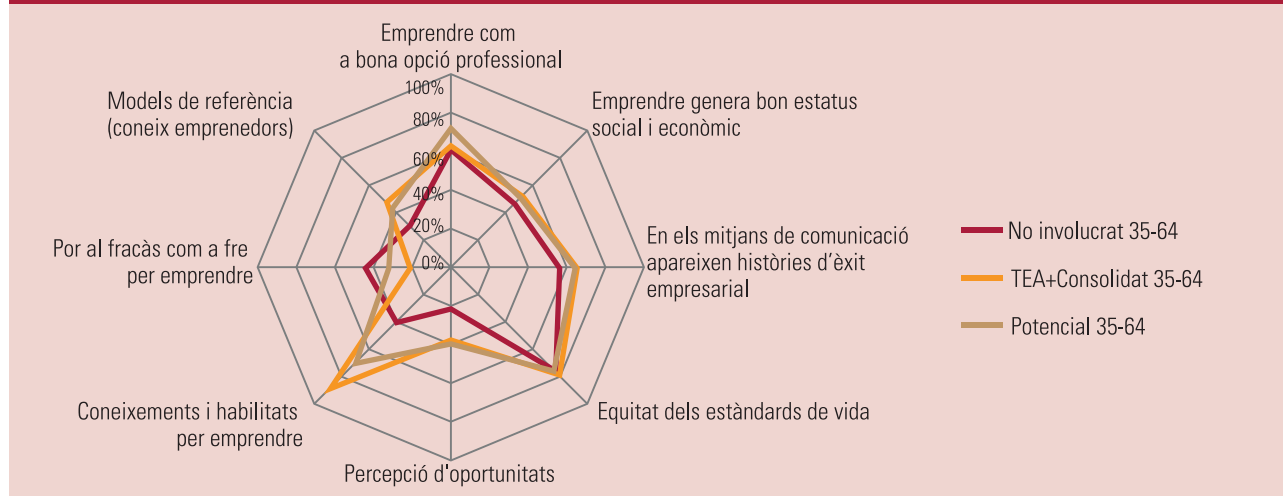
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat, 2015



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, 2015



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, 2015



5.2. Distribució per gènere

La distribució de la població emprenedora per gènere reflecteix diferències en funció de la fase del procés emprenedor. Així, hem de destacar que el 2015 les dones emprenedores superen els homes en els grups de potencials i naixents, mentre que la situació és inversa en els que es troben en fase inicial (TEA), consolidats i abandonaments (gràfic 5.9).

El fet que el 2015 hi hagi més dones que homes entre els potencials i naixents contrasta amb la dada obtinguda l'any anterior segons la qual els homes eren majoria en totes les fases del procés. També cal subratllar que la participació és més equitativa entre ambdós gèneres (el 52% d'homes davant del 48% de dones) en el cas dels emprenedors en fase inicial (TEA). En canvi, hi ha un 60% o més d'homes emprenedors en les empreses noves i consolidades, així com en els abandonaments.

A Barcelona els resultats també mostren que l'any 2015 hi ha un percentatge superior de dones en els grups de potencials i naixents i que els homes predominen en consolidats i abandonaments (gràfic 5.10).

L'índex TEA per gènere constata aquest augment de la participació de les dones emprenedores l'any 2015. En aquest sentit, la TEA dels homes és del 6,4% i la de les dones se situa al 6,2%. Així doncs, les grans diferències observades en l'última dècada a la TEA per gènere es redueixen al mínim aquest any (gràfic 5.11). En canvi, a Espanya la TEA de les dones continua sent clarament inferior que la dels homes (5,0% i 6,4%).

En aquesta línia s'observa que el 2015 la ràtio TEA femenina/TEA masculina arriba al valor màxim a Catalunya (92%) i se situa per sobre de la ràtio a Espanya (79%) (gràfic 5.12). Això significa que per cada home emprenedor en fase inicial a Catalunya hi ha 0,92 dones emprenedores.

A més, la TEA femenina catalana (6,2%), igual que la de la província de Barcelona (5,7%), se situa, tal com ho ha fet en els últims anys, per sobre de la dels països de la UE basats en la innovació (5,3%), encara que es troba lleugerament per sota de la TEA femenina del conjunt de països basats en la innovació (6,3%) (gràfic 5.13).

És destacable el creixement el 2015 de les emprenedores de 35-64 anys, que arriba a una TEA del 6,2% i la disminució de les de 18-34 anys, que aquest any tenen una TEA del 6,0% (gràfic 5.14).

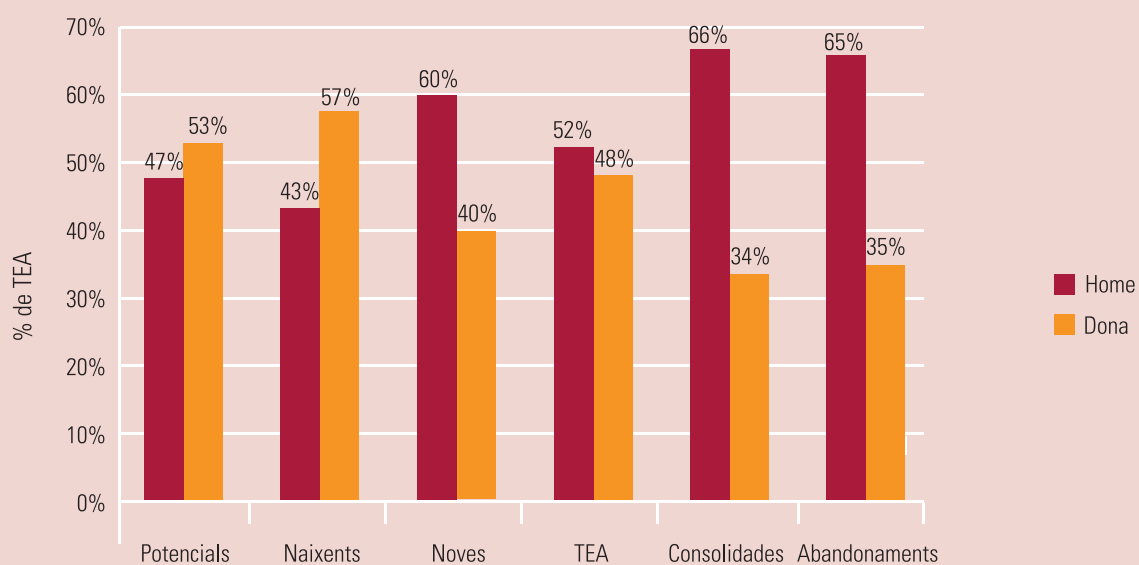
Si distingim per gènere les percepcions, els valors i les aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, observem que els homes consideren en més gran mesura (45%) que les dones (34%) que hi ha bones oportunitats de negoci i que emprendre genera un bon estatus social i econòmic (un 58% per un 52%). No hi ha grans diferències en la resta de variables (gràfic 5.15).

Les diferències segons el gènere entre els emprenedors que es troben a la fase potencial són més grans. Així, els homes no només perceben més oportunitats (un 48% per un 31%) sinó que també consideren que emprendre és una bona opció professional (un 76% per un 64%), consideren que apareixen més històries d'èxit als mitjans de comunicació (un 69% davant d'un 51%) i declaren que coneixen més emprenedors (un 57% davant d'un 44%) (gràfic 5.16). Al contrari, la por de fracassar de les emprenedores és més gran que la dels homes que es troben en la mateixa fase (40% i 31%).

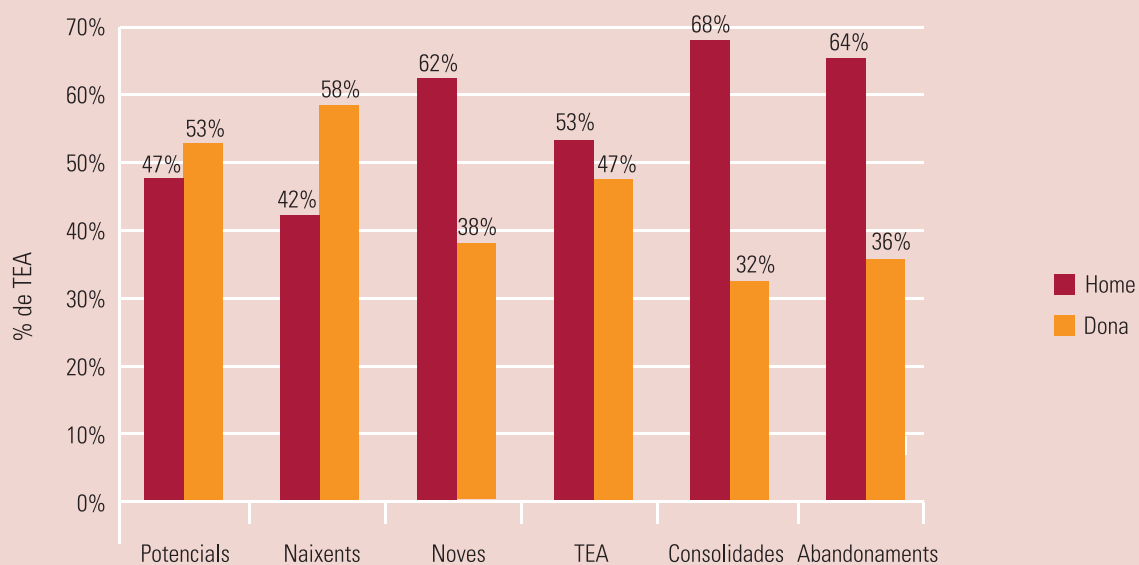
Si comparem els no involucrats en el procés emprenedor amb els potencials i els que es troben en fase inicial (TEA) o consolidada, s'observa que la proporció dels que opinen que tenen coneixements i habilitats per emprendre és molt més elevada en els emprenedors que es troben en fase inicial o consolidada, tant en dones (91%) com en homes (88%). Així mateix, aquest grup també és el que té menys por davant del fracàs (19% i 20%, respectivament).

En les dones pràcticament no hi ha diferències pel que fa al fet de si emprendre es considera una bona opció professional segons la fase del procés (al voltant del 63%), mentre que en els homes el percentatge de no involucrats és menor (56%) que el dels inicials i consolidats (66%) i encara més que el dels potencials (76%) (gràfics 5.17 i 5.18).

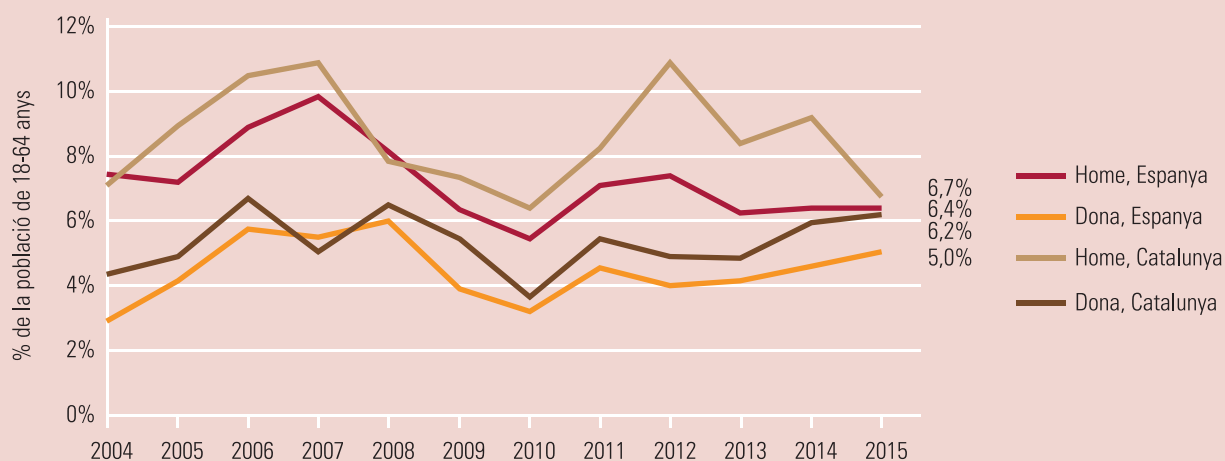
Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2015



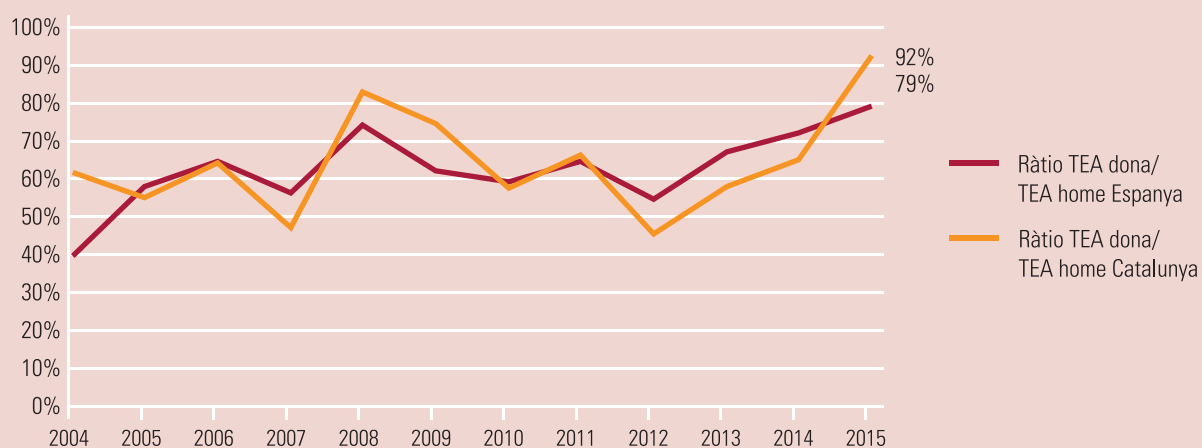
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2015



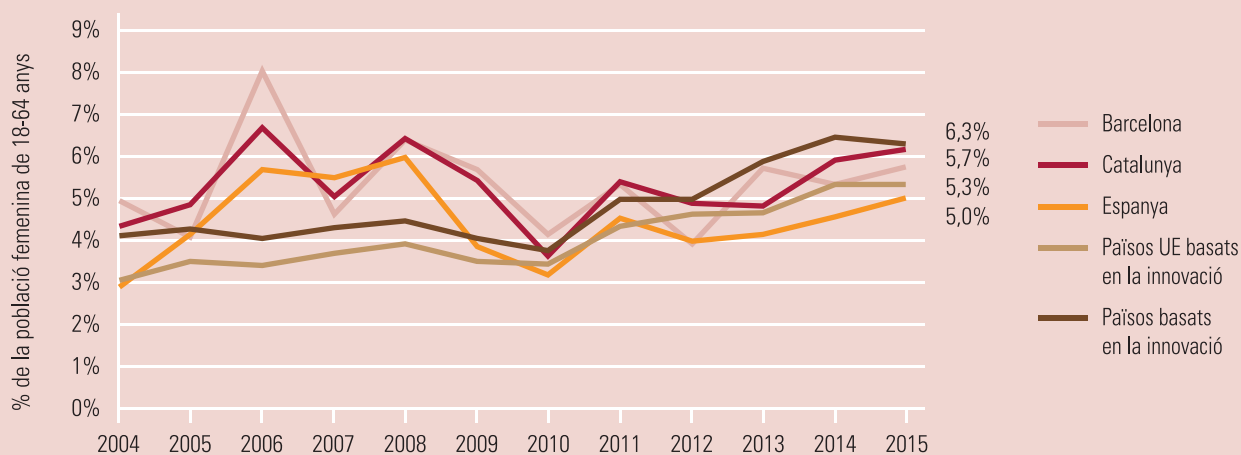
Gràfic 5.11. Evolució de l'índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2015



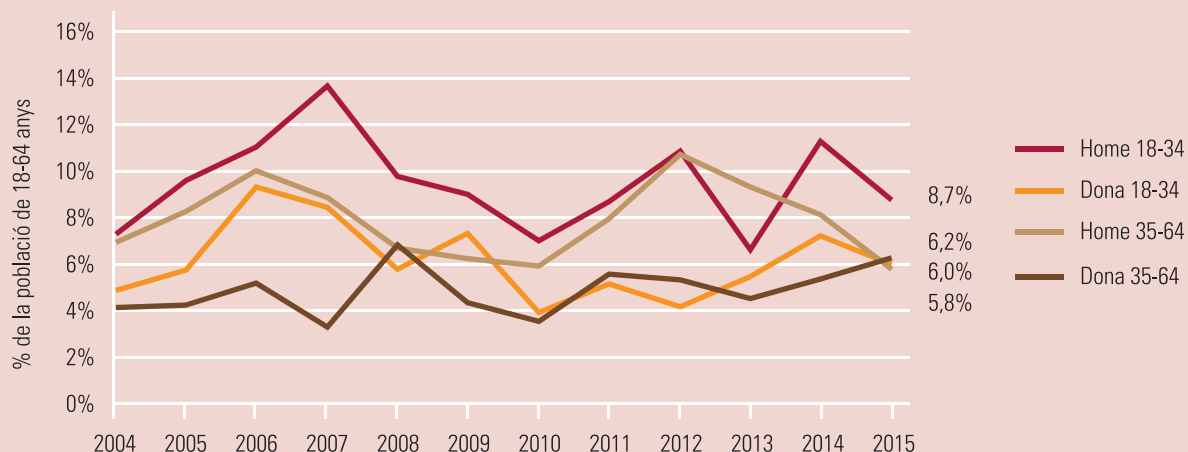
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2015



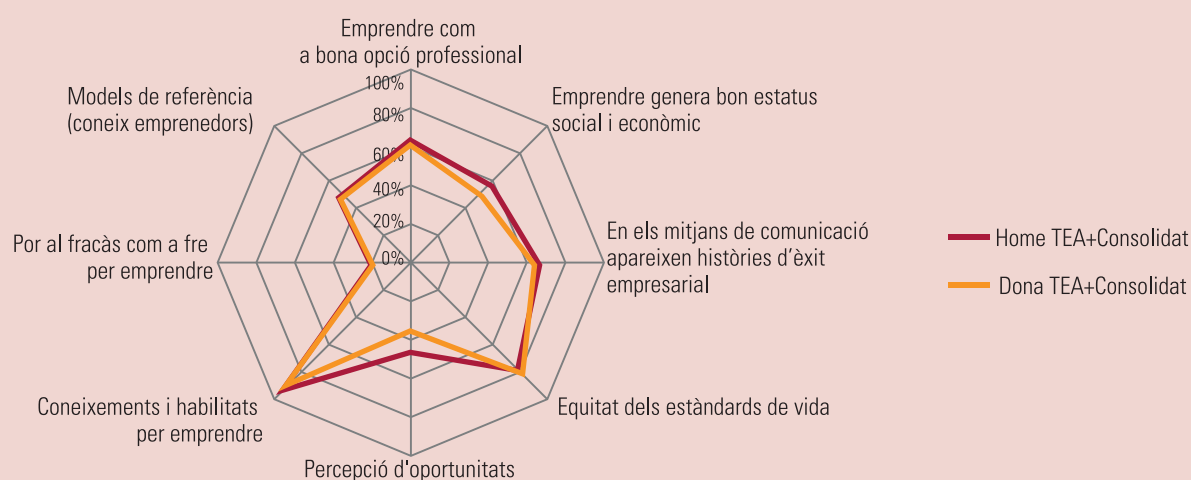
Gràfic 5.13. Evolució de la TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015



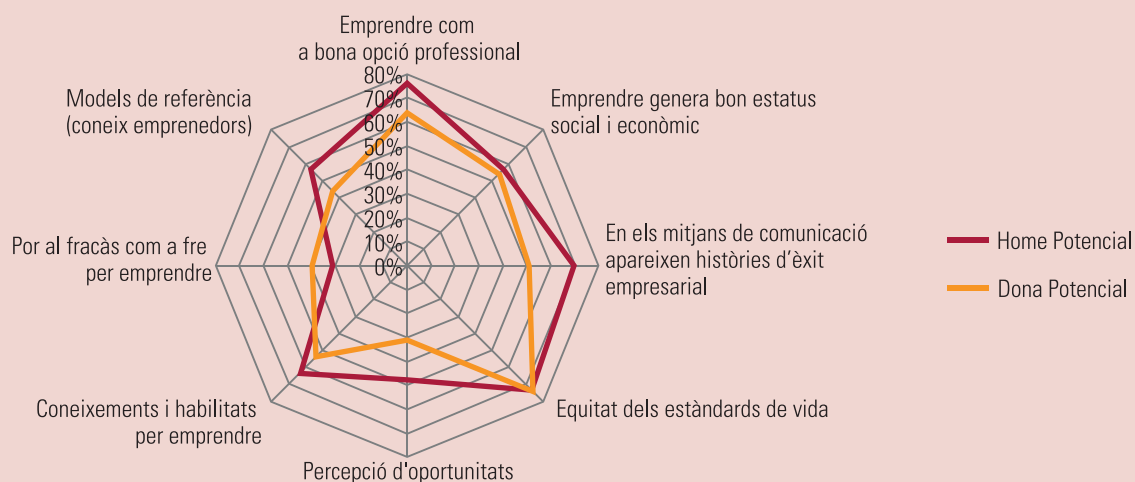
Gràfic 5.14. Evolució de l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2015



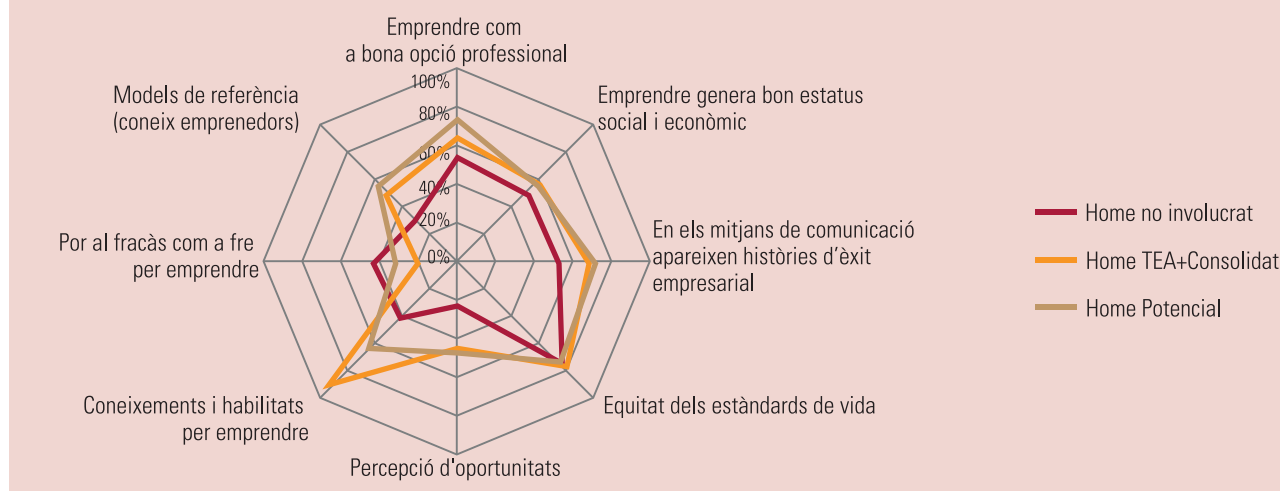
Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya, 2015



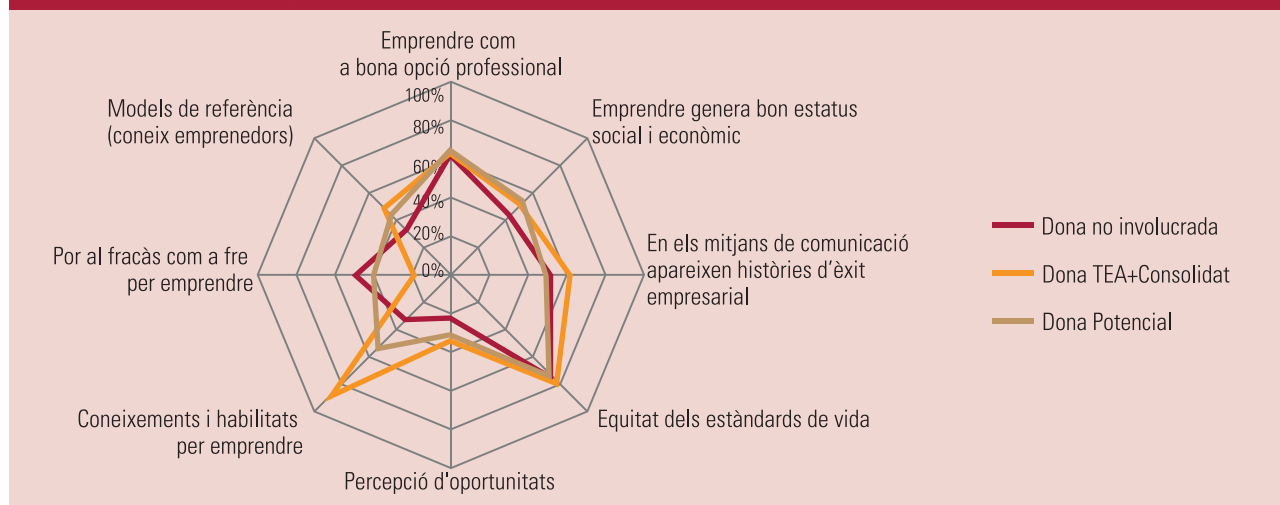
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons gènere a Catalunya, 2015



Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2015



Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2015



5.3. Distribució per nivell d'educació

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

A continuació analitzem com es distribueixen els diferents grups d'emprenedors segons el nivell d'educació. D'acord amb els resultats del GEM el 2015, els emprenedors potencials i naixents tenen uns nivells de forma-

ció inferiors als emprenedors nous i consolidats. Així, un 13% dels potencials i naixents tenen una educació primària i al voltant d'un 25% posseeix estudis superiors completats. La majoria de potencials i naixents tenen estudis secundaris (un 58% i un 41%, respectivament). En canvi, un 50% dels emprenedors nous, un 44% dels consolidats i un 40% dels que componen l'índex TEA tenen estudis superiors. Això no obstant, el percentatge de persones amb estudis de postgrau és més elevat entre els naixents (18%) que en la resta de grups. En el cas dels abandonaments, si bé un 40% posseeix estudis superiors, alhora un 35% que només té estudis primaris (gràfic 5.19).

Els resultats obtinguts a la demarcació de Barcelona són similars als del conjunt de Catalunya, si bé el grup amb més proporció de persones amb estudis superiors és el dels emprenedors consolidats (49%). A més, entre els que es troben en fase inicial, els que tenen educació secundària superen els que posseeixen estudis superiors (un 39% per un 37%). Entre els abandonaments hi ha un percentatge igual d'emprenedors amb estudis primaris que amb estudis superiors (36%) (gràfic 5.20).

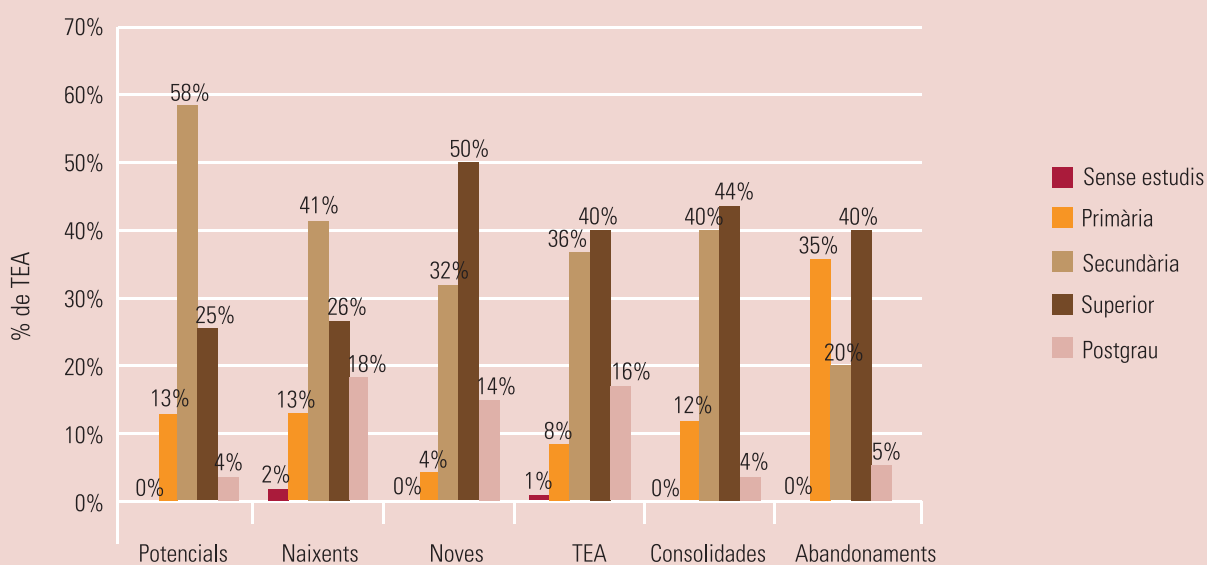
Quan s'agrupen els nivells d'educació en tres grups (baix: sense estudis i primaris; mitjà: secundària, i superior: superior i de postgrau), s'aprecia que la propensió a emprendre (índex TEA) durant l'última dècada ha estat més elevada en les persones amb un nivell d'educació superior. De fet, aquest any s'ha arribat al màxim històric de la sèrie 2004-2015 amb un valor del 24,4%. Per això el percentatge d'emprenedors amb estudis secundaris baixa (de 5,9% a 5,3%) i la proporció dels que només tenen educació primària cau gairebé tres punts (de 5,2% a 2,4%) (gràfic 5.21).

També assenyallem que l'esmentat valor de l'índex TEA dels que tenen educació superior a Catalunya (24%) supera molt àmpliament el d'Espanya (14%), així com els de la UE (11%) i països amb economies basades en la innovació (12%).

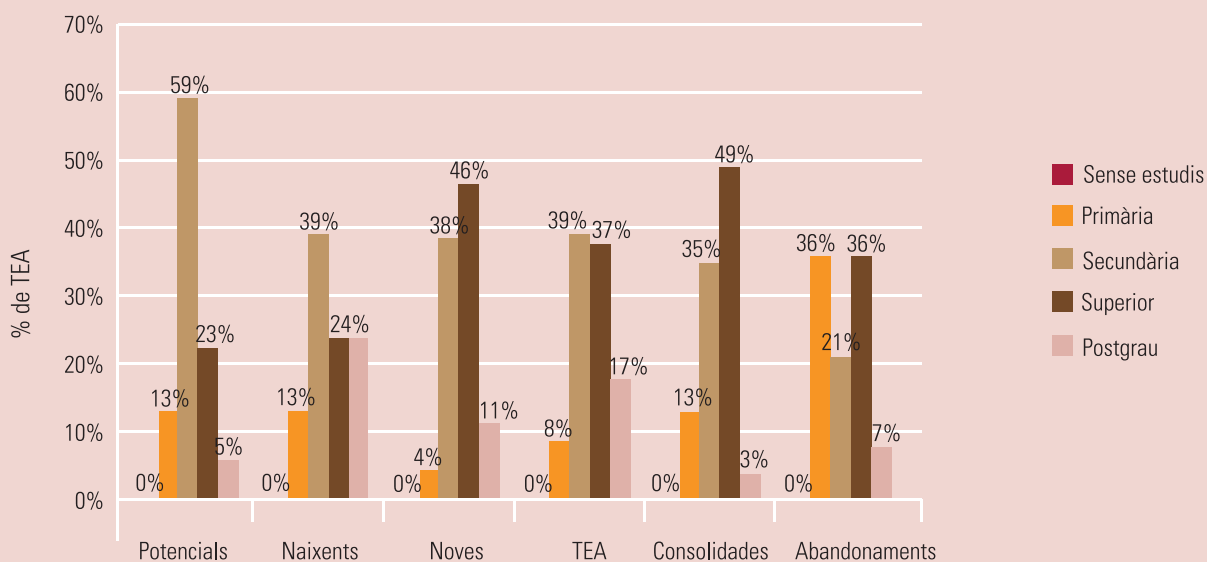
En conjunt, aquests resultats semblen indicar que els catalans amb més nivell d'educació formal se senten cada cop més atrets per la iniciativa emprenedora. També suggereixen que la formació sembla ser cada cop més un requisit important a l'hora de dur a terme amb èxit la creació d'una nova empresa.

D'altra banda, el projecte GEM també recull informació sobre la formació específica per emprendre (formació en creació d'empreses, funció directiva, etc.) que han rebut els que han estat identificats com emprenedors. Els col·lectius que han declarat que estan més ben formats en qüestions d'emprenedoria són els que es troben en les primeres fases: naixent (50% del total) i potencial (46%). En canvi, el percentatge en els emprenedors nous (38%) i sobretot en els consolidats (29%) està més clarament per sota. En el grup dels abandonaments s'arriba fins a un 50% del total amb formació específica per emprendre, probablement pel fet que en alguna de les fases anteriors han tingut opció de rebre-la (gràfic 5.22). A la província de Barcelona la proporció de naixents amb aquest tipus de formació (53%) està per sobre de la de Catalunya i per sota en el cas dels consolidats (26%).

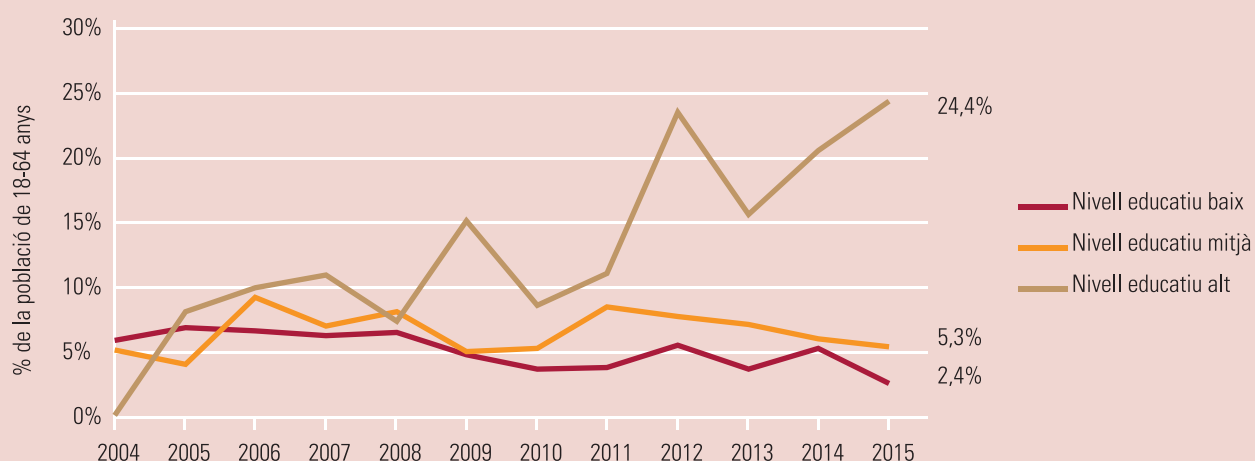
Gràfic 5.19. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya, 2015



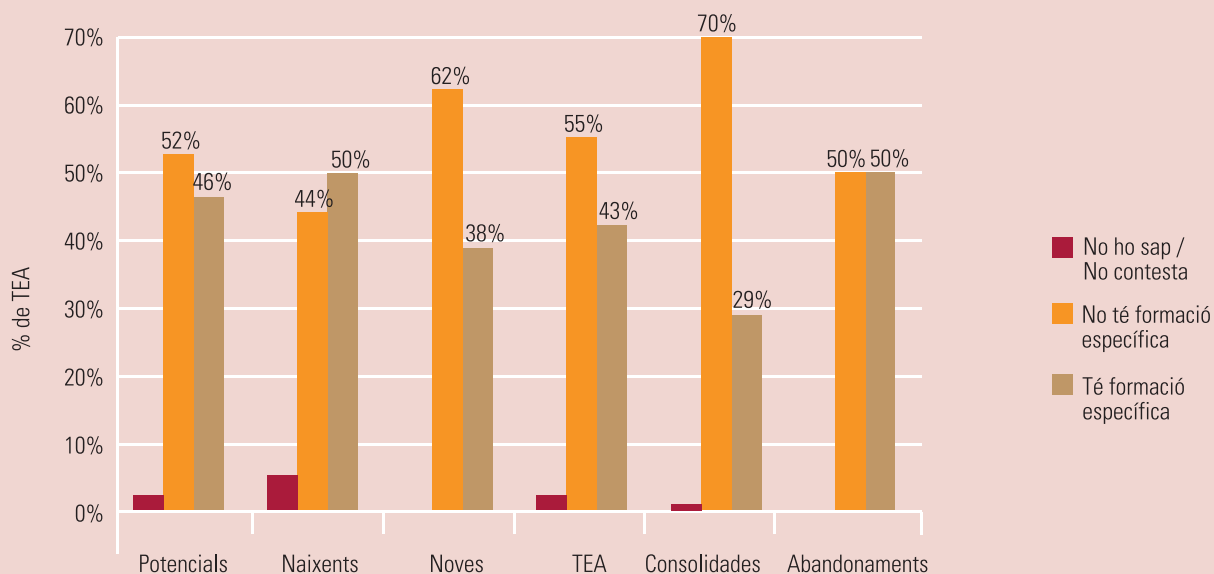
Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2015



Gràfic 5.21. Evolució de l'índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2004-2015



Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015, segons si compta amb educació específica per emprendre



5.4. Distribució per nivell renda

Per posar en funcionament i desenvolupar un nou projecte empresarial cal invertir-hi recursos i moltes vegades són els mateixos emprenedors els que els aporten. Per fer-ho, el nivell de renda de l'emprenedor pot ser un aspecte rellevant a l'hora de decidir involucrar-se o no en la creació d'una empresa i en el seu potencial de creixement posterior (Autio i Acs, 2010).

El gràfic 5.23 mostra l'evolució de la TEA per a la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda de Catalunya en el període 2004-2015. Cal assenyalar que el 2013 es va canviar la definició dels trams, amb un increment de 10.000€ per a cadascun, i van quedar de la següent manera: 0-20.000€; 20.000-30.000€; i més de 30.000€. Aquesta modificació pot explicar, en part, la caiguda de la TEA del tram superior en aquest any i fins i tot el 2014. De fet, en l'any anterior s'havia arribat a valors molt semblants de l'índex TEA en els tres trams. Ara bé, els resultats del GEM el 2015 mostren un canvi significatiu. En aquest sentit,

es produeix un gran augment de la TEA del terç superior de renda, que passa del 8,2% al 12,1%, juntament amb una caiguda de la TEA dels altres dos trams, del 8,2% al 6,3% al terç mitjà i del 8,6% al 4,4% en el terç inferior (gràfic 5.23).

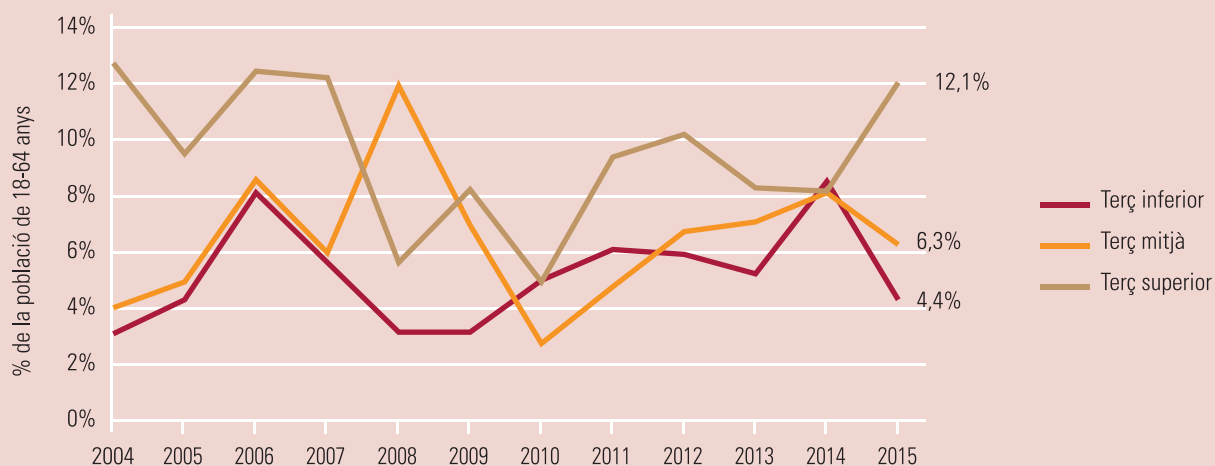
S'ha de subratllar que el màxim valor el 2015 l'obtenen els joves (18-34 anys) de renda alta, amb una TEA del 17%, quan el 2014 aquesta era del 9%. Al contrari, els de més edat del tram inferior són els que obtenen una TEA més baixa (un 3%, davant del 8% de l'any anterior).

La distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015 per nivell de renda mostra que el tram predominant en els emprenedors potencials i naixents és el que va de 10.001 a 20.000€, en els consolidats pesen més els trams de 20.001 a 40.000€, mentre que en els nous el tram amb més proporció d'individus puja fins a situar-se en el de 41.001 a 60.000€ (gràfic 5.24).

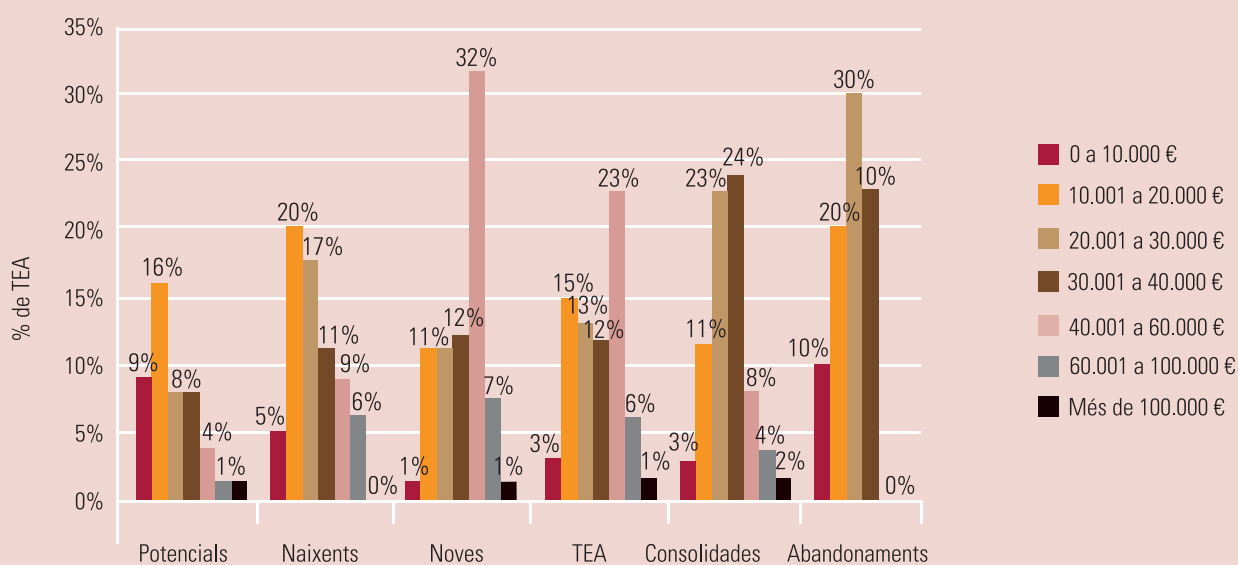
En el cas dels abandonaments predomina el tram de 20.001 a 30.000€, si bé els trams que van de 0 a 20.000€ presenten percentatges superiors al de la resta de col·lectius. Aquest resultat sembla indicar que les persones que declaren haver abandonat una iniciativa empresarial de la qual eren amos es caracteritzen pel nivell relativament baix dels ingressos familiars (gràfic 5.24).

Els resultats a Barcelona mostren que, a diferència de Catalunya, el percentatge d'individus en el tram de 20.001 a 30.000€ supera el de 10.001 a 20.000€ en el cas dels emprenedors naixents. Així mateix, els emprenedors consolidats amb rendes 30.001 i 40.000€ es troben una mica per sobre dels del tram inferior (gràfic 5.25).

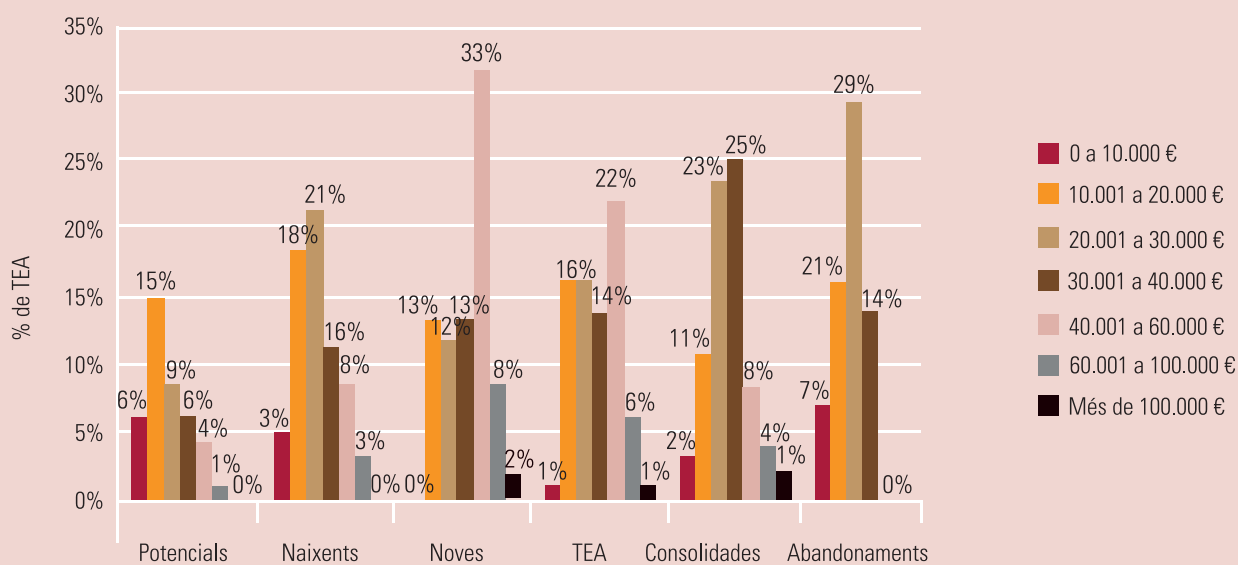
Gràfic 5.23. Evolució de l'índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2015



Gràfic 5.24. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015 per nivell de renda



Gràfic 5.25. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015 per nivell de renda



5.5. Distribució per situació laboral

La situació laboral prèvia a la involucració en activitats emprenedores també és rellevant per identificar el perfil dels emprenedors. Els resultats de l'any 2015 indiquen, igual que en anys anteriors, que la majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial. En el grup d'emprenedors potencials és on s'aprecia un percentatge superior, respecte dels altres col·lectius, d'una ocupació prèvia a temps parcial (13%) i d'una situació prèvia d'estudiant (10%).

D'altra banda, encara s'observa una proporció alta d'emprenedors potencials (28%) i de naixents (18%) que estaven a l'atur. En canvi, en els emprenedors nous aquest percentatge baixa a un 1% (gràfic 5.26).

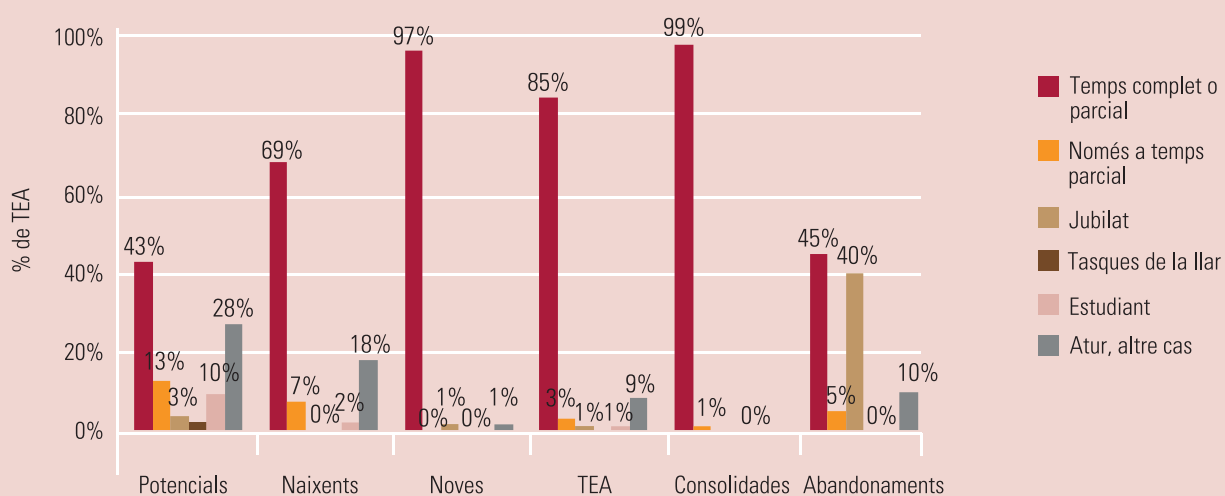
El pes dels prèviament desocupats és encara més elevat a la demarcació de Barcelona, on arriba a un 35% en emprenedors potencials i un 23% en naixents (gràfic 5.27).

Tant a Barcelona com a Catalunya s'aprecia que en el col·lectiu dels que abandonen hi ha òbviament un percentatge considerable de persones que es jubilen (43% i 40%, respectivament).

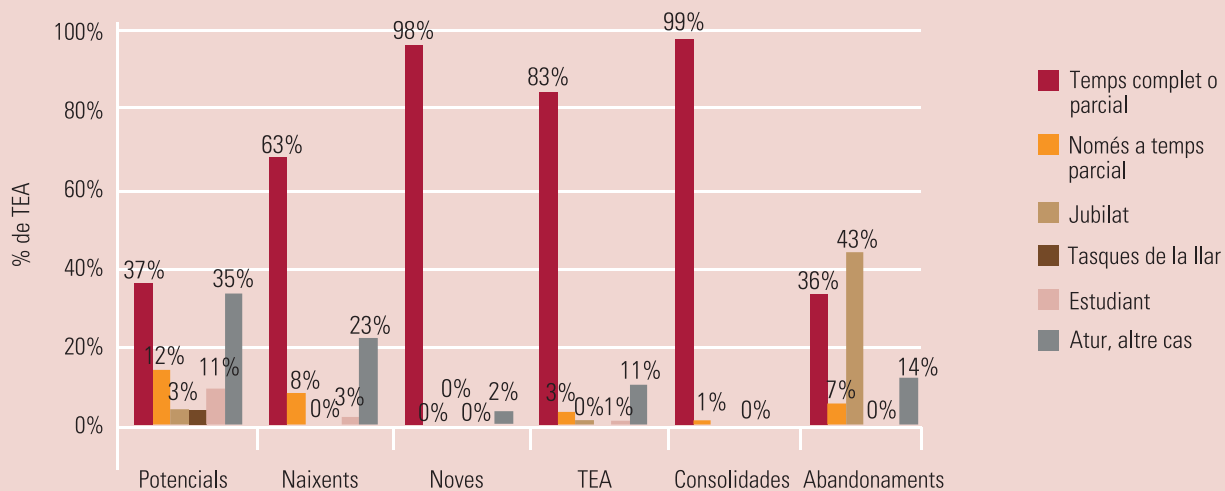
Si analitzem l'evolució en els últims anys de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya, és important destacar que el pes dels prèviament desocupats, que havia augmentat del 2,1% el 2009 al 6,3% el 2013, en els dos últims anys ha disminuït i el 2015 ja baixa fins al 2,7% (gràfic 5.28).

La TEA dels que anteriorment eren empleats a temps complet o parcial va créixer el 2014 però el 2015 baixa i arriba a un 9,2%. Aquest valor és lleugerament superior al de la TEA d'aquest col·lectiu a la UE (9,1%) i està una mica per sobre de la TEA a Barcelona (un 8,7%) i Espanya (també del 8,7%). En el cas dels països basats en la innovació, la TEA dels que prèviament treballaven a temps complet o parcial està per sobre de la resta d'àmbits (10,3%).

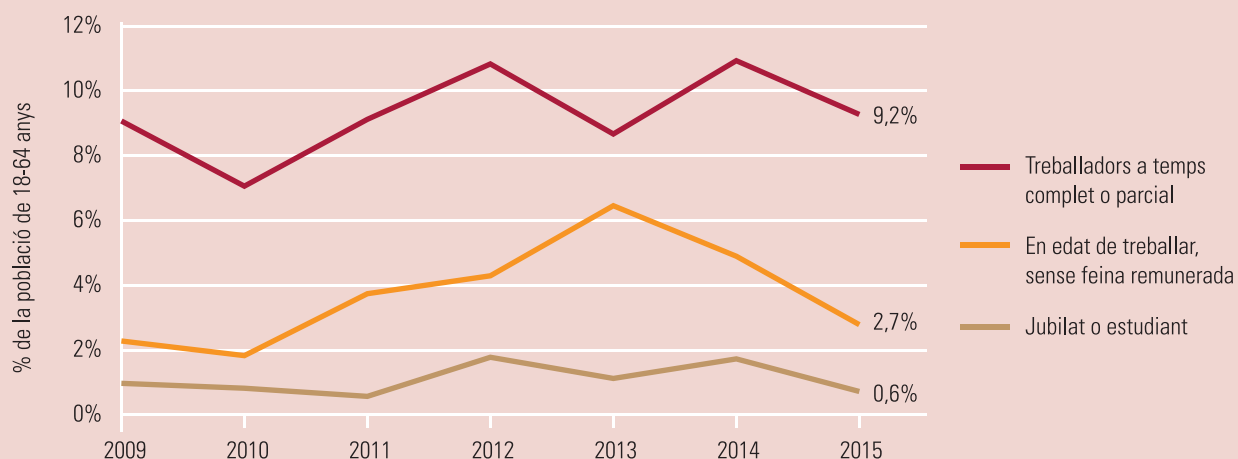
Gràfic 5.26. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015 per situació laboral



Gràfic 5.27. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015 per situació laboral



Gràfic 5.28. Evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2015



6. L'entorn emprenedor

El marc conceptual GEM (figura 1.2) i la literatura sobre emprenedoria atorguen a l'entorn un paper rellevant tant en el foment de l'activitat emprenedora com en el seu impacte en el desenvolupament econòmic d'un territori. Per aquest motiu, el projecte GEM a través d'una eina pròpia, l'enquesta a experts, recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com els més influents en el context emprenedor.

Abans de continuar la presentació dels resultats de l'enquesta a experts, considerem necessari explicar breument el context econòmic en què es mou l'activitat emprenedora objecte d'estudi que, tal com s'ha assenyalat en edicions anteriors, encara pateix els desequilibris generats durant l'etapa de creixement prèvia a la crisi i els efectes que ha tingut aquesta. Amb tot, després de quatre anys de taxes negatives d'evolució del PIB de l'economia espanyola, l'any 2015 ha estat el segon any en què ha crescut (3,2%). La contribució de la demanda nacional al creixement va ser de 3,7 pp, i la del sector exterior va ser negativa de 0,5 pp.

El motor de l'expansió ha estat la demanda interna i, especialment, el consum. El consum privat ha registrat un avenç del 3,2%, basat fonamentalment en l'ocupació (va créixer un 3% i el de la indústria manufacturera, amb un 2,9%, va obtenir el millor resultat des de l'any 2000) i en l'increment de la renda real disponible generat per la disminució dels preus de l'energia i les retallades fiscals, així com per l'absència d'inflació. El consum de les administracions públiques va experimentar un creixement real del 2,7%, i el nominal va ser del 3,1%.

Tots els sectors van presentar taxes de creixement positives, entre els quals destaquen el de la construcció (5,2%) i el de la manufactura (3,7%), cosa que és la millor dada des del 2001. També la inversió en béns d'equip i altres productes diferents de la construcció va créixer el 7,5%, fruit de la recuperació de la demanda, la millora de les condicions financeres i la necessitat de modernitzar l'equip productiu després de les importants retallades de la taxa d'inversió empresarial durant la crisi. Cal destacar també que la inversió en construcció ha registrat el primer creixement anual des del 2007.

Continua la millora de la productivitat del conjunt de l'economia, que ha augmentat un 0,2%. Els costos laborals unitaris (CLU), que tenen en compte els costos laborals per treballador i la productivitat, han crescut lleugerament per primer cop des del 2009, i s'han mantingut respecte dels socis comercials de la zona euro a nivells de fa quinze anys. Mentrestant, els CLU a la indústria manufacturera es van continuar reduint, és a dir, va continuar el procés d'ajust salarial (devaluació interna) per recuperar la competitivitat perduda des de l'entrada de l'euro. Aquest és un dels requisits perquè l'economia espanyola pugui afrontar amb garanties els dos grans reptes pendents: continuar guanyant competitivitat per assegurar superàvits del compte corrent que permeten reduir el deute extern i augmentar el ritme de creació de llocs de treball.

A Catalunya, amb un creixement del PIB del 3,3%, s'està produint un augment de l'ocupació de l'1,5% (segons l'EPA), i la taxa d'atur se situa al 18,6%, 1,7 pp més baixa que el 2014. El perfil de moderada acceleració del creixement al llarg de l'any s'ha recolzat fonamentalment en els serveis. Les exportacions, que van créixer un 6,1% (increment superior al d'Espanya, 4,3%, i al de la mitjana de la zona euro, 4,2%), van atènyer el seu màxim històric (63.839 milions d'euros), cosa que ha compensat la dèbil demanda interna. L'any 2015 també s'ha registrat el nombre més elevat d'empreses exportadores regulars, que han exportat de manera consecutiva els últims quatre anys, 16.422 milions d'euros, amb un creixement del 3%.

Segons l'estudi de l'IMD World Competitiveness Center, que analitza la competitivitat de les 61 nacions amb economies més desenvolupades (IMD, 2014), Catalunya se situa al lloc 38 (de 61), dos per davant d'Espanya. Com a punts forts destaquen la mentalitat oberta de la població catalana i l'eficiència empresarial. D'aquesta, en destaca la productivitat laboral, la disponibilitat de mà d'obra i un entorn favorable a l'activitat empresarial, encara que hi continuï havent dificultats d'accés al finançament empresarial (55a en accés al crèdit i 41a en ca-

pital risc). Entre els punts dèbils, la conjuntura econòmica i l'eficiència governamental, àmbit en què l'informe detecta la necessitat de reformes estructurals. La manca de transparència i la corrupció, la burocràcia i les barreres a l'inici de l'activitat empresarial són algunes de les deficiències assenyalades, i s'apunta també la necessitat de reformar la justícia, el marc laboral i millorar la lluita contra l'economia submergida. En emprenedoria situa Catalunya al lloc 37, vint-i-un per sobre d'Espanya (58a).

Aquest estudi també té una part qualitativa en què els directius catalans enquestats situen Catalunya en el lloc 24 més atractiu per desenvolupar negocis. Quan els pregunten què fa més atractiva Catalunya per invertir, els cinc factors que s'esmenten són: mà d'obra qualificada (71,7%), actitud oberta i positiva (70,05), entorn favorable als negocis (65,0%), alt nivell d'educació (60,0%), dinamisme de l'economia (58,3%) i infraestructures (46,7%). I els cinc que menys: accés al finançament (1,7%), competència del Govern (1,7%), competitivitat del règim fiscal (3,3%), qualitat del govern corporatiu (3,3%) i estabilitat política i previsibilitat (6,7%).

Un cop realitzada aquesta breu descripció que contextualitza la situació econòmica del país, ens centrarem en l'anàlisi de l'entorn que realitza el projecte GEM a través de l'enquesta a 36 experts, que, com ja s'ha indicat, recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com directament influents en l'activitat emprenedora i que es detallen a la taula 6.1. Els resultats que es presenten s'han de prendre més com a mesuraments de tendència que com a valors absoluts.

Quant als aspectes metodològics, en el projecte GEM Catalunya 2015 hi han participat 36 experts en nou condicions de l'entorn (finançament; polítiques governamentals; programes públics; educació i formació emprenedora; transferència d'R+D; infraestructura comercial i professional; infraestructura física i de serveis; obertura del mercat intern; normes socials i culturals), sobre les quals van donar la seva opinió.

Fins l'any 2014 els experts valoraven les condicions de l'entorn a través de qüestionaris amb escales Likert de 5 punts (1=completament en desacord/fals, 5=completament d'acord/cert). Les valoracions que superen la mitjana de 3 es consideren favorables, mentre que les que no la superen es consideren desfavorables. El 2015 es canvia a una escala que va de l'1 (completament fals) al 9 (completament cert), passant pel 5 = ni cert ni fals. Per poder fer comparacions interanuals, s'han recalculat els valors del 2015 en les cinc categories anteriors (d'1 a 5) i es presenten les valoracions mitjanes. Encara que metodològicament presentar valors mitjans quan s'utilitzen escales de Likert no és el més idoni, ens serveixen com una aproximació per analitzar l'evolució de les condicions de l'entorn i comparar-les internacionalment.

Els experts, a més, a través de diverses preguntes obertes (sense una llista d'opcions prèviament definida) van expressar quins consideraven que eren els principals obstacles i suports a l'activitat emprenedora. Finalment, se'ls va plantejar que reflexionessin sobre tres propostes que, segons el seu parer, serien recomanables per millorar l'entorn emprenedor nacional.

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

Els experts catalans entrevistats continuen considerant que les condicions de l'entorn per emprendre són poc favorables, tal com es desprèn del fet que la majoria de les variables (9 de 12) han obtingut una valoració inferior a 5. Les tres que han rebut una puntuació més baixa són les mateixes que en els últims dos anys:

- Les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,29).
- L'educació i la formació emprenedora a l'etapa escolar (3,37).
- El finançament per a emprenedors (3,50).

D'altra banda, les tres que obtenen puntuacions més bones són les mateixes que el 2014:

- 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...) (5,87).
- Programes públics, com ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment a la creació i al creixement de les noves empreses (5,22).
- Existència i accés a infraestructura comercial i professional, com l'existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal; serveis financers i bancaris (5,10).

I algunes condicions com les normes socials i culturals (4,73) i educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (4,51) han rebut una valoració que s'acosta al cinc.

En suma, segons els experts enquestats, es disposa d'una bona infraestructura física, de serveis, comercial i professional, així com d'uns programes públics que estimulen i faciliten el procés emprenedor. Els factors que cal millorar, com l'any passat, són la burocràcia i els impostos, l'educació emprenedora, sobretot en l'etapa escolar, i el finançament.

Les polítiques públiques associades amb impostos, regulacions i burocràcia són les que obtenen una valoració més baixa, uns resultats que estan en línia amb els de l'informe *Catalonia in World Competitiveness 2014* (IMD, 2014).

- La burocràcia dificulta l'activitat econòmica (Catalunya ocupa la posició 49 de 61), que es concreta en: nombre de dies per crear una empresa (49a), procediments necessaris (53a) i una legislació empresarial que dificulta els negocis (52a).
- L'impost de societats (49a) i sobre la renda del treball (51) desincentiven l'activitat econòmica. A més, les PIME suporten tipus efectius d'impostos molt superiors a les grans empreses.
- La legislació laboral (49a) i els costos de la Seguretat Social a càrrec de l'empresa (44a).

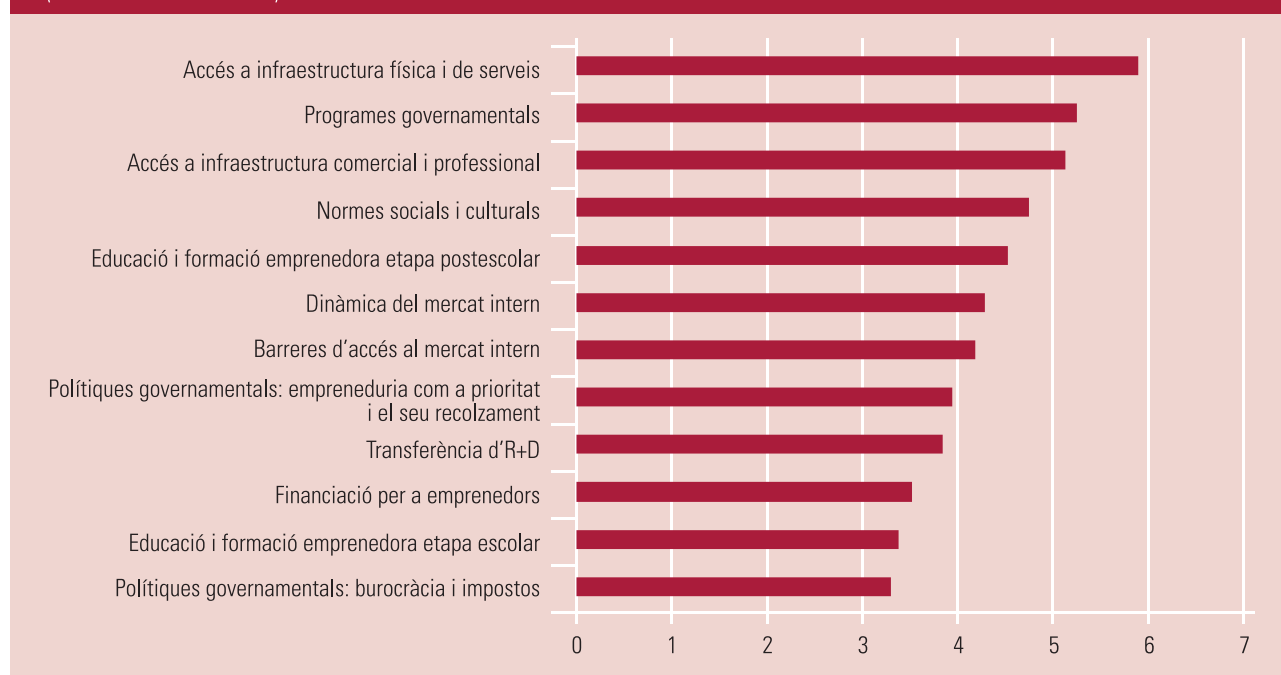
Tot i que l'educació emprenedora en l'etapa escolar es manté com una de les assignatures pendents, s'han valorat positivament projectes com "Cultura emprenedora a l'escola", que té com a objectiu fomentar la cultura emprenedora i les competències bàsiques en el cicle superior de l'educació primària. Durant un curs escolar, els alumnes creen i gestionen una cooperativa escolar amb l'ajuda de la comunitat educativa, l'administració i els agents socials de la seva localitat, i adquireixen, així, habilitats i valors que capaciten les persones a gestionar adequadament els seus projectes professionals i vitals, i a reduir les barreres psicològiques i culturals a què s'enfronta l'individu en la seva experiència emprenedora.

La valoració de les normes socials i culturals ha anat millorant aquests últims anys, tot i que, com que són de naturalesa més estructural, qualsevol canvi important sol requerir un termini de temps més llarg per poder-lo visualitzar. La percepció de la imatge de l'emprenedor en la societat sol ser un factor rellevant en el moment de configurar les intencions dels emprenedors potencials i el prestigi, i el reconeixement social vinculats a la iniciativa emprenedora actuen com un factor clau de motivació i poden influir també sobre el cost d'oportunitat de convertir-se en empresari. Per aquest motiu, cal estar molt atents a l'efecte que pot tenir a mig i llarg termini la important evolució a la baixa de la percepció que emprendre dona estatus social i econòmic, a gairebé 20 punts de distància d'Europa, o de la intenció d'emprendre (emprenedors potencials), que ja és gairebé la meitat que a Europa i l'antepenúltim valor dels països GEM amb economies basades en la innovació (només

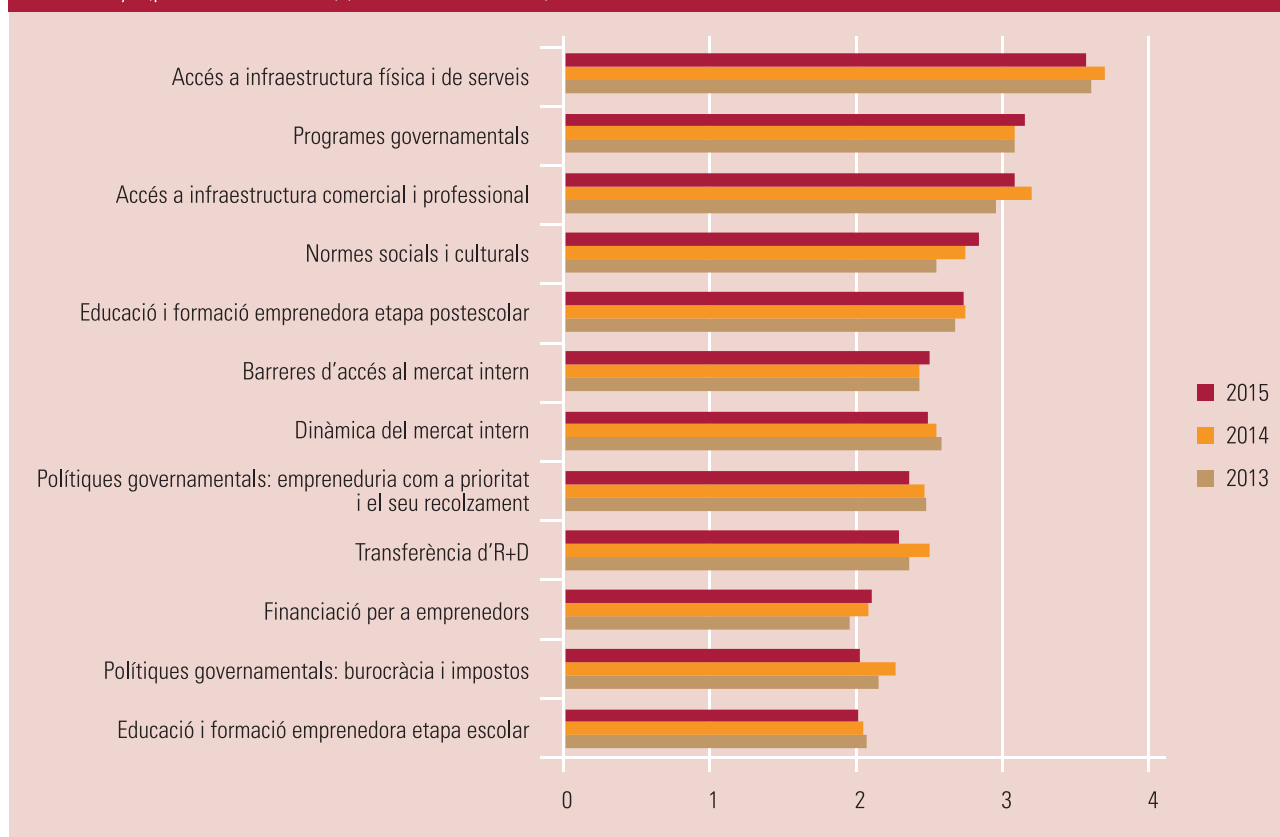
per davant d'Espanya i Noruega). El 2015 ja s'ha plasmat en el menor valor d'emprenedors naixents dels últims cinc anys (2,7%), superior al 2,1% d'Espanya, però lluny del 4,8% d'Europa i encara més lluny del 8,3% dels Estats Units. Per això és tan important fomentar continuament l'emprenedoria amb activitats vinculades a la formació i difondre-la en positiu als mitjans de comunicació, que hi apareguin models de referència, del màrqueting de testimoni.

L'anàlisi dinàmica de les condicions de l'entorn (gràfic 6.2), tot i el creixement del PIB per segon any consecutiu, denota un lleuger retrocés el 2015, que es confirma en 8 de les 12 condicions. Les que presenten un lleuger avenç són les normes socials i culturals, barreres d'accés al mercat intern, programes públics i finançament.

Gràfic 6.1. Valoració mitjana dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, 2015 (escala Likert de d'1 a 9)



Gràfic 6.2. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2013-2015) (escala Likert d'1 a 5)



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

Per a la contextualització de les dades de l'apartat anterior, a continuació es presenta un *benchmarking* sobre les condicions per emprendre. D'una banda, la valoració de les condicions de l'entorn segons l'opinió dels experts europeus de les economies basades en la innovació, d'Espanya i de cada una de les comunitats autònomes (taula 6.1). I, de l'altra, i més interessant (gràfic 6.3), la valoració comparativa mitjana dels experts de Catalunya, Espanya, Europa, països GEM amb economies basades en la innovació i els EUA.

Les condicions de l'entorn per emprendre de Catalunya respecte d'Espanya són superiors en: accés a la infraestructura física i de serveis, accés a la infraestructura comercial i professional, normes socials i culturals, programes públics i educació i formació emprendedora en l'etapa escolar.

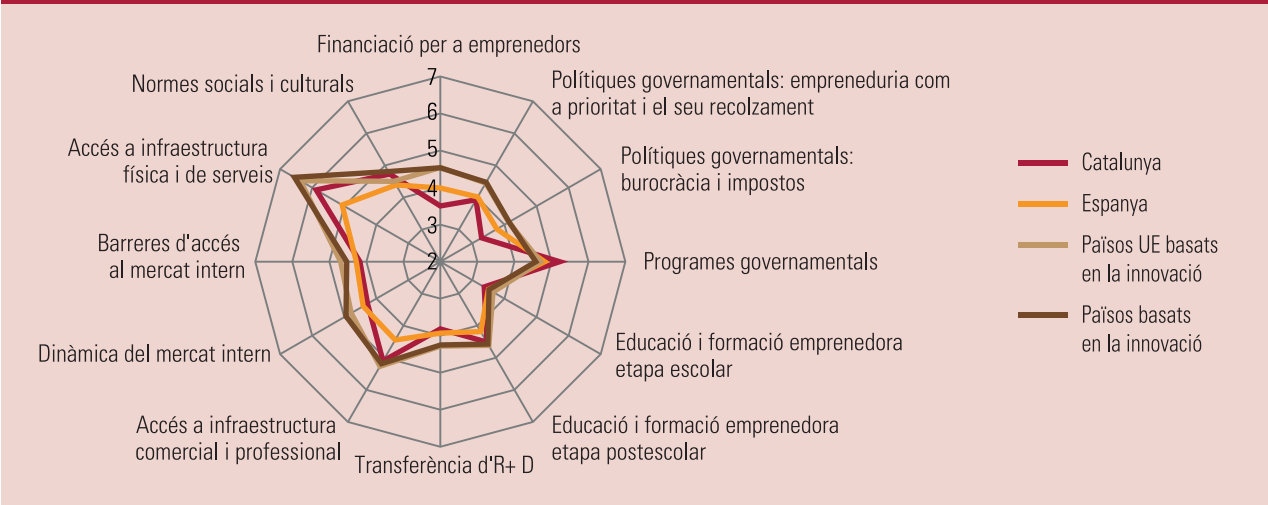
Respecte d'Europa, es tenen oportunitats de millora en la majoria de factors: finançament per a emprendadors, polítiques públiques (tant en burocràcia i impostos com en el fet que l'emprendedoria sigui prioritària i en el suport), dinàmica del mercat intern, barreres d'accés al mercat intern, accés a infraestructura física i de servei i en transferència d'R+D.

És oportú ressaltar que en l'única condició que s'obté una puntuació superior que la resta, fins i tot els països GEM basats en la innovació, és en la valoració positiva que realitzen dels programes governamentals, la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic.

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre als països UE basats en la innovació, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes, 2015

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

Gràfic 6.3. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2015



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

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

Els tres principals obstacles assenyalats a Catalunya el 2015 (gràfic 6.4) coincideixen amb els del 2014: accés al finançament 77% (89% el 2014), polítiques públiques 57% (56% el 2014) i capacitat emprenedora 43% (42% el 2014).

Aquestes barreres coincideixen, en gran mesura, amb les que s'assenyalen al *Global Competitiveness Report 2015-2016* per Schwab i Sala (2015) per a Espanya: falta d'accés al crèdit, mercat laboral rígid, dificultat per a l'atracció i retenció del talent i capacitat d'innovar insuficient, resultat de la baixa inversió en R+D i la dèbil col·laboració universitat-empresa.

El tema del finançament és recurrent durant els últims anys, i sempre ocupa de manera destacada el primer lloc entre els obstacles a l'activitat emprenedora. No obstant això, a Catalunya la seva incidència ha disminuït 12 punts percentuals respecte del 2014, tot i que encara és 34 punts superior al d'Europa (43%).

S'assenyala la manca de finançament públic per engegar companyies (*pre-seed*) i de privat per a les fases inicials i de creixement. En els últims informes ja dèiem que a la banca li costa discriminar els clients petits o mitjans que són solvents dels que no ho són, la qual cosa resulta singularment perjudicial en el cas de les empreses de nova creació o que intenten establir relacions creditícies amb un nou proveïdor, per la qual cosa la majoria d'empreses pateixen unes condicions de finançament més restrictives del que seria justificat per la seva solvència. Amb tot, els experts constaten que el 2015 les entitats financeres estan aprovant més operacions per finançar noves empreses. També s'apunta com a negativa la desaparició de les caixes d'estalvis locals, més sensibles a les PIME.

Tal com s'observa al gràfic 6.5, els principals suports han estat aquests: els programes públics (43%); l'educació i la formació (29%); el cicle econòmic (23%); la situació del mercat laboral (23%) i la capacitat emprenedora (23%).

Tot i així, alguns d'aquests suports tenen algun risc, com la creença que l'emprenedoria és la solució a l'atur o que es posin a ser empresaris persones que no estan preparades i la motivació de les quals no és per oportunitat, especialment joves i aturats. Aquest 2015 s'ha millorat en aquest últim aspecte, i ha coincidit la disminució de la TEA amb el descens de la iniciativa emprenedora per necessitat.

És destacable també que, mentre que a Europa les polítiques públiques han estat el segon factor de suport en valoració (27%), tant a Catalunya (3%) com a Espanya (15%) han obtingut puntuacions molt inferiors.

Al contrari que els programes públics, que són de responsabilitat més autonòmica i local. A Catalunya aquest ha estat el factor de suport que ha obtingut una puntuació més elevada (43%), 15 punts per sobre d'Europa (28%) i 28 d'Espanya (15%). En destaquen els programes de foment de la creació i consolidació d'empreses, així com els de transmissió d'empreses; les accions de sensibilització en l'educació secundària i superior; els programes formatius; el desenvolupament d'actes que afavoreixin el *networking* i la visualització de casos d'èxit; les incubadores i parcs; el suport tècnic a l'inici de noves activitats, acompanyament i *mentoring*, especialment en alguns àmbits com les TIC.

Les normes socials i culturals, que havien estat un important obstacle en anys precedents, si exceptuem el 2014, el 2015 continuen apareixent tant com un obstacle (14%) com un suport (14%), tot i que perdent pes

en tots dos aspectes. Cal assenyalar també que com a suport es troba respecte d'Europa 9 punts per sota.

Al capítol 2 ja s'ha dit que els valors, les percepcions i les aptituds incideixen en la iniciativa emprenedora i s'ha assenyalat que a Catalunya, entre altres factors, hi ha més difusió de l'emprenedoria als mitjans de comunicació des del 2010 (gràfic 2.3). Malgrat això, i per citar paraules textuais d'un dels experts: *encara hi ha "massa soroll de qualsevol pràctica èticament incorrecta versus el poc soroll en pràctiques correctes i d'èxit"*. Per això caldria incrementar el màrqueting de testimoni de casos d'èxit i ètics, que milloraran la percepció del fet que emprendre genera un bon estatus social i econòmic.

Les quatre principals recomanacions per a la millora de les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora són similars a les de l'any passat: polítiques públiques (69%), suport financer (51%), educació i formació (40%) i programes d'institucions públiques (28%) (gràfic 6.6). I coincideixen, encara que amb diferent intensitat, amb les d'Europa: polítiques públiques (53%), educació i formació (45%), suport financer (32%) i programes públics (24%). A continuació presentem una mostra de respostes obertes dels experts per il·lustrar les recomanacions anteriors.

En polítiques públiques s'assenyala la rellevància de mantenir una política industrial a llarg termini alineada amb el RIS3 (*Research and Innovation Smart Specialization Strategy*), que situï la indústria i la innovació al centre del model de creixement. On, per exemple, es constitueixin *clusters* focalitzats territorialment en pocs objectius i entorns (els famosos ecosistemes d'innovació) atractius al talent. L'existència d'habitatges de lloguer adequats a l'àrea metropolitana ajudaria a la retenció d'aquest talent. Reforçar els incentius fiscals als *business angels* i al capital risc, així com les *start-ups* i la reinversió. Encara es remarca la necessitat d'agilitat dels tràmits per a la creació d'una empresa.

Per reduir els problemes de finançament, a més de l'habitual necessitat de més oferta de crèdit per a les noves empreses, es recomana intensificar els préstecs participatius, més disponibilitat de capital risc a la franja d'1 a 5 milions d'euros, facilitar la creació de fons de capital risc per a la fase de creixement (5-15 milions d'euros d'inversió) amb especialització sectorial i àmbit d'inversió europeu o global, desenvolupar mecanismes d'impuls i acceleració de la microinversió col·lectiu (*equitycrowdfunding*) i dels micropréstecs col·lectius (*crowlending*).

Cal continuar fomentant els valors i competències emprenedores en totes les etapes formatives, així com els idiomes. Així mateix s'ha d'intensificar la formació en gestió empresarial per a emprenedors. Tot això sense descuidar els programes de sensibilització sobre el valor de la innovació i de la iniciativa emprenedora, que vagin modificant les normes culturals.

La formació és molt rellevant per a l'ocupabilitat i, encara més, per a l'autoocupació i la iniciativa emprenedora. Un factor fonamental que determina l'ocupabilitat és que la formació rebuda permeti desenvolupar les habilitats necessàries per exercir un determinat lloc de treball. Segons dades del 2015 de l'OCDE, un 41% dels adults amb estudis superiors van tenir un resultat baix en el test d'habilitats professionals, davant del 27% de mitjana de l'OCDE (CaixaBank Research, 2015). Són dades preocupants que exigeixen una revisió dels programes impartits. Algunes actuacions suggerides, a més, són generalitzar l'FP dual i els estudis universitaris duals, amb projectes (treballs de final de grau o de màster) vinculats a les PIME, innovadors o de desenvolupament de negocis i amb un enfocament o equip multidisciplinari.

De nou s'incideix en la necessitat de més qualitat de les iniciatives emprenedores i de volum més gran de les empreses, claus per al canvi i regeneració del teixit productiu, així com per a la creació d'ocupació.

Respecte de la qualitat, és fonamental que l'emprenedor estigui capacitat i que la motivació sigui per oportunitat. En la societat del coneixement, les persones més ben preparades per crear i fer créixer empreses

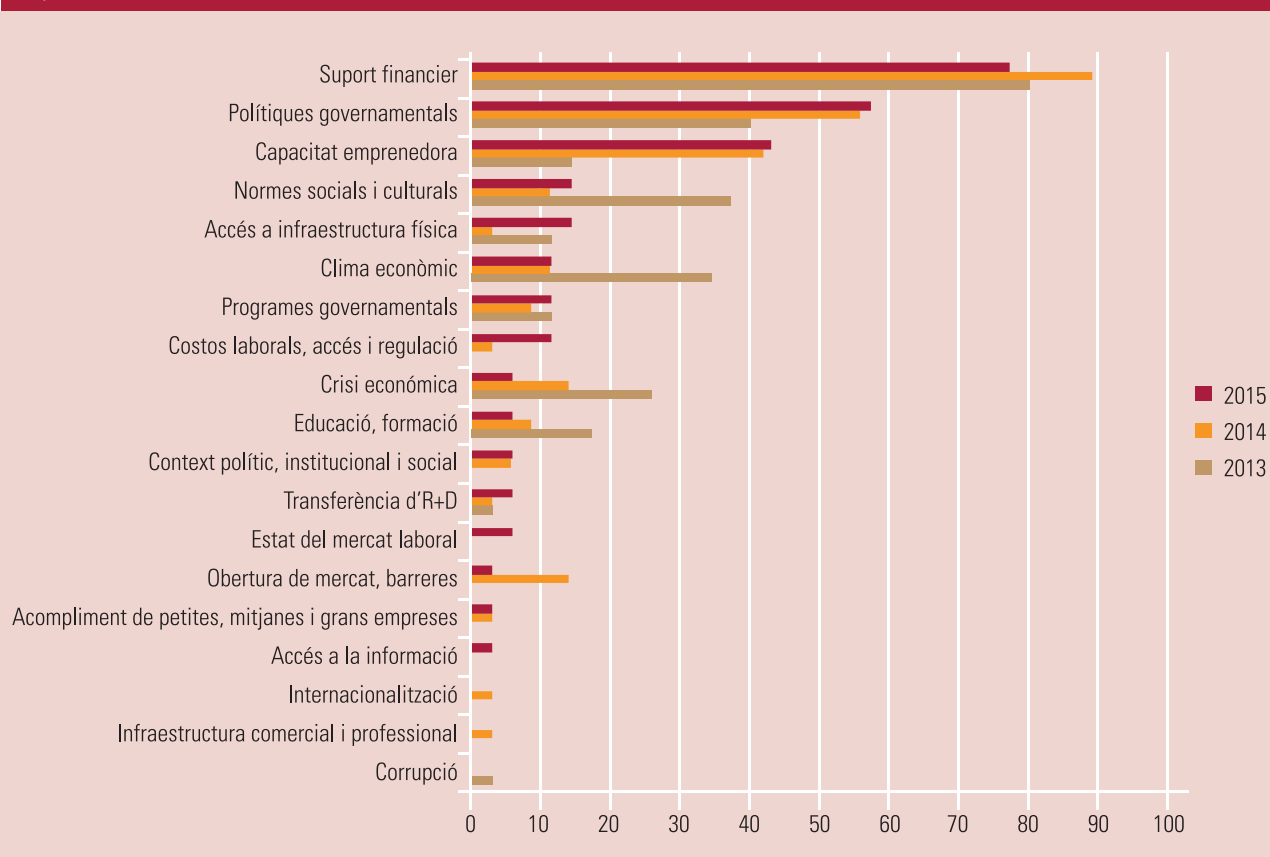
basades en les noves tecnologies i, per tant, d'alt valor afegit, capaces d'anar canviant el nostre model productiu, de competir a escala internacional i susceptibles de crear ocupació amb salaris alts, són les que estan tècnicament capacitades i suficientment motivades i creen l'empresa per aprofitar una oportunitat. Per aquest motiu és necessari continuar fomentant la cultura innovadora i emprenedora, ja que s'innova millor a través de persones emprenedores. Cal que millorin perquè Catalunya té una TEA inferior a la dels països d'economies basades en la innovació i la meitat d'emprenedors potencials, amb una qualitat que difícilment potenciarà el creixement innovador. Les dades GEM ho evidencien: només un 6% té més de 5 treballadors, el 51% es crea en sectors amb molta competència i el 79% no té capacitat exportadora. Durant la crisi ha proliferat l'emprenedoria per necessitat i de baixa qualitat, que, tanmateix, socialment ha pogut ser necessari, però que des d'un punt de vista econòmic no és l'opció més desitjable a llarg termini. Quan s'ha realitzat el benchmarking internacional a l'apartat 4.5 s'ha vist que la gran diferència entre les iniciatives emprenedores de Catalunya i les dels països basats en la innovació és en el menor nombre de clients a l'estranger i en la menor aspiració de creació d'ocupació en 5 anys (gràfic 4.31).

L'any passat ja assenyalàvem els dos grans reptes de l'economia del país: guanyar competitivitat i augmentar el ritme de creació d'ocupació, que, precisament, estan relacionats amb el volum de les empreses. Hi ha dues maneres per explicar-ho en poques paraules de millorar la competitivitat de les empreses i incrementar les exportacions: disminuir el preu de les exportacions i mantenir la qualitat o augmentar la qualitat i mantenir el preu. Des de la crisi, això s'ha aconseguit reduint de manera notable els costos laborals unitaris, però aquest camí ja està gairebé esgotat. L'altra és millorar la qualitat dels productes exportats, fruit de la capacitat d'innovar i del desenvolupament tecnològic de les empreses, que augmenti el valor afegit dels productes, per tal que es diferenciïn més i, per tant, que la demanda sigui menys sensible al preu. Però una de les claus que determina aquesta capacitat, així com la d'entrar a nous mercats internacionals, és el volum. La falta de volum provoca escasses economies d'escala de les inversions, baixa R+D, limitacions en l'accés al crèdit, al personal qualificat, a noves tecnologies i a mercats internacionals. I Catalunya, així com Espanya, té un percentatge, en comparació amb altres països europeus, excessivament alt de microempreses i un sector industrial que no ha deixat de reduir-se (del 34% el 2006 al 16% el 2015) en favor dels serveis. Per aquests motius, un dels objectius de les polítiques i programes governamentals hauria de ser el creixement de les empreses, especialment de sectors industrials d'alt component estratègic i que tinguin un efecte tractor per a d'altres.

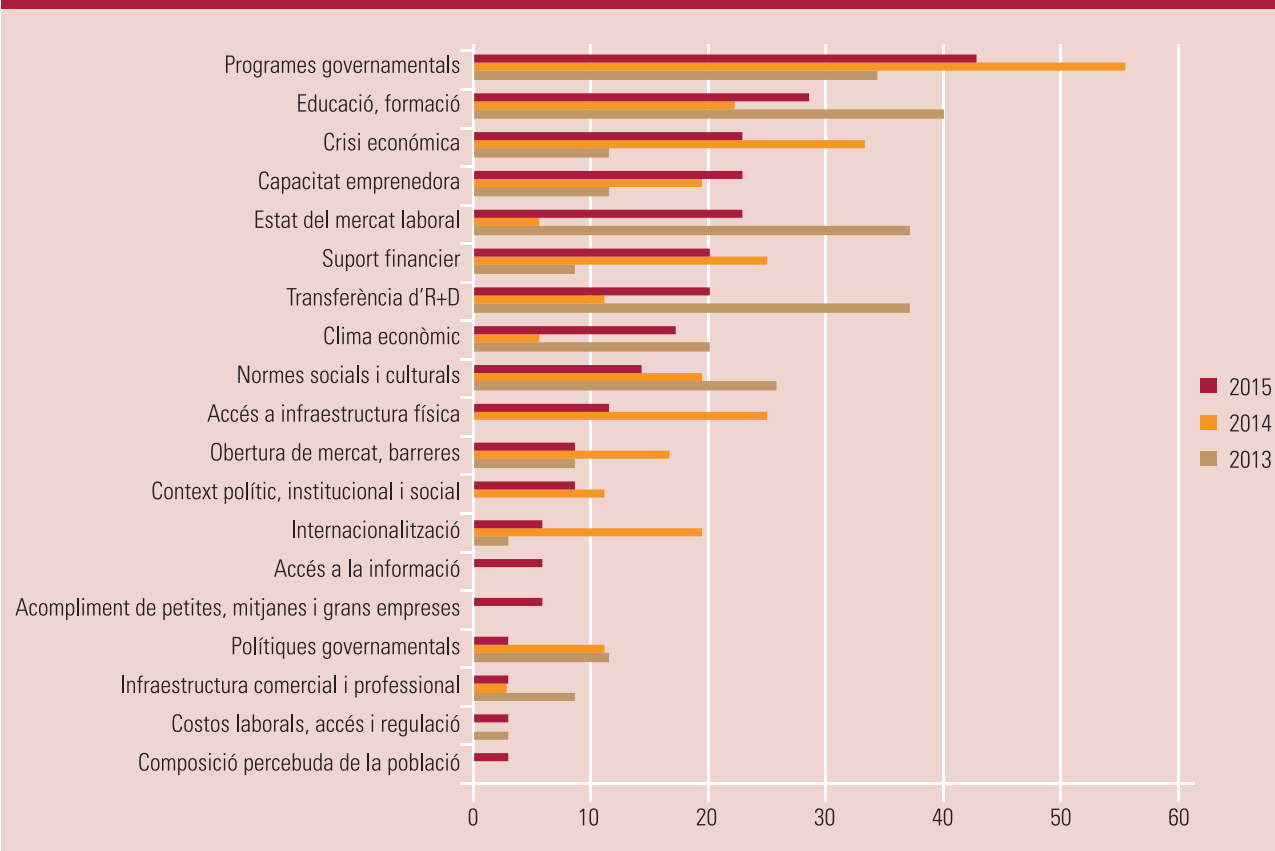
En aquesta línia, com que l'intraprenedor sol ser el motor del creixement orgànic d'una empresa, també seria necessari donar continuïtat als programes que el reforcin i potenciar el desenvolupament d'acceleradores corporatives.

A més d'haver reconegut el rellevant paper que exerceixen els organismes i les entitats, generalment públics i d'àmbit local, en el foment i suport de la iniciativa emprenedora, s'ha assenyalat que hi ha una excessiva atomització i dispersió. Si la mida és rellevant per a les empreses, també ho és per als organismes públics. Necessiten tenir la mida crítica necessària per poder prestar suport i serveis d'alt valor afegit.

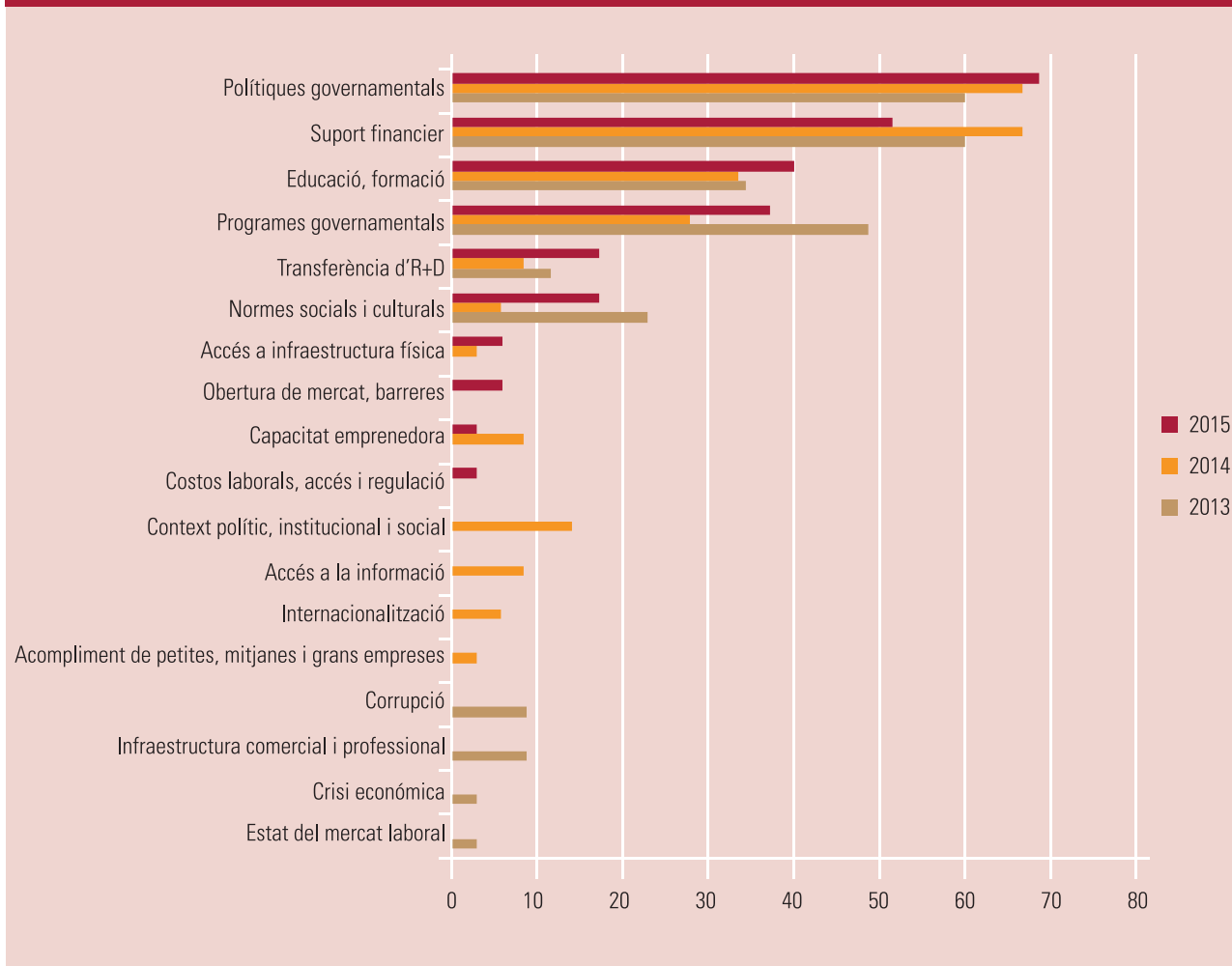
Gràfic 6.4. Evolució dels obstacles a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015



Gràfic 6.5. Evolució dels suports a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015



Gràfic 6.6. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015



Bibliografia

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

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

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

AUTIO, E., ACS, Z. (2010): "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 234-251.

BATISTA, R., FERNÁNDEZ-LAVIADA, A., MEDINA, M., ESTEBAN, N., RUEDA, I., i SÁNCHEZ, L. (2015): "Educación en emprendimiento" a *Informe GEM España 2014*.

CAIXABANK RESEARCH (2015): "Radiografía de la empleabilidad de la fuerza laboral en España." *Informe Mensual* 12. Deseembre, p. 28.

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

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

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

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

COLOMBO, M. i GRILLI, L. (2010): "On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital". *Journal of Business Venturing*, 25: 610-626.

FALCK, O. (2007): "Survival chances of new businesses: Do regional conditions matter?" *Applied Economics*, 39, 2039-2048.

FRITSCH, M. i STOREY, D.J. (2014). "Entrepreneurship in a regional context: Historical roots, recent developments and future challenges". *Regional Studies*, 48 (6), 939-954.

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

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

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

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

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

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

KOELLINGER, P. (2008). "Why are some entrepreneurs more innovative than others?" *Small Business Economics*, Springer, 31(1): 21-37.

KOLVEREID, L. i ISAKSEN, E. (2006): "New business start-up and subsequent entry into self-employment." *Journal of Business Venturing*, 21, 866-885.

LUNDSTRÖM, A., VIKSTRÖM, P., FINK, M., MEULEMAN, M., GLODEK, P., STOREY, D. i KROKSGÅRD, A., (2014). "Measuring the costs and coverage of SME and entrepreneurship policy: A pioneering study." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38: 941-957.

SHEPHERD, D. i DETIENNE, D. (2005). "Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification." *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 29 (1), 91-112.

STOREY, D. J. i GREENE, F. J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.

UCBASARAN, D., WESTHEAD, P. i WRIGHT, M. (2008): Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human capital matter? *Small Business Economics*, 30 (2): 153-173.

VALLS, J., CRUZ, C., TORRUELLA, A., JUANES, E., CANESSA, M. i HORMIGA, E. (2012): *Causas de fracaso de los emprendedores*. Netbiblo.

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

WEICK, K. (1996): "Drop your tools: an allegory for organizational studies." *Administrative Science Quarterly*, 41, 301-314.

WIKLUND, J. i SHEPHERD, D. (2003): "Aspiring for, and achieving growth: The moderating role of resources and opportunities." *Journal of Management Studies*, 40 (8): 1919-1941.

WRIGHT, M. i STIGLIANI, I. (2013): "Entrepreneurship and growth." *International Small Business Journal*, 31(1): 3-22.

Llistat de taules, figures i gràfics

Llistat de taules

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2015 agrupats per àrees geogràfiques i nivell de desenvolupament econòmic	5
Taula 1.2. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana	7
Taula 1.3. Context social, cultural, polític i econòmic i fase de desenvolupament econòmic	8
Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2015	15
Taula 1.5. Quadre de comandament integral GEM Espanya 2015	16
Taula 1.6. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2015	17
Taula 2.1. Percepcions, valors i aptituds per emprendre de la població adulta el 2015 per tipus d'economia	34
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 2015 classificats per tipus d'economia	52
Taula 4.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya el 2015	64
Taula 4.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Barcelona el 2015	65
Taula 4.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2015. Anàlisi per tipus d'economia	73
Taula 5.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015	79
Taula 5.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015	80
Taula 5.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2015	80
Taula 5.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona el 2015	80
Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre als països UE basats en la innovació, a Espanya, a Catalunya i a la resta de comunitats autònomes, 2015	101

Llistat de figures

Figura 1.1. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM	6
Figura 1.2. Model conceptual GEM	7
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 (Gnyawali i Fogel, 1994)	18

Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de l'opinió que emprendre aporta estatus social i econòmic a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	18
---	----

Gràfic 2.2. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	21
Gràfic 2.3. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	21
Gràfic 2.4. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya, durant el període 2004-2015	22
Gràfic 2.5. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	23
Gràfic 2.6. Evolució de l'opinió que emprendre brinda estatus social i econòmic dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	24
Gràfic 2.7. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	24
Gràfic 2.8. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria a mitjans de comunicació dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	24
Gràfic 2.9. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	25
Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de tenir coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	26
Gràfic 2.11. Evolució de la percepció de la por al fracàs com a obstacle per emprendre a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	27
Gràfic 2.12. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	28
Gràfic 2.13. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre a Catalunya en els propers 6 mesos dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	29
Gràfic 2.14. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre a Catalunya dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	29
Gràfic 2.15. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre a Catalunya dependent del seu grau d'implicació en l'activitat emprenedora, durant el període 2004-2015	30
Gràfic 2.16. Evolució de la intenció d'emprendre: percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenedors potencials) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	31
Gràfic 2.17. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2015	33
Gràfic 2.18. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya, 2015	33
Gràfic 2.19. Percepcions, valors i actituds dels catalans segons si estan involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor, 2015	33
Gràfic 2.20. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre, 2015	35

Gràfic 2.21. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por al fracàs i models de referència, 2015	36
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta involucrada, 2015	39
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya, 2015	39
Gràfic 3.3. El procés emprenedor a Catalunya, 2015	40
Gràfic 3.4. El procés emprenedor a Barcelona, 2015	40
Gràfic 3.5. El procés emprenedor a Espanya el 2015	40
Gràfic 3.6. El procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació, 2015	41
Gràfic 3.7. El procés emprenedor als països GEM basats en la innovació, 2015	41
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals, 2015	41
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals, 2015	42
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals, 2015	42
Gràfic 3.11. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa basats en la innovació amb variacions interanuals, 2015	42
Gràfic 3.12. Quadre resum del procés emprenedor als països GEM basats en la innovació amb variacions interanuals, 2015	43
Gràfic 3.13. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	44
Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous a Catalunya i Espanya, durant el període 2004-2015	44
Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	45
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	46
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 2007-2015, desglossat segons si el negoci continua (traspàs) o tanca	47
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015	47
Gràfic 3.19. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015	47
Gràfic 3.20. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2007-2015	48
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, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació en els anys 2014 i 2015.	49

Gràfic 3.22. Relació entre l'indicador EEA (2015) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2014)	49
Gràfic 3.23. Relació entre l'indicador TEA (2015) i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita (2014)	51
Gràfic 3.24. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies basades en la innovació), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous, 2015	53
Gràfic 3.25. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies basades en la innovació) i respecte de les comunitats autònomes en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonaments d'empreses, 2015	54
Gràfic 4.1. El procés emprenedor a Catalunya el 2015 segons el motiu per emprendre	56
Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Barcelona el 2015 segons el motiu per emprendre	56
Gràfic 4.3. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre, 2015	57
Gràfic 4.4. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre, 2015	57
Gràfic 4.5. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2005-2015 segons el motiu per emprendre	58
Gràfic 4.6. Evolució de l'índex TEA a Barcelona durant el període 2005-2015 segons el motiu per emprendre	58
Gràfic 4.7. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2005-2015 quan el motiu per emprendre és per oportunitat	59
Gràfic 4.8. Evolució del percentatge de l'índex TEA per oportunitat a Catalunya durant el període 2005-2015 segons les raons donades per emprendre	59
Gràfic 4.9. Evolució de l'índex TEA a Barcelona, Catalunya, Espanya, països de la UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació durant el període 2005-2015 quan el motiu per emprendre és per necessitat	60
Gràfic 4.10. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2006-2015 segons el motiu per emprendre i la fase del procés emprenedor	60
Gràfic 4.11. Evolució de la ràtio oportunitat/necessitat com un indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria durant el període 2005-2015 a Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació	61
Gràfic 4.12. Evolució de la ràtio Oportunitat / Necessitat com indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria a Catalunya durant el període 2006-2015 segons la fase del procés emprenedor	61
Gràfic 4.13. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2015	62
Gràfic 4.14. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2015	62
Gràfic 4.15. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2004-2015	63
Gràfic 4.16. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el volum en llocs de treball dels seus projectes de negoci en el període 2004-2015	63

Gràfic 4.17. 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 2004-2015	65
Gràfic 4.18. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la quantitat de treballadors esperada a cinc anys durant el període 2006-2015	66
Gràfic 4.19. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la quantitat de treballadors esperada a cinc anys en el període 2006-2015	66
Gràfic 4.20. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2015	67
Gràfic 4.21. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons el grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2015	68
Gràfic 4.22. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2015	68
Gràfic 4.23. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2015	69
Gràfic 4.24. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2015	69
Gràfic 4.25. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2015	70
Gràfic 4.26. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2015	71
Gràfic 4.27. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2015	71
Gràfic 4.28. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i pel que fa a 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 2015	74
Gràfic 4.29. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i pel que fa a les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en 2015 oferien un producte nou per a tots els clients, que usaven tecnologies amb menys d'un any d'antiguitat i que no tenien competència	75
Gràfic 4.30. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i pel que fa a les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en 2015 tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys	76
Gràfic 4.31. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2015	77
Gràfic 4.32. Posicionament de Barcelona en comparació a la mitjana de la resta de Catalunya el 2015 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) en 2015	77
Gràfic 5.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2015	80
Gràfic 5.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2015	81
Gràfic 5.3. Evolució de l'índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2015	81

Gràfic 5.4. Evolució de l'índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i Espanya en el període 2004-2015	82
Gràfic 5.5. Evolució de l'índex TEA dels joves (18-34 anys) a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2006-2015	82
Gràfic 5.6. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat, 2015	82
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, 2015	83
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, 2015	83
Gràfic 5.9. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya, 2015	85
Gràfic 5.10. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona, 2015	85
Gràfic 5.11. Evolució de l'índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2004-2015	86
Gràfic 5.12. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2004-2015	86
Gràfic 5.13. Evolució de la TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, durant el període 2004-2015	86
Gràfic 5.14. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2015	87
Gràfic 5.15. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons gènere a Catalunya, 2015	87
Gràfic 5.16. Percepcions, valors i aptituds dels emprenedors potencials segons gènere a Catalunya, 2015	87
Gràfic 5.17. Percepcions, valors i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya, 2015	88
Gràfic 5.18. Percepcions, valors i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya, 2015	88
Gràfic 5.19. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya, 2015	90
Gràfic 5.20. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona, 2015	90
Gràfic 5.21. Evolució de l'índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2004-2015	91
Gràfic 5.22. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015, segons si compta amb educació específica per emprendre	91
Gràfic 5.23. Evolució de l'índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2015	92
Gràfic 5.24. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015 per nivell de renda	93
Gràfic 5.25. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015 per nivell de renda	93
Gràfic 5.26. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2015 per situació laboral	94
Gràfic 5.27. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2015 per situació laboral	95
Gràfic 5.28. Evolució de l'índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2015	95
Gràfic 6.1. Valoració mitjana dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, 2015 (escala Likert de d'1 a 9)	99
Gràfic 6.2. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2013-2015) (escala Likert d'1 a 5)	100
Gràfic 6.3. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, països UE basats en la innovació i tots els països basats en la innovació, 2015	101

Gràfic 6.4. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015	105
Gràfic 6.5. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015	105
Gràfic 6.6. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats en el període 2013-2015	106

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2015

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Nacional	UCEIF-CISE Associació RED GEM Espanya	Ana Fernández-Laviada (directora executiva GEM Espanya) Federico Gutiérrez-Solana (director de CISE) Iñaki Peña, Maribel Guerrero i José L. González-Pernía (equip direcció tècnica GEM-Espanya) Manuel Redondo e Inés Rueda (administració) Antonio Fernández (administrador de web) Associació RED GEM Espanya	Banco Santander UCEIF-CISE Associació RED GEM Espanya Fundación Rafael del Pino
Andalusia	Universitat de Càdis	José Ruiz Navarro (director GEM-Andalusia) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Universitat de Cadis Càtedra d'Emprenedors de la Universitat de Cadis UTE Fujitsu Magte
Aragó	Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragó) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Càtedra Emprendre Universitat de Saragossa Departament d'Economia, Indústria i Treball del Govern d'Aragó
Canàries	Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Conselleria d'Economia, Hisenda i Seguretat Agència Canària d'Investigació, Innovació i Societat de la Informació Institut Tecnològic de Canàries
Cantàbria	Universitat de Cantàbria Càtedra PIME de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández-Laviada (directora GEM-Cantàbria) Paula San Martín Espina (coordinadora) Gemma Hernando Moliner Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz	Santander Govern Regional de Cantàbria. Conselleria d'Economia, Hisenda i Treball
Catalunya	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (director GEM-Catalunya) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Ocupació
Castella-la Manxa	Universitat de Castella-la Manxa	Juan José Jiménez Moreno (director GEM-Castella-la Manxa) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra	Universitat de Castella-la Manxa Junta de Comunitats de Castella-la Manxa Fundación Globalcaja HXXII

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Castella i Lleó	Grup d'Investigació en direcció d'empreses (GIDE), Universitat de Lleó	Mariano Nieto Antolín (director GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universitat de Lleó Fgulem
Ceuta	Universitat de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universitat de Granada Càtedra Santander de l'Empresa Familiar de la Universitat de Granada
Comunitat Autònoma de Madrid	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid Deusto Business School (Madrid)	Isidro de Pablo López (director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Miguel Angoitia Grijalba Iñaki Ortega Cachón	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid Centre Internacional Santander Emprenedoria (CISE)
Comunitat Valenciana	Universitat Miguel Hernández d'Elx	José María Gómez Gras (director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (director tècnic) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M ^a Isabel Borreguero Guerra	Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE) Centres Europeus d'Empreses Innovadores de la Comunitat Valenciana Diputació Provincial Alacant Air Nostrum Catral Export Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Goldcar Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escola d'Empresaris (EDEM) Universitat Miguel Hernández d'Elx
Extremadura	Fundación Xavier de Salas –Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (director executiu GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (director tècnic) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunió Raúl Rodríguez Preciado	Universitat d'Extremadura Avante Extremadura Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Fundación Academia Europea de Yuste Philip Morris Spain, SL Palicrisa Imedexsa Grupo Ros Multimedia Diputació de Badajoz Fundecyt - Parc Científic i Tecnològic d'Extremadura Fundación Universidad Sociedad Iberdoex Tambo

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
Galícia	Confederació d'Empresaris de Galícia (CEG)	Marta Amate López (directora GEM-Galícia) Rafael Serrano Hernández Fausto Santamarina Fernández José Manuel Maceira Blanco	Confederació d'Empresaris de Galícia (CEG)
	Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE)	Guillermo Viña González Norberto Penedo Rey Enrique Gómez Fernández Isabel Neira Gómez (directora equip USC) Sara Fernández López (coordinadora equip USC) María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda	Institut Gallec de Promoció Econòmica (IGAPE)
	Universitat de Santiago de Compostel·la (USC)	David Rodeiro Pazos Mercedes Teijeiro Álvarez M ^a Milagros Vivel Búa Guillermo Zapata Huamaní	Universitat de Santiago de Compostel·la (USC)
Madrid ciutat	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE)	Isidro de Pablo López (director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Esperanza Valdés Lías Yolanda Bueno Hernández	Ajuntament de Madrid
	Universitat Autònoma de Madrid	Miguel Angoitia Grijalba	
Melilla	Universitat de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universitat de Granada
			Ciutat Autònoma de Melilla
Múrcia	Universitat de Múrcia	Antonio Aragón Sánchez i Alicia Rubio Bañón (directors GEM-Múrcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Conselleria d'Indústria, Turisme, Empresa i Innovació Institut de Foment de la Regió de Múrcia Banco Mare Nostrum Fons Europeu de Desenvolupament Regional Plan emprendemos Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Múrcia Càtedra d'Emprenedors Universitat de Múrcia
Navarra	Universitat Pública de Navarra	Ignacio Contin Pilart (director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez	Universitat Pública de Navarra
	King's College London (UK)		Càtedra de Lideratge, Estratègia i Empresa-UPNA-La Caixa

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
País Basc	Deusto Business School	Maribel Guerrero (directora GEM-País Basc) Iñaki Peña José L. González-Pernía	Innobasque Diputació Foral de Biscaia Diputació Foral de Guipúscoa Fundación Emilio Soldevilla
	Universitat del País Basc	María Saiz Jon Hoyos	
	Mondragón Unibertsitatea	Nerea González	
	Universitat Autònoma de Barcelona	David Urbano	
Treball de camp GEM Espanya	Institut Opinòmetre (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (director gerent) Joaquín Vallés (direcció i coordinació tècnica)	Associació RED GEM Espanya

