Global Entrepreneurship Monitor

Informe executiu Catalunya 2013

GEM

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació

catalunya emprèn

Diputació Barcelona | Àrea de Desenvolupament Econòmic Local

ierm
INSTITUT D'ESTUDIS REGIONALS I METROPOLITANS DE BARCELONA

Universitat Autònoma de Barcelona

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

Coordinació editorial:
Carme Cuartielles

Traduccions i correcció de textos:
Marta Guspí

ISBN 978-84-92940-16-5
Dipòsit Legal B 12671-2014

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 **3**
1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 3
1.2. Metodologia 5
1.3. Resum executiu 6
1.4. Quadre de comandament integral 10
2. Valors, percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana **14**
2.1. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre 16
2.2. Percepció de la població catalana sobre factors socioculturals i la seva influència en l'emprenedoria 19
2.3. 'Benchmarking' internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre 30
3. L'activitat emprenedora i les seves característiques **37**
3.1. Indicadors del procés emprenedor 37
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora 44
3.3. Motivació per emprendre: oportunitat 'versus' necessitat 49
3.4. 'Benchmarking' internacional i per comunitats autònomes de l'activitat emprenedora 54
4. El perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor **60**
4.1. Distribució per edat 60
4.2. Distribució per gènere 65
4.3 Distribució per nivell d'educació 69
4.4 Distribució per nivell de renda 73
4.5 Distribució per situació laboral 75
5. El perfil empresarial i aspiracions de l'activitat emprenedora a Catalunya **77**
5.1. Aspectes generals del negoci 78
5.2. Finançament de l'activitat emprenedora naixent 81
5.3. Expectatives de creixement 83
5.4. Orientació innovadora 86
5.5. Orientació internacional 90
5.6. 'Benchmarking" internacional i per comunitats autònomes de les aspiracions de l'activitat emprenedora 91
6. L'entorn emprenedor **98**
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya 100
6.2 'Benchmarking' internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya 102
6.3. Anàlisi dels obstacles, suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya 104
Bibliografia **109**
Llistat de taules, figures i gràfics **112**
Llistat de taules 112
Llistat de figures 112
Llistat de gràfics 112
Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2013 **116**

1. Presentació i resum executiu

1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor)

L'emprenedoria s'ha convertit en un dels temes que susciten major interès entre els investigadors i les Administracions Públiques, en constatar-se que és un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país (Audretsch i Fritsch, 2002; Acs, Armington i Zhang, 2007), tant per la seva influència sobre el creixement econòmic com en la generació de llocs de treball (Storey i Greene, 2010).

No obstant això, les dificultats per trobar una definició precisa d'iniciativa empresarial han obstaculitzat durant anys la constatació empírica de la relació entre emprenedoria i creixement econòmic, especialment quan es volen efectuar comparacions entre països. Precisament, la iniciativa emprenedora engloba un ampli ventall d'activitats heterogènies, tanmateix, generalment, es descriu com si fos una activitat homogènia, cosa que esdevé una de les limitacions de moltes de les recerques que es duen a terme en aquest camp.

Alguns autors, entre els quals es troben els iniciadors del projecte GEM (Reynols *et al.*, 2000), advoquen per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que a elles s'orienten en bona mesura les polítiques d'estímul a la creació i desenvolupament d'empreses.

Precisament, el projecte GEM el van posar en marxa el 1999 el Babson College i la London Business School amb la participació de deu països amb l'objectiu d'establir una xarxa internacional per a l'estudi de l'activitat emprenedora, així com dels factors de l'entorn influents en la generació de noves empreses.

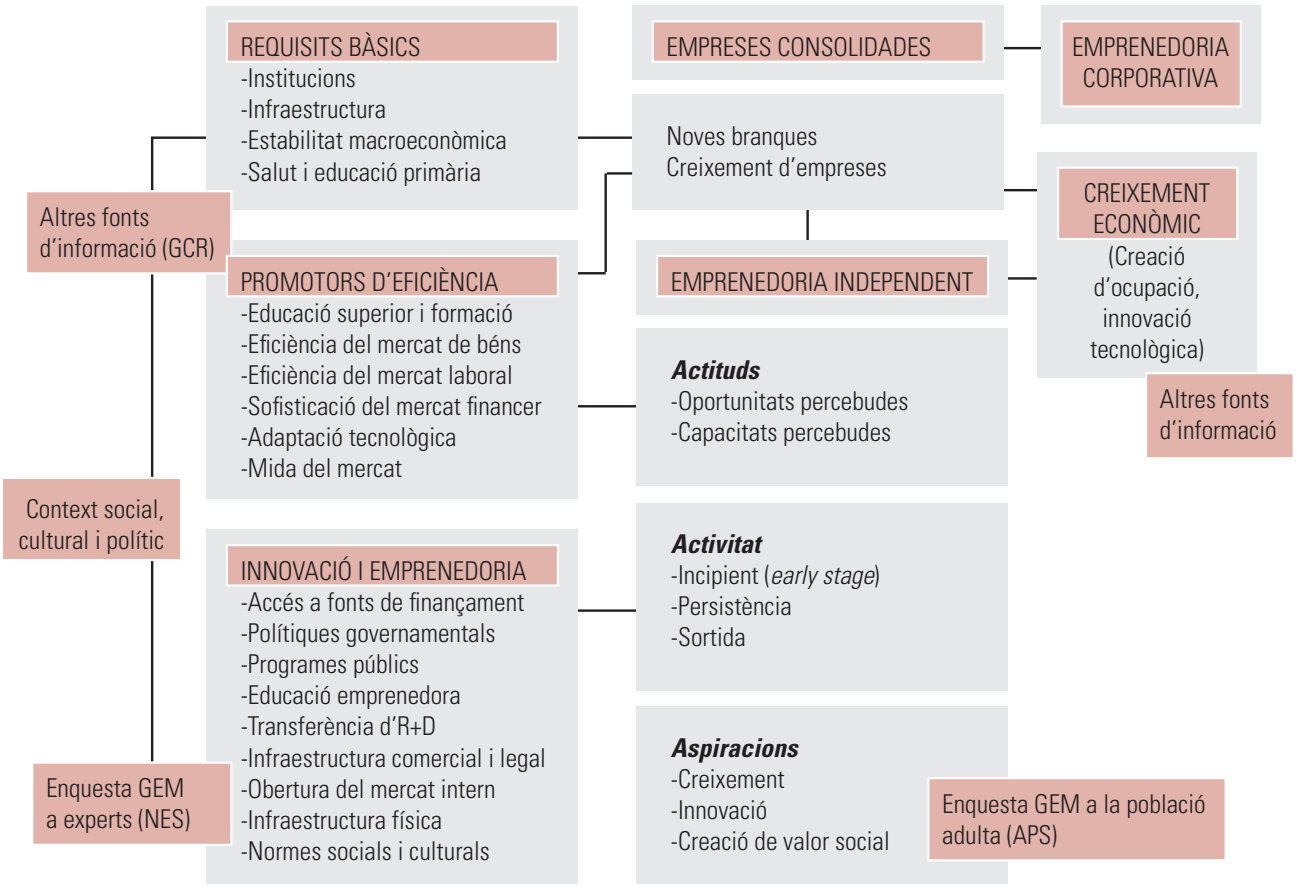
A aquest projecte s'han anat afegint els equips de recerca de les principals universitats del món que treballen en aquest camp. Així, Espanya s'hi va sumar el 2000 i Catalunya el 2003, esdevenint pionera a nivell autonòmic al costat d'Andalusia i Extremadura, amb l'objectiu de dur a terme una anàlisi més detallada i susceptible de comparacions a escala regional. En l'actualitat, en el cicle 2013, hi han participat 71 països, així com gairebé totes les comunitats autònomes d'Espanya. La Xarxa Espanyola d'Equips Regionals GEM, amb més de 130 investigadors, 19 universitats i més de 90 institucions constitueix un potent recurs per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i recerca sobre l'activitat emprenedora.

Tots els participants en aquest projecte operen sota el mateix model teòric (figura 1.1), metodologia (apartat 1.2), homogeneïtzació i tractament de les dades, la qual cosa possibilita la comparació del procés emprenedor (figura 1.2) a les diferents zones geogràfiques, factor aquest últim que ha esdevingut el més rellevant d'aquest observatori anual.

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

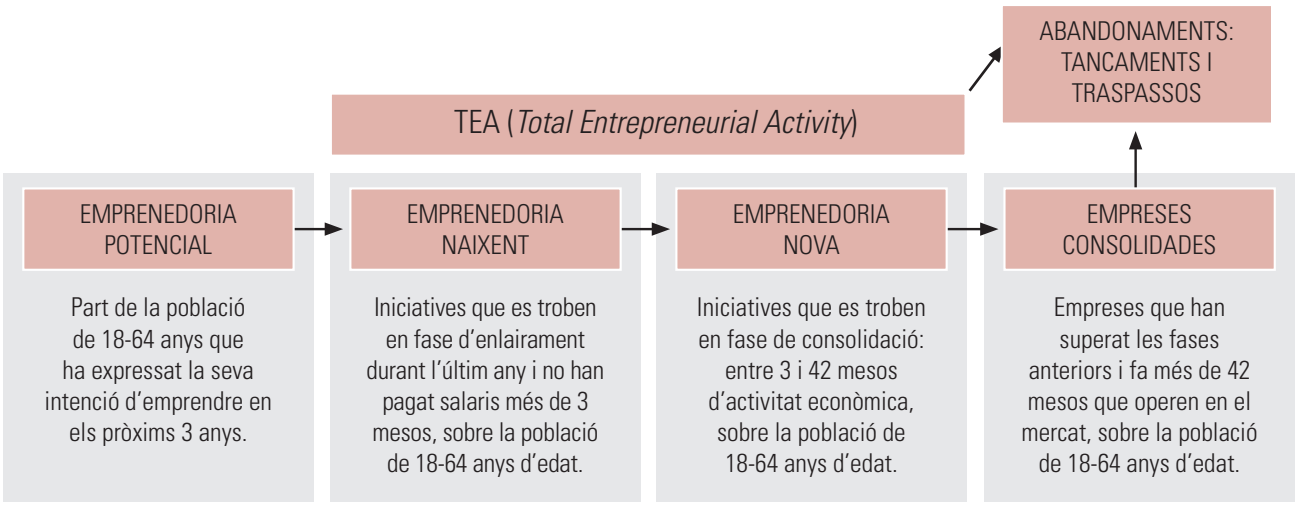
El present informe GEM Catalunya 2013, l'onzè de la sèrie, dóna al lector l'oportunitat de conèixer l'activitat emprenedora catalana de manera rigorosa, contrastada i comparativa. Així mateix, esperem que serveixi de punt de partida per a d'altres anàlisis i reflexions d'interès, tant per als encarregats de formular les polítiques i programes vinculats a la iniciativa emprenedora com de tots aquells a qui aquest assumpte suscita interès.

Figura 1.1. Model teòric GEM



Font: GEM Global Report (Kelley, Bosma i Amorós, 2011).

Figura 1.2. El procés emprenedor en el projecte GEM



1.2. Metodologia

L'observatori GEM es basa en tres fonts d'informació que es detallen a la figura 1.3. Les dues primeres, basades en eines originals del Projecte, són sotmeses a rigorosos controls de qualitat, pel que fa a la seva traducció i al treball de camp, per assegurar que les respostes obtingudes a tots els països participants són comparables. La tercera són dades secundàries, especialment de tipus econòmic i social.

Figura 1.3. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM

1	ENQUESTA A LA POBLACIÓ DE 18-64 ANYS D'EDAT (APS)	• Serveix per obtenir els principals indicadors d'activitat emprenedora i caracteritzar-la. • Es realitza entre els mesos d'abril i juliol a totes les nacions, regions o ciutats participants. • A Catalunya s'han entrevistat 2.000 persones; a la taula 1.1 es detalla la fitxa tècnica de l'enquesta.
2	ENQUESTA ALS EXPERTS EN L'ENTORN PER EMPRENDRE (NES)	• Serveix per valorar l'estat de les principals variables que influeixen en el procés emprenedor i que poden condicionar la seva magnitud i característiques • Cada país, regió o ciutat, selecciona una mostra representativa de 36 experts en 9 condicions de l'entorn: finançament, polítiques governamentals, programes públics, educació, transferència d'R+D, infraestructura comercial i física, obertura del mercat intern i normes socials i culturals, que són entrevistats, mitjançant un ampli qüestionari dissenyat pel GEM. • L'enquesta es realitza entre els mesos de març i juliol.
3	FONTS SECUNDÀRIES	• Anualment GEM recopila informació de les fonts més prestigioses (FMI, OCDE; Eurostat, ONU, INE, etc.) sobre: desenvolupament econòmic, demografia, mercat laboral, innovació, competitivitat, educació i quantes variables considera rellevants en relació amb l'anàlisi de l'activitat emprenedora. • La recopilació es fa de juliol a setembre, i intenta proporcionar als equips les dades més actualitzades, junt amb les sèries temporals necessàries.

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 es presenta a la taula 1.1.

Taula 1.1. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana

Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.901.385 individus
Mostra:	2.000 individus
Marge de confiança:	95,5%
Error mostral:	±2,19% per al conjunt de la mostra
Variància:	Màxima indeterminació (p=q=50%)
Període realització d'enquestes:	Maig-Juliol de 2013
Treball de camp, enregistrament i creació bases de dades:	Institut Opinometre
Distribució de la mostra	
Gènere:	Home: 1.006 i Dones: 994
Àmbit:	Urbà: 1.790 i Rural: 210
Edat:	18-24: 218; 25-34: 480; 35-44: 533; 45-54: 432; 55-64: 337
Província:	Barcelona: 1467; Girona: 201; Lleida: 117; Tarragona: 215

1.3. Resum executiu

La intensitat de l'activitat emprenedora d'un país està determinada per un conjunt de variables (vegeu la figura 1.1.) entre les quals destaquen els valors, les percepcions, les actituds i les aptituds de la població en general. L'enquesta del projecte GEM inclou una sèrie de preguntes per valorar la percepció d'oportunitats lligades a l'emprenedoria i la valoració per part del mateix interessat de les seves capacitats per liderar la creació d'una empresa.

Respecte a les percepcions, els valors i les aptituds emprenedores de la població adulta catalana:

- Catalunya és un país en què, actualment, la percepció d'oportunitats és baixa, gairebé la meitat que a la resta de la UE.
- Amb una percepció alta respecte a les seves competències per emprendre.
- I amb uns condicionaments socioculturals per als quals, malgrat que emprendre es considera una bona opció professional i que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarials, no es considera una activitat que generi bon estatus social i econòmic, i la por del fracàs és un fre a emprendre nous negocis, sobretot per als qui no estan involucrats en aquest procés.

Si s'analitza l'evolució d'aquestes variables en els últims anys, s'observa que la percepció d'oportunitats per emprendre cau fortament a partir de 2008 (es pas-

sa del 35% de la població adulta el 2008 al 18,1% el 2013). D'altra banda, cau també notòriament, des del 2011, l'opinió que emprendre brinda estatus social i econòmic. Aquest canvi de tendència ha de ser objecte de seguiment per les repercussions que en el futur pugui tenir sobre la desitjabilitat d'iniciar una activitat emprenedora i, en conseqüència, sobre la seva intensitat.

D'altra banda, el projecte GEM permet mesurar el percentatge de població adulta (figura 1.2):

a) Amb intenció d'iniciar en els pròxims tres anys un projecte empresarial (emprenedor potencial).
b) Que l'últim any està en procés de posar en marxa una empresa, la qual ha tingut activitat econòmica durant un període inferior a tres mesos (emprenedor naixent).
c) Compromesa en iniciatives empresarials que funcionen des de fa 3 a 42 mesos (emprenedor nou). La suma d'aquest percentatge i l'anterior constitueix, segons el projecte GEM, l'activitat emprenedora pròpiament dita (TEA).
d) En empreses consolidades (que fa més de 42 mesos que són al mercat) o en empreses que han tancat o s'han traspassat (emprenedor consolidat i abandonament empresarial).

El 2013 la taxa d'emprenedors potencials de Catalunya (10,95%) ha estat superior a la de la resta d'Espanya (9,04%) i inferior a la de la resta de la UE (12,60%).

La TEA de Catalunya (suma dels apartats *b* i *c* anteriors) és del 6,6%, percentatge pràcticament igual al de la resta de la UE i 1,6 punts percentuals superior al de la resta d'Espanya. La diferència amb resta d'Espanya s'observa tant en el segment d'empreses naixents com d'empreses noves.

Finalment, el percentatge de la població involucrada en negocis consolidats a Catalunya és del 10,1%. Aquest percentatge és superior al de la resta d'Espanya (8,1%) i al de la resta de la UE (6,5%).

Una vegada comentades aquestes diferències de nivell, analitzarem l'evolució que aquests indicadors de l'activitat emprenedora han tingut a Catalunya. Des del 2009 fins al 2012 el percentatge de persones amb intenció de crear una empresa pròpia (emprenedor potencial) va créixer deu punts percentuals. El 2013 ha disminuït gairebé un punt, per tant, la diferència queda en nou punts percentuals de creixement.

Aquest creixement en la intenció de crear una empresa no es reflecteix íntegrament en l'indicador d'emprenedors naixents, que passa del 3,8% el 2008 al 4,2% el 2013, ni tampoc en les empreses realment creades i amb més de tres mesos de funcionament, que ha passat del 4% el 2007 al 2,4% actual.

La taxa d'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya s'ha vist afectada els últims anys per la recessió econòmica. L'augment de la intenció de crear una empresa, malgrat que cada vegada es percebin menys oportunitats per dur-ho a terme i l'escassa materialització d'aquesta intenció, s'ha de relacionar directament amb alguns dels resultats que es presenten a l'informe, com poden ser l'increment de l'emprenedoria per necessitat, ja que gairebé el 30% dels emprenedors potencials són a l'atur, o bé que el segment d'edat amb una TEA més gran és el de l'interval de 45-54 anys.

L'activitat emprenedora catalana obté puntuacions més bones en totes les etapes del procés emprenedor quan se la compara amb la mitjana d'Espanya. En canvi, si el *benchmarking* és internacional l'activitat emprenedora en fase inicial (creades des del gener 2010 fins al juny 2013) presenta les característiques següents:

- La proporció d'empreses creades per necessitat no ha deixat d'augmentar des de l'inici de la crisi. La ràtio TEA per necessitat/TEA per oportunitat, que pot servir com a indicador de la qualitat i sostenibilitat de l'activitat emprenedora, s'ha multiplicat per quatre des del 2009, i ha quedat el 2013 lleugerament per sota de la mitjana de la resta d'Espanya, però gairebé el doble per sobre de la de la resta d'Europa.
- És de baixa vocació internacional i se centra majoritàriament en el mercat domèstic. El 70% no té cap client a l'exterior. La mitjana de les denominades *economies basades en la innovació* (EBI) és del 39%.
- Reduïda aspiració de creixement. Només un 17,5% espera crear més de 5 llocs de treball en 5 anys, mentre que la mitjana de les EBI és del 26%.
- Malgrat això, hi ha algunes dades que conviden a un cert optimisme, com ara que Catalunya està lleugerament per sobre de la mitjana quant a producte completament nou per als clients (19,7%, davant la mitjana EBI del 17,4%); amb ús d'una tecnologia de menys d'1 any (15,09% davant la mitjana EBI de l'11,71%) i dirigit a mercats/segments en els quals no hi ha competència (12,91% davant la mitjana EBI del 10,93%).

L'edat mitjana dels emprenedors catalans és major com més avançada és la fase del procés emprenedor en què es troben. Així, la mitjana es mou entre els 36 anys

dels emprenedors potencials fins als 47 anys dels consolidats. Tot i que continua el predomini dels homes (8,3% de TEA masculina davant el 4,8% de TEA femenina el 2013), s'ha produït una major participació de les dones en totes les etapes del procés emprenedor respecte el 2012.

Una dada positiva que es manté en els últims anys és la proporció relativament alta d'emprenedors catalans amb un nivell educatiu alt (entre el 31 i el 41%, depenent de la fase en què es troben), així com amb formació específica per emprendre (entre el 38 i el 47%). No obstant això, el pes de les persones que són a l'atur en el conjunt d'emprenedors continua amb la tendència creixent observada en els últims dos anys i ha assolit nivells considerables el 2013 (27% dels potencials i 29% dels naixents). Aquest resultat reflecteix l'augment de la creació d'empreses per necessitat.

Per als experts enquestats, les condicions de l'entorn per emprendre continuen sent poc favorables, amb valors, no obstant això, lleugerament millors que els de l'any anterior. Consideren que es disposa d'una bona infraestructura física i de serveis, un consumidor exigent que valora la innovació i uns programes governamentals que, malgrat la crisi, estimulen i faciliten el procés emprenedor. Amb tot, els aspectes que caldria millorar són el finançament; la burocràcia, els impostos i els costos de la Seguretat Social, així com l'educació emprenedora, sobretot en l'etapa escolar.

Quan es comparen els resultats amb la resta de països de la UE inclosos dins del grup d'economies basades en la innovació, es detecten oportunitats de millora en gairebé tots els àmbits: legislació de la propietat intel·lectual, finançament per als emprenedors, innovació empresarial, suport a l'emprenedoria d'alt potencial de creixement, dinàmica del mercat intern, burocràcia i impostos, accés a infraestructura comercial i professional, accés a infraestructura física i de serveis i transferència d'R+D. S'ha de destacar que, pràcticament, en l'única condició de l'entorn que Catalunya obté una puntuació superior a la mitjana de la resta de països de la UE és en la valoració positiva que fan els experts dels programes governamentals, la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic.

Tant els obstacles com els suports a l'activitat emprenedora estan d'acord amb les condicions de l'entorn assenyalades. Els principals frens han estat el difícil accés al finançament, les polítiques governamentals referents a burocràcia, impostos i quotes a la Seguretat Social, les normes socials i culturals així com el clima econòmic. Mentre que els majors impulsors han estat els alts nivells d'educació i for-

mació, l'estat del mercat laboral que empeny cap a l'autoocupació i els programes governamentals.

Finalment, voldríem reiterar, tal com fem de fa temps, que les polítiques de foment a la creació d'empreses haurien d'estar centrades en el territori com a factor de desenvolupament endogen i estar orientades als jaciments d'empresaris, entre els quals els principals són els universitaris (titulats, investigadors, etc.) i els directius d'empresa (tant els que estan en actiu, com els prejubilats o a l'atur). I això és així perquè en la societat del coneixement les persones més ben preparades per crear i fer créixer empreses basades en noves tecnologies i, per tant, de valor afegit, capaces de competir a nivell internacional, i susceptibles de crear llocs de treball amb salaris alts, són les que estan tècnicament capacitades i prou motivades.

En una economia basada en la innovació no és tan important la taxa d'activitat emprenedora com la qualitat d'aquesta, és a dir, la capacitat de créixer i innovar així com de competir internacionalment. D'aquí la necessitat dels programes de suport a l'R+D+I i a la internacionalització, que potenciïn la consolidació i el creixement de les nostres empreses. I, simultàniament, reduir els problemes per a l'accés al finançament i desenvolupar eines de finançament del creixement de l'empresa que permetin reduir la dependència de les institucions informals.

1.4. Quadre de comandament integral

En aquest apartat es recullen els indicadors més rellevants que ofereix l'Informe GEM Catalunya 2013 en forma de Quadre de comandament integral o *Balanced Scorecard*, seguint la mateixa estructura que l'Informe GEM Espanya 2013 per facilitar comparacions (taules 1.2 a 1.4). Els indicadors que es presenten són:

- Els valors, les actituds i les aspiracions emprenedores en la població.
- La taxa d'activitat emprenedora d'entre 0 i 3,5 anys en el mercat (TEA).
- La distribució de la TEA per diferents categories de la variable.
- La valoració mitjana dels experts de les condicions de l'entorn.

Taula 1.2. Quadre de comandament integral GEM Catalunya 2013

Valors, actituds i aspiracions emprenedores en la població	2013	2012	Evolució
Té certa xarxa social (coneix emprenedors)	32,3%	32,6%	Estable
Percep bones oportunitats per emprendre	18,1%	16,8%	Augmenta
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements per emprendre	50,7%	53,8%	Disminueix
La por del fracàs és un obstacle per emprendre	45.5%	48,5%	Disminueix
Pensa que la població catalana té esperit competitiu	26.4%	26,7%	Estable
Té intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	10,9%	14,1%	Disminueix
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la o per jubilació	1,75%	2,5%	Disminueix
Ha actuat com a inversor informal o com a *business angel*	3,9%	4,9%	Disminueix

TEA, taxa d'iniciatives que duen entre 0 i 3,5 anys en el mercat sobre la població de 18-64 anys resident a Catalunya	2013	2012	Evolució
TEA Total	6,6%	7,9%	Disminueix
TEA femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	4,8%	4,9%	Estable
TEA masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	8,3%	10,8%	Disminueix

Distribució de l'índex TEA, pres com a 100%	2013	2012	Evolució
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives d'ocupació)	28,0%	25,0%	Augmenta
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	66,8%	74,2%	Disminueix
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	5,3%	0,7%	Augmenta
TEA del sector extractiu o primari	1,5%	1,8%	Estable
TEA del sector transformador	20,6%	14,4%	Augmenta
TEA del sector de serveis a empreses	29,9%	32,1%	Disminueix
TEA del sector orientat al consum	48,0%	51,7%	Disminueix
TEA sense empleats	47,7%	55,0%	Disminueix
TEA d'1-5 empleats	40,9%	37,6%	Augmenta
TEA de 6-19 empleats	5,0%	6,2%	Disminueix
TEA de 20 i més empleats	6,5%	1,1%	Augmenta
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	19,7%	18,0%	Augmenta
TEA iniciatives sense competència en el seu mercat principal	12,9%	18,3%	Disminueix
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	15,1%	14,4%	Augmenta
TEA iniciatives que exporten més del 25%	12,1%	17,1%	Disminueix
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 empleats en 5 anys	17,5%	9,2%	Augmenta

Valoració mitjana dels experts de les condicions d'entorn (mínim 1–màxim 5)	2013	2012	Evolució
Finançament per a emprenedors	1,9	2,0	Estable
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i suport	2,5	2,3	Millora
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	2,2	2,5	Empitjora
Programes governamentals	3,1	2,9	Millora
Educació i formació emprenedora en l'etapa escolar	2,1	1,9	Millora
Educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar	2,7	2,6	Estable
Transferència d'R+D	2,4	2,5	Estable
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	3,0	2,9	Estable
Dinàmica del mercat intern	2,6	2,6	Estable
Barreres d'accés al mercat intern	2,4	2,4	Estable
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	3,6	3,4	Millora
Normes socials i culturals	2,5	2,6	Estable
Suport a l'emprenedoria femenina	3,2	3,2	Estable
Recolzament o a l'emprenedoria d'alt potencial de creixement	3,0	3,0	Estable
Valoració de la innovació des del punt de vista empresarial	3,0	3,0	Estable
Valoració de la innovació des del punt de vista del consumidor	3,6	3,4	Millora
Valoració de l'estat de la legislació sobre propietat intel·lectual	2,6	2,7	Estable

Taula 1.3. Quadre de comandament integral GEM Espanya 2013

Valors, actituds i aspiracions emprenedores en la població	2013	2012	Evolució
Té certa xarxa social (coneix emprenedors)	30,8%	31,1%	Disminueix
Percep bones oportunitats per emprendre	16,0%	13,9%	Augmenta
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements per emprendre	48,4%	50,4%	Disminueix
La por del fracàs és un obstacle per emprendre	47,7%	53,0%	Disminueix
Pensa que la població té esperit competitiu	26,1%	28,1%	Disminueix
Té intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	9,3%	12,0%	Disminueix
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la o per jubilació	1,9%	2,1%	Disminueix
Ha actuat com a inversor informal o com a *business angel*	3,2%	3,8%	Disminueix

TEA, taxa d'iniciatives d'entre 0 i 3,5 anys en el mercat sobre població de 18-64 anys resident a Espanya	2013	2012	Evolució
TEA total	5,2%	5,7%	Disminueix
TEA femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	4,2%	4,0%	Augmenta
TEA masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	6,2%	7,4%	Disminueix

Distribució del TEA, pres com a 100%	2013	2012	Evolució
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives d'ocupació)	29,2%	25,6%	Augmenta
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	66,8%	72,3%	Disminueix
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	4,0%	2,1%	Augmenta
TEA del sector extractiu o primari	3,5%	3,8%	Estable
TEA del sector transformador	14,9%	18,4%	Disminueix
TEA del sector de serveis a empreses	28,0%	25,7%	Augmenta
TEA del sector orientat al consum	53,6%	52,2%	Augmenta
TEA sense treballadors	52,2%	57,1%	Disminueix
TEA d'1-5 treballadors	39,6%	36,4%	Augmenta
TEA de 6-19 treballadors	5,1%	5,7%	Disminueix
TEA de 20 i més treballadors	3,1%	0,8%	Augmenta
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	14,7%	19,2%	Disminueix
TEA iniciatives sense competència en el seu mercat principal	11,2%	13,5%	Disminueix
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	12,0%	12,5%	Estable
TEA iniciatives que exporten més del 25%	9,3%	14,0%	Disminueix
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	14,9%	12,7%	Augmenta

Valoració mitjana dels experts de les condicions d'entorn (mínim 1-màxim 5)	2013	2012	Evolució
Finançament per a emprenedors	1,79	2,06	Empitjora
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i suport a aquesta	2,34	2,68	Empitjora
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	2,01	2,60	Empitjora
Programes governamentals	3,05	2,79	Millora
Educació i formació emprenedora etapa escolar	1,37	1,53	Empitjora
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	2,25	2,34	Empitjora
Transferència d'R+D	2,19	2,34	Empitjora
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	2,53	3,05	Empitjora
Dinàmica del mercat intern	2,14	2,79	Empitjora
Barreres d'accés al mercat intern	2,28	2,46	Empitjora
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	3,91	3,98	Estable
Normes socials i culturals	2,11	2,35	Empitjora
Suport a l'emprenedoria femenina	2,91	3,13	Empitjora
Suport a l'emprenedoria d'alt potencial de creixement	2,72	2,92	Empitjora
Valoració de la innovació des del punt de vista empresarial	2,86	2,79	Millora
Valoració de la innovació des del punt de vista del consumidor	3,97	3,47	Millora
Valoració de l'estat de la legislació de propietat intel·lectual	2,61	2,52	Millora

Taula 1.4. Quadre de comandament integral GEM Barcelona 2013

Valors, actituds i aspiracions emprenedores en la població	2013	2012	Evolució
Té certa xarxa social (coneix emprenedors)	32,4%	28,9%	Augmenta
Percep bones oportunitats per emprendre	18,5%	16,4%	Augmenta
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements per emprendre	49,3%	51,1%	Disminueix
La por del fracàs és un obstacle per emprendre	45,3%	48,7%	Disminueix
Pensa que la població catalana té esperit competitiu	28,0%	27,2%	Estable
Té intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	11,5%	13,5%	Disminueix
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la o per jubilació	1,70%	2,2%	Disminueix
Ha actuat com a inversor informal o com a *business angel*	4,0%	4,5%	Disminueix

TEA, taxa d'iniciatives d'entre 0 i 3,5 anys al mercat sobre població de 18-64 anys a Barcelona	2013	2012	Evolució
TEA total	6,6%	6,5%	Estable
TEA femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,7%	3,9%	Augmenta
TEA masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	7,8%	9,1%	Disminueix

Distribució del TEA, pres com a 100%	2013	2012	Evolució
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives d'ocupació)	30,2%	29,9%	Estable
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	64,8%	68,9%	Disminueix
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	5,0%	1,2%	Augmenta
TEA del sector extractiu o primari	0,0%	0,8%	Estable
TEA del sector transformador	16,2%	11,2%	Augmenta
TEA del sector de serveis a empreses	33,9%	35,1%	Disminueix
TEA del sector orientat al consum	49,9%	52,9%	Disminueix
TEA sense treballadors	44,3%	59,0%	Disminueix
TEA d'1-5 treballadors	44,2%	32,8%	Augmenta
TEA de 6-19 treballadors	4,8%	6,1%	Disminueix
TEA de 20 i més treballadors	6,8%	2,0%	Augmenta
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	20,2%	16,5%	Augmenta
TEA iniciatives sense competència en el seu mercat principal	15,2%	16,2%	Disminueix
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	16,1%	14,2%	Augmenta
TEA iniciatives que exporten més del 25%	14.0%	17,8%	Disminueix
TEA iniciatives amb expectativa de més 5 treballadors en 5 anys	19,3%	9,7%	Augmenta

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

L'estudi dels factors que incideixen en la decisió de posar en marxa una iniciativa emprenedora és un dels temes que tradicionalment ha despertat més interès entre els investigadors (Shapero, 1982; Ajzen, 1991; Krueger i Brazeal, 1994; Veciana, 2002; Arenius i Minniti, 2005).

En la literatura hi ha força treballs que desenvolupen models sobre el comportament emprenedor, ja sigui com a funció de creences (Ajzen, 1991) o del potencial emprenedor d'una persona (Krueger i Brazeal, 1994), que Veciana (2002) adapta i amplia; o el model de Gnyawali i Fogel (1994), que entronca amb el de Shapero (1982), en el qual la decisió de crear una empresa deriva de les percepcions de ser desitjable i viable.

Així, s'ha constatat que la decisió d'emprendre depèn de múltiples factors. Alguns són externs a l'emprenedor, com la conjuntura econòmica, la legislació i les polítiques governamentals o les mesures de suport. D'altres depenen més del mateix emprenedor, com els valors, les percepcions i les aptituds. En qualsevol cas, tots acaben afectant, amb més o menys intensitat, la probabilitat de crear una empresa.

Seguint el model de Gnyawali i Fogel (1994), entre els factors que condicionen la decisió de crear una empresa destaquen (figura 2.1): si es perceben oportunitats; si es considera que es tenen les habilitats, els coneixements i l'experiència per posar en marxa un nou negoci i gestionar-lo; i la predisposició a crear una empresa, que, al seu torn, depèn d'una sèrie de factors econòmics[1] i, fonamentalment, socioculturals. L'evidència empírica confirma que els factors esmentats, majorment vinculats amb les percepcions de l'emprenedor, tenen un impacte altament significatiu en la seva decisió de crear una empresa (Capelleras *et al.*, 2013)

El projecte GEM analitza la major part d'aquests factors. En els pròxims apartats se'n desenvoluparan tres: la percepció d'oportunitats, la possessió d'habilitats per crear i gestionar una empresa i els factors socioculturals, tant en relació amb la població involucrada en el procés emprenedor com amb aquella que no ho està, així com per a Catalunya, la resta d'Espanya (RE) i la resta de països de la UE (RUE)[2] que es consideren "economies basades en la innovació".

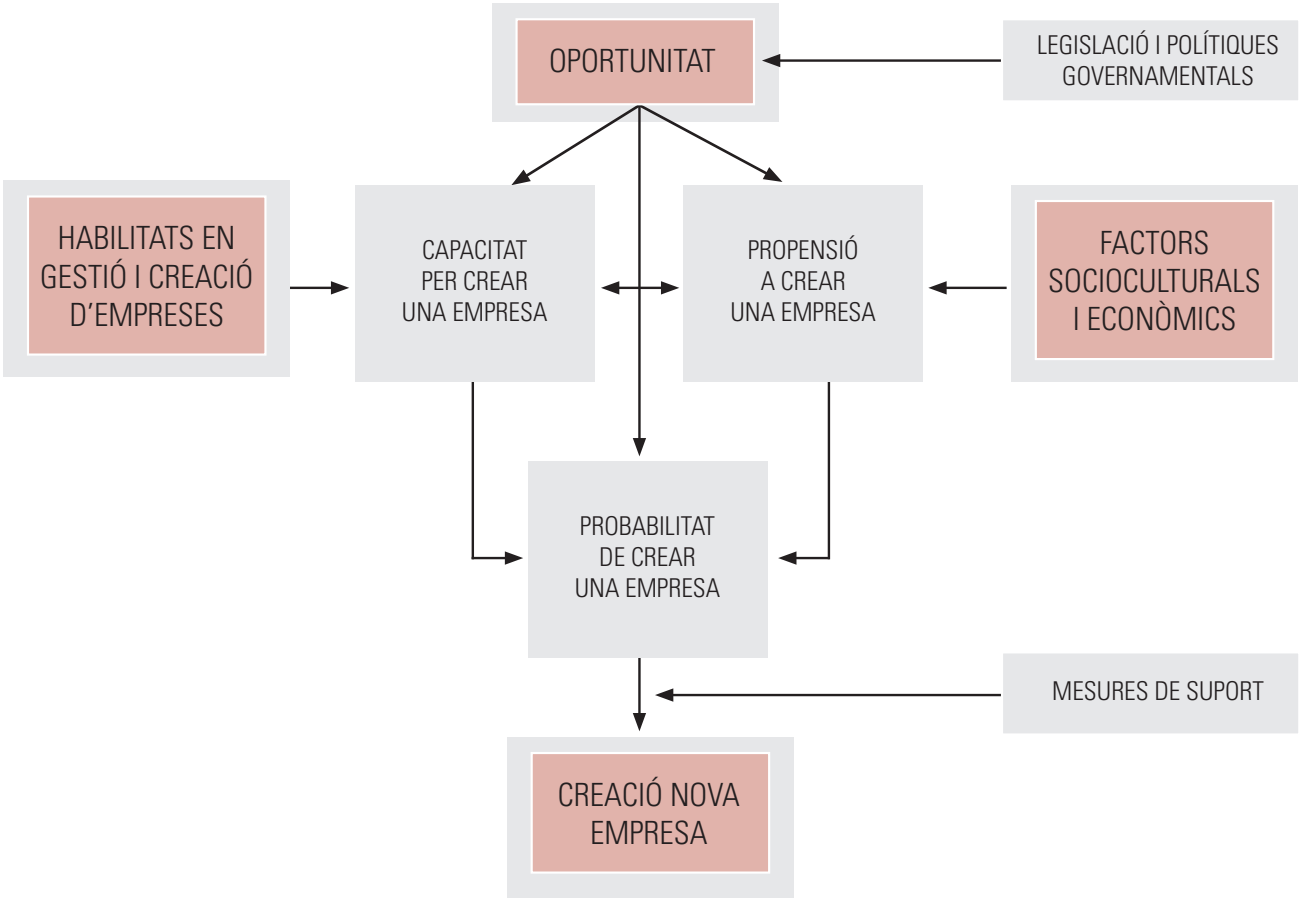
---

[1] Com que a la població catalana no se li pregunta directament per aspectes de conjuntura econòmica del país, els factors econòmics que condicionen l'activitat emprenedora es tractaran en l'apartat 6 d'aquest treball, molt rellevants en un any de recessió com ho ha estat el 2013.

[2] Al llarg de l'estudi utilitzarem les abreviatures següents: RE per referir-nos a la "resta d'Espanya", és a dir, Espanya sense Catalunya; i REU, com a abreviatura de països de la resta de la Unió Europea (sense Espanya) amb economies basades en la innovació.

Una de les fortaleses del projecte GEM és que permet comparar l'activitat emprenedora entre diferents països. No obstant això, a causa de les diferents característiques dels seus entorns, de vegades, és recomanable classificar-los en diversos grups. Així, el *World Economic Forum* ho fa en tres grans categories que reflecteixen els seus diferents estadis de desenvolupament econòmic: economies basades en factors de producció, economies basades en l'eficiència i economies basades en la innovació; Espanya, i per tant Catalunya, estan situades en aquesta última categoria amb la majoria dels països europeus, països nord-americans i alguns països de l'est asiàtic. En endavant, quan es compari Catalunya amb resta de la UE es comparà precisament amb el conjunt de països de la UE que són considerats "economies basades en la innovació".

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



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

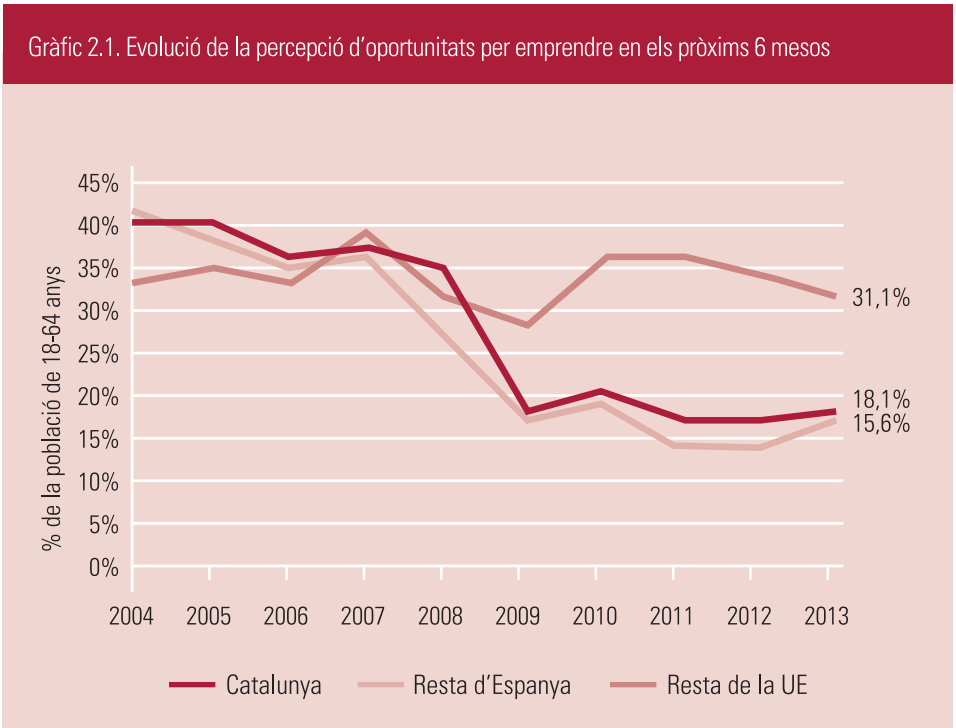
El procés emprenedor parteix de la identificació d'una oportunitat de negoci. El percentatge de persones de 18-64 anys que percep bones oportunitats per emprendre en els sis mesos posteriors al moment de l'entrevista és del 18,1%, per sobre de la RE (15,6%), però molt per sota de la RUE (31,1%) (gràfic 2.1).

Es pot assenyalar que des del 2008 s'ha produït una caiguda de gairebé vint punts en la percepció d'oportunitats tant a Catalunya com a la RE, amb valors inferiors a la meitat dels previs. Aquest resultat es pot atribuir en gran part a la percepció desfavorable que la població ha tingut sobre la situació econòmica.

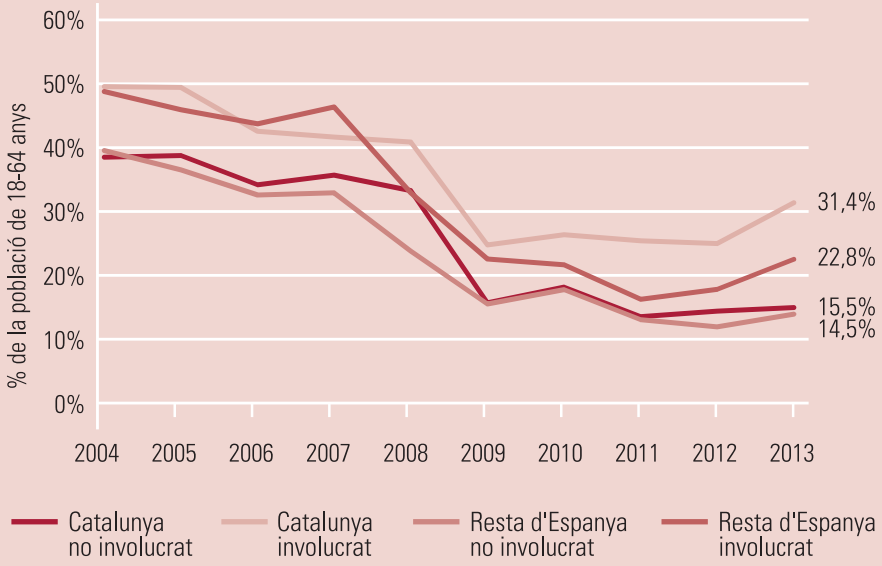
No obstant això, Catalunya apunta una lleugera recuperació aquests dos últims anys després de tocar fons el 2011 (16%), amb increments d'un 5% el 2012 i d'un 8% el 2013.

La percepció d'oportunitats varia molt depenent de si la persona està o no involucrada en el procés emprenedor. El 31,4% de la població implicada percep oportunitats per emprendre algun negoci, mentre que aquesta proporció cau just a la meitat, 15,5%, per als no implicats (gràfic 2.2).

Gràfic 2.1. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos



Gràfic 2.2. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



Un altre dels factors rellevants per aprofitar l'oportunitat en el moment en què es presenta, tant per a la creació del negoci com per al creixement d'aquest, és la percepció que es tenen els coneixements i habilitats necessaris per a això.

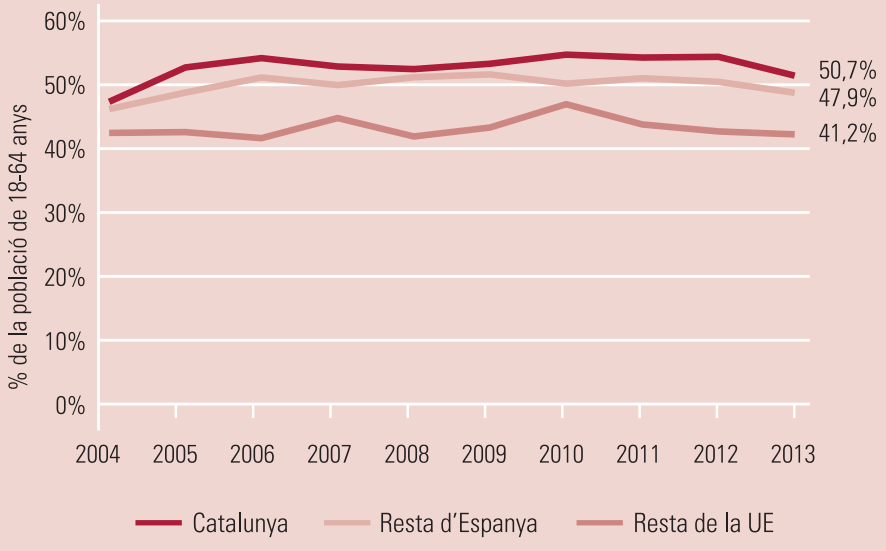
En aquest sentit, si bé les actituds i les motivacions de l'emprenedor són rellevants per al creixement, els seus coneixements i, en concret, el seu nivell d'habilitats directives, sembla que encara ho és més. Les investigacions en diversos països posen de manifest que el creixement de les empreses creades de nou depèn en gran manera de les habilitats directives de l'empresari, tant de les que tenia abans de crear la seva empresa com de les que hagi pogut adquirir a través de la seva experiència en la direcció de la nova empresa (Baum *et al.*, 2001; Colombo i Grilli, 2005 i 2010).

La meitat de la població adulta entrevistada declara tenir habilitats i capacitats per emprendre, tant a Catalunya (50,7%), com a la RE (47,9%), i se situa per sobre de la mitjana de la RUE (41,2%), tot i que experimenta un lleuger descens (6%) respecte el 2012 (gràfic 2.3). En aquesta sèrie es pot apreciar com al llarg dels anys aquest autoreconeixement d'aptituds de la població de Catalunya es manté uns deu punts superior respecte al de la REU.

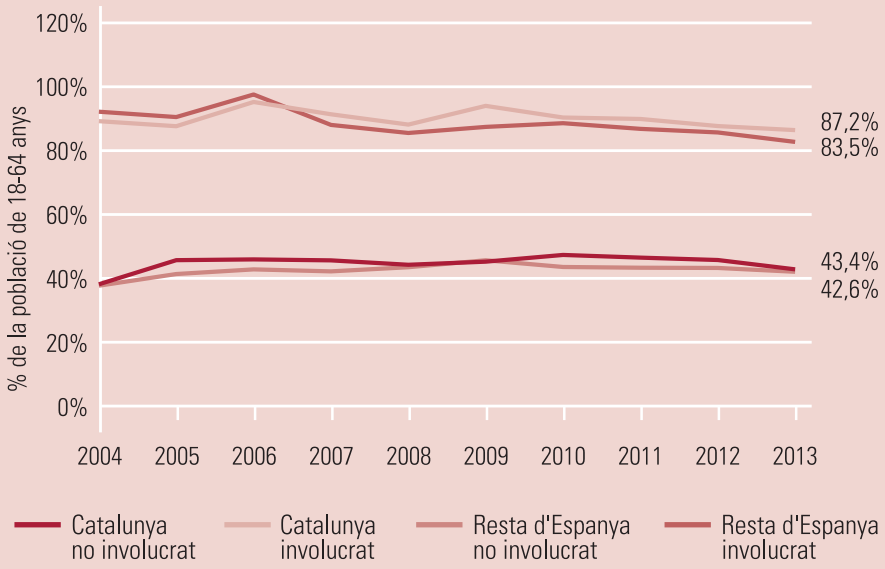
El sistema educatiu, la capacitació laboral i altres activitats formatives han pogut tenir el seu efecte en aquests resultats sobre l'elevada percepció d'autoeficàcia. Ara bé, és interessant remarcar que, en edicions anteriors del projecte GEM Catalunya, quan s'ha preguntat als experts per la interpretació d'aquests resultats, la majoria ha indicat que són percepcions esbiaixades, fruit d'una elevada autoestima. Això pot tenir efectes perillosos per a la viabilitat a llarg termini de les empreses que creïn aquestes persones, ja que, atès que consideren que posseeixen les aptituds, són empresaris menys propensos a l'aprenentatge, a la formació o a complementar els seus equips per fer front a les mancances o debilitats del projecte emprenedor.

Novament la percepció de possessió de coneixements i habilitats varia molt segons si s'hi està involucrat (87,2%) o no (43,4%); les sèries en aquests últims deu anys es mostren com a força estables (gràfic 2.4). Aquest resultat tendeix a reflectir el fet que els individus emprenedors tenen una major confiança en les seves pròpies habilitats per posar en marxa un negoci que la resta de la població.

Gràfic 2.3. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre



Gràfic 2.4. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



2.2 Percepció de la població catalana sobre factors socioculturals i la seva influència en l'emprenedoria

Ja s'ha assenyalat anteriorment que la decisió de crear una empresa i, per tant, la taxa d'activitat emprenedora depèn de diversos factors, entre els quals destaquen els socioculturals, a saber:

- Si coneix empresaris i models de referència.
- Si el temor al fracàs suposa un fre a la creació d'empreses.
- Si li agradaria que tot el món tingués un nivell de vida similar ("equitat en els estàndards de vida").
- Si es considera que començar un negoci és una opció professional atractiva.
- Si l'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi i el reconeixement social.
- Si en els mitjans de comunicació, sovint, apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris exitosos (i ètics).

Una de les formes d'adquirir coneixements és l'aprenentatge per mitjà de l'experiència d'altres persones (*vicarious learning*). Per tant, es produeix un aprenentatge empresarial mitjançant l'experiència indirecta o el coneixement i l'observació del comportament d'altres d'emprenedors. Generalment, serà més fort com més pròs-

xims siguin. Per tant, l'existència a la xarxa social de persones que hagin creat i/o gestionin la seva pròpia empresa pot influir sobre la desitjabilitat i la credibilitat de l'opció d'esdevenir empresari. D'allà la importància dels models de referència i de les històries d'èxit.

El coneixement d'empresaris també és rellevant des de la perspectiva que s'incrementa el seu capital relacional, els permet aprendre (Nahapiet i Ghoshal, 1998) i aconseguir recursos a l'interior de les seves xarxes (Arenius, 2002; Greve i Salaff, 2003).

Al gràfic 2.5 es mostra l'evolució de la percepció de l'existència de models de referència a Catalunya, la RE i la RUE en el període 2004-2013. Mentre que fa deu anys la diferència entre Catalunya i la RE respecte a la REU era entorn de deu punts, actualment els valors són similars (Catalunya: 32,3%, RE: 30,5% i RUE: 31,2%) i amb petites variacions respecte al 2012 (-1%, -1% i -5%, respectivament). Encara que aquesta convergència, a diferència de la que es va produir el 2008, és deguda, fonamentalment, a la disminució de les qualificacions de la RUE durant els tres últims anys.

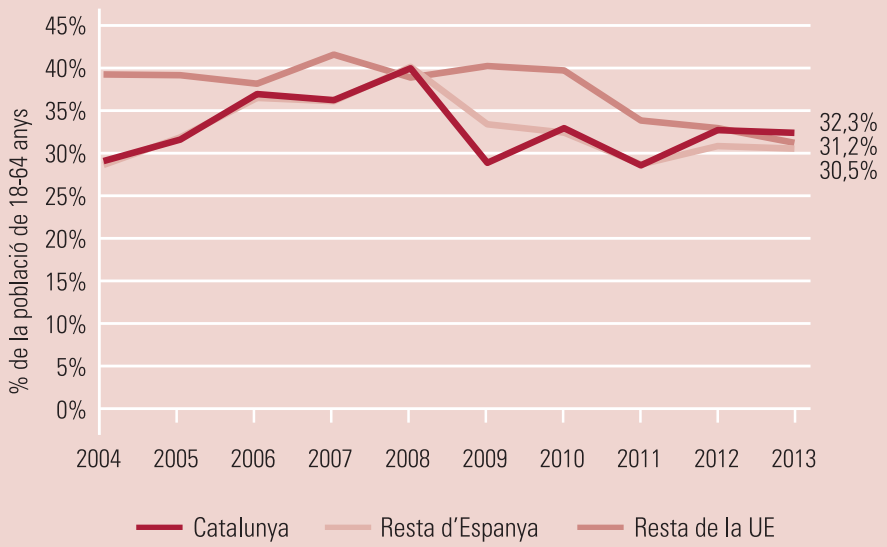
Aquestes dades són rellevants, ja que l'existència de models de referència sol ser un dels factors que més reforça les percepcions de les persones pel que fa a l'emprenedoria. Generalment, quan algú pròxim al cercle social ha tingut èxit en un negoci o empresa, es percep com a més versemblant que hom també ho pugui aconseguir.

Novament les diferències no es detecten per zones geogràfiques sinó entre involucrats i no involucrats. La valoració dels primers és pràcticament el doble que la dels segons, tant a Catalunya (50,3% davant el 28,8%) com a la RE (50,7% davant el 27,5%) (gràfic 2.6).

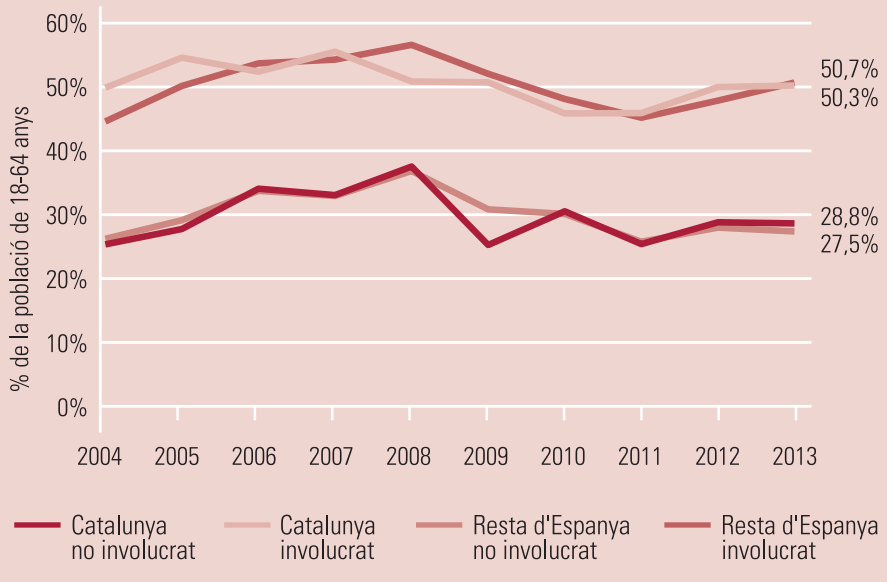
D'altra banda, la por del fracàs és un fre a la creació d'empreses a causa de la poca separació, almenys en molts dels països europeus, entre risc personal i risc del negoci, de manera que, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor quedi estigmatitzat. Ho és a Catalunya en un 45,5% (amb una disminució del 6% respecte el 2012), encara que menys que a la RE (48,1%) i a la RUE (46,9%). Destacar la convergència de les tres mitjanes, especialment pel creixement de la RUE durant aquests tres últims anys, i que a la RE sempre ha estat més present que als altres territoris analitzats (gràfic 2.7).

S'ha d'assenyalar que són les persones que no estan involucrades les que tenen més por de ser estigmatitzades pel fracàs d'un possible negoci. Novament, les diferències més grans es detecten entre els involucrats (32,2%) i qui no ho estan (48,1%), amb tot aquest temor s'ha vist incrementat en els primers des del 2004, any en què el valor era del 18,9% (gràfic 2.8).

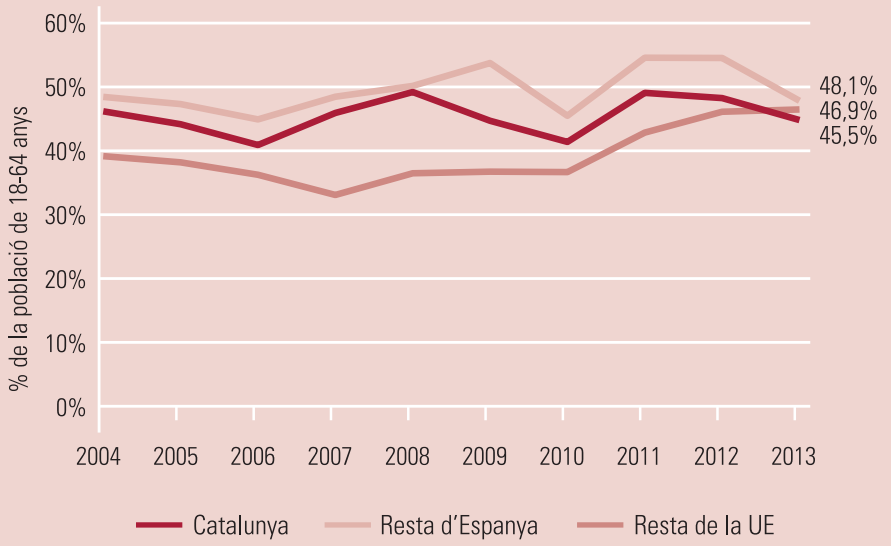
Gràfic 2.5. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència



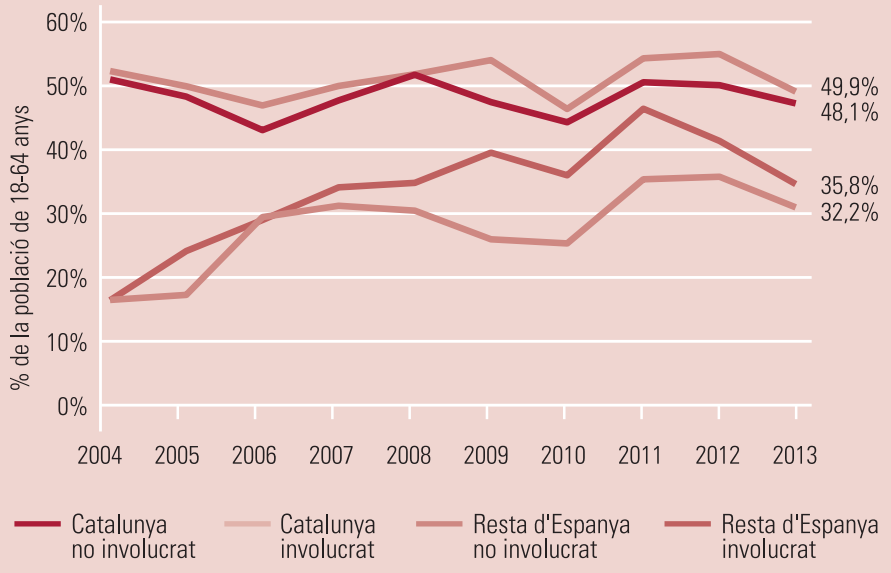
Gràfic 2.6. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



Gràfic 2.7. Evolució de la percepció de la por del fracàs com un obstacle per emprendre



Gràfic 2.8. Evolució de la percepció de la por del fracàs com un obstacle per emprendre depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



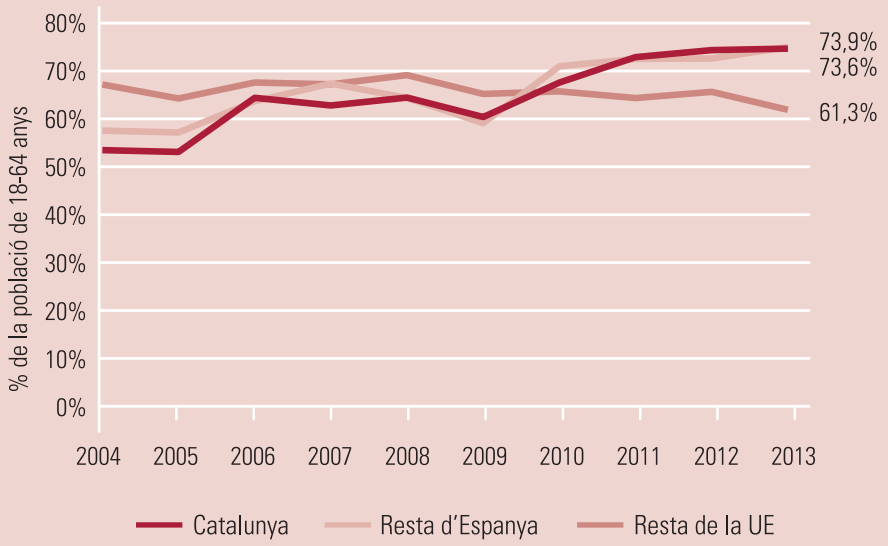
La percepció sobre la necessitat d'equitat en els estàndards de distribució de la renda o nivell de vida en la societat també condiciona la intenció d'emprendre. De vegades, en comptes de presentar l'indicador anterior, s'utilitza seu complementari (100% menys el percentatge sobre l'equitat dels estàndards de vida) com a indicatiu de l'esperit competitiu de la població.

Precisament la crisi del mercat de treball i el seu impacte en la renda de les famílies ha provocat que Espanya hagi experimentat un dels majors increments de la desigualtat de l'OCDE (2014). Es xifra en uns 2.600€ la pèrdua mitjana d'ingressos experimentada per les llars espanyoles entre 2008 i 2012. La dramàtica disminució de l'ingrés disponible reflecteix igualment la disparitat de la protecció dels aturats, atès que la taxa de desocupació espanyola és 2,5 vegades superior a la mitjana de la UE i presenta un fort augment de l'atur de llarga durada amb el consegüent risc per a les famílies de trobar-se en situació de pobresa.

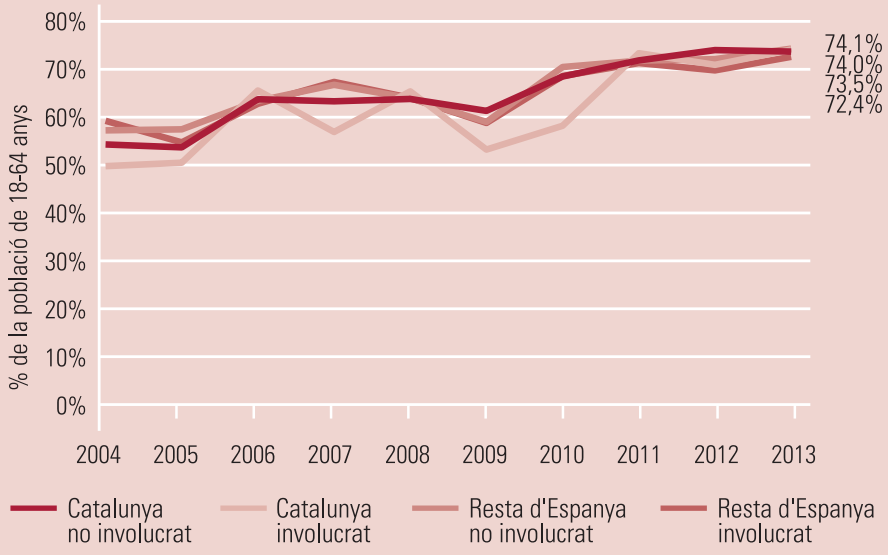
Aquesta situació ha provocat que a Catalunya, de manera similar a Espanya, aquest indicador hagi augmentat catorze punts percentuals de l'any 2009 al 2012. El 2013 a Catalunya i Espanya s'ha mantingut pràcticament igual el 2012, mentre que a la RUE ha disminuït un 6% i s'ha situat en el 61,3% (gràfic 2.9).

És interessant assenyalar que aquesta percepció és molt més estable en les persones no involucrades en iniciatives emprenedores que en les que sí ho estan, amb tot aquests tres últims anys convergeixen totes elles en valors similars, tant a Catalunya com a la resta d'Espanya (gràfic 2.10).

Gràfic 2.9. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida



Gràfic 2.10. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora

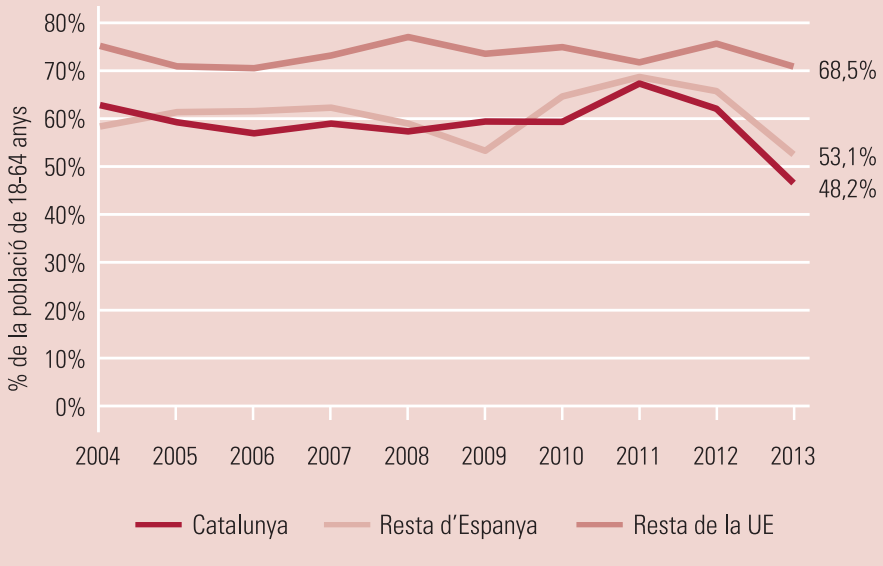


El prestigi i el reconeixement social associats a la creació d'empreses poden actuar com a factor de motivació rellevant, influint sobre el cost d'oportunitat d'esdevenir empresari. L'evolució de l'opinió que emprendre brinda estatus social i econòmic a Catalunya i a la resta d'Espanya sempre ha estat aproximadament deu punts per sota d'Europa, diferència que s'ha vist eixamplada aquests dos últims anys fins als vint punts, en el cas de Catalunya (48,1% davant el 68,5% de la REU), que ha experimentat aquest any un descens del 21%. Similars puntuacions obté la RE, 53,1%, amb un descens respecte l'any anterior del 17% (gràfic 2.11).

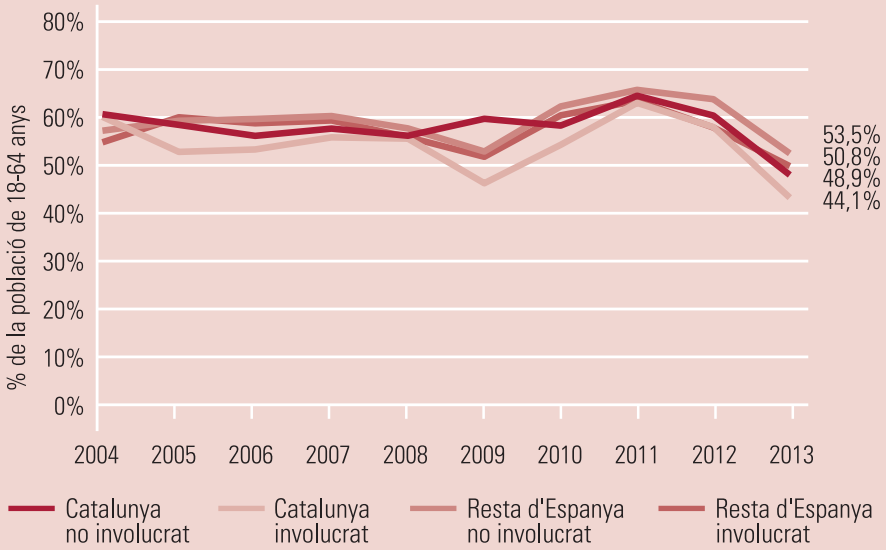
La proliferació de notícies negatives, especialment de corrupció, que s'associen indiscriminadament amb directius, empresaris i polítics, pot ser una de les causes d'aquest fort retrocés. D'altra banda, la profunditat i durada de la crisi ha determinat que moltes empreses s'hagin vist abocades al concurs de creditors, amb el desprestigi que això suposa. Precisament, el nombre de concursos de creditors que es van presentar a Espanya el 2013 va assolir un nou màxim històric amb 10.949, que va representar un increment del 6,4% respecte el 2012. Catalunya amb 2.114, el 19,3% del total, va ser la comunitat autònoma on es va presentar el nombre més elevat de concursos.

Potser per aquests motius, precisament en qui més ha minvat, en relació amb l'any anterior, la valoració que emprendre proporciona estatus social i econòmic és en aquells que ja estaven involucrats en el procés emprenedor de la província de Barcelona (-27%, fins a quedar-se en un 42,7%) i de Catalunya (-25%, que obté un 44,1%), davant un 14% a la RE (50,8%) (gràfic 2.12).

Gràfic 2.11. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic

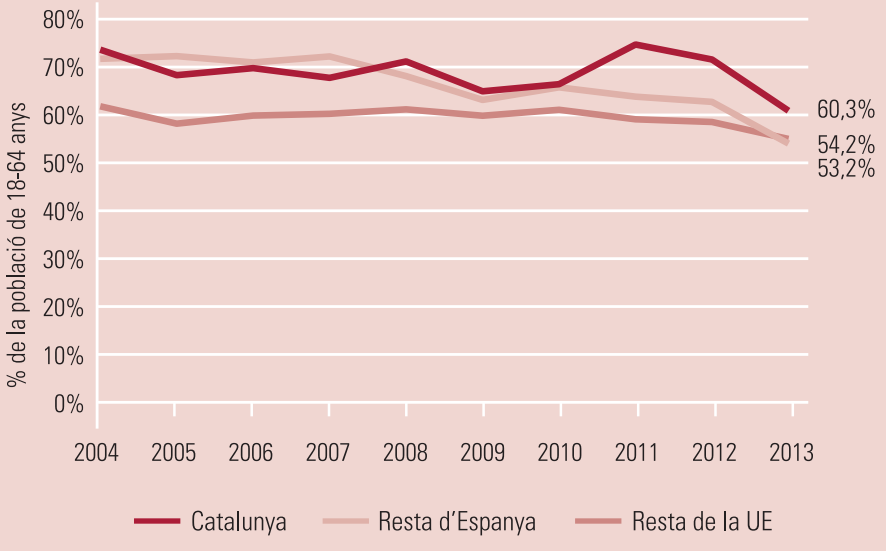


Gràfic 2.12. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora

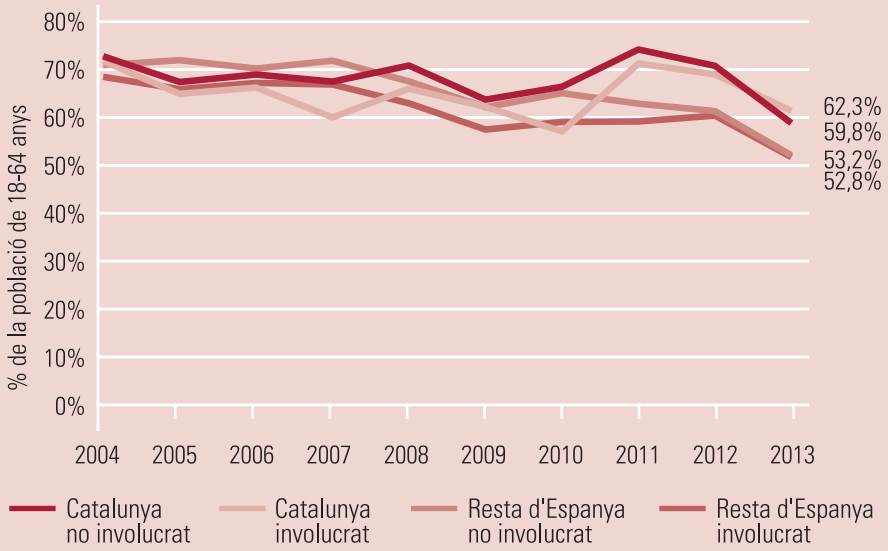


Lligada a la disminució del prestigi social associat amb el fet de ser empresari, hi ha també la caiguda, respecte el 2012, de la percepció que emprendre és una bona opció professional a Catalunya (-16%), a la RE (-14%) i a la RUE (-6%). A Catalunya assoleix el valor més baix (60,3%) en aquests últims deu anys, i és d'un 62,3% per als no involucrats (gràfics 2.13 i 2.14).

Gràfic 2.13. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional



Gràfic 2.14. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



Finalment, un altre dels factors que influeix és si en els mitjans de comunicació, sovint, apareixen notícies sobre negocis i/o empresaris reeixits (i ètics). En contraposició amb el que s'ha exposat en punts anteriors, el 2013 el 52% de la població catalana enquestada tenia la percepció que, sovint, es publiquen notícies sobre l'èxit de noves empreses en els mitjans de comunicació, qualificació superior a la de la RE (44.4%) i la RUE (49,7%), fet que succeeix per segon any consecutiu (gràfic 2.15).

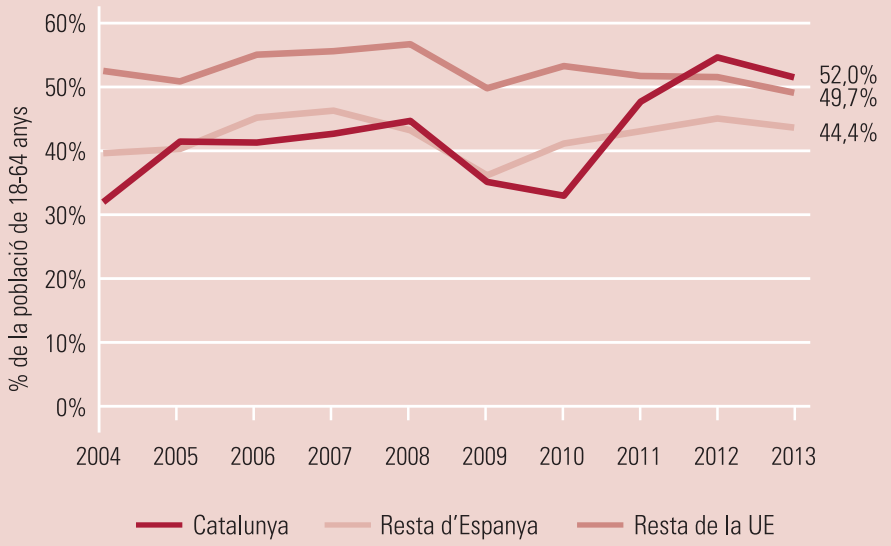
El més rellevant és el fort canvi de tendència en els últims tres anys a Catalunya, des del 2010, un dels anys amb una valoració menor (34,1%), fins a l'esmentat 52% del 2013. La tasca d'alguns programes de mitjans de comunicació per emetre també notícies positives d'emprenedors, les d'emprenedors vinculats a esdeveniments de gran repercussió com el *Mobile World Congress*, entre d'altres, poden haver provocat aquesta millora.

Alguns dels experts també han indicat que, fruit de la sensibilització i formació que es du a terme en diferents àmbits sobre emprenedoria (incloses també la social i la que adopta la forma de cooperativa), la població detecta més que abans aquestes notícies en els mitjans de comunicació. Per exemple, el visionat del vídeo "*Un dia Co-*" en una recent presentació pública d'*aracoop*[3] va provocar que molts dels assistents fossin conscients que l'economia social i cooperativa els envolta positivament en molts dels esdeveniments que els succeeixen diàriament.

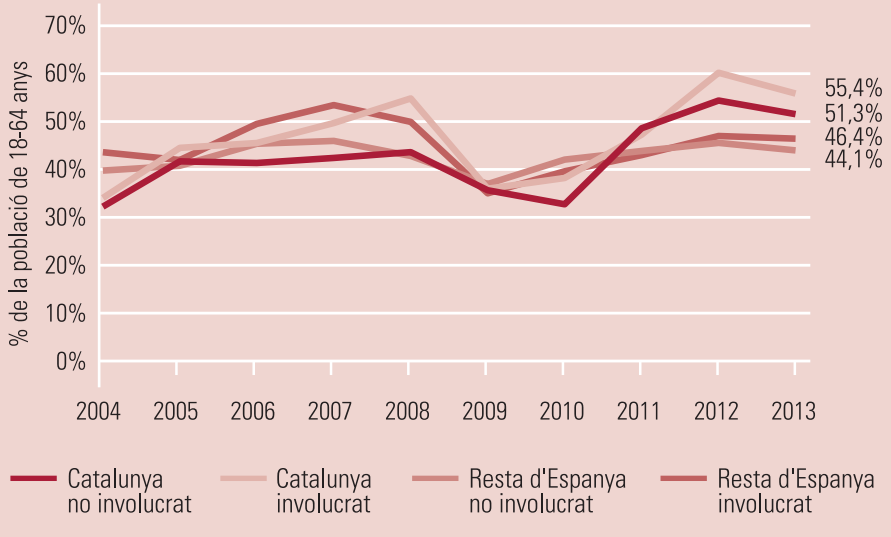
[3] Programa marc de cooperació públicoprivada promogut pel Departament d'Empresa i Ocupació amb la participació activa de més de 80 institucions públiques i privades implicades en la creació i el creixement d'empreses d'economia social i cooperativa.

A tots els territoris, les persones involucrades perceben les notícies positives en un percentatge una mica superior que les que no ho estan. En la línia que s'apuntava en el paràgraf anterior, les detecten més, són més sensibles davant d'aquestes i no els passen desapercebudes (gràfic 2.16).

Gràfic 2.15. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació



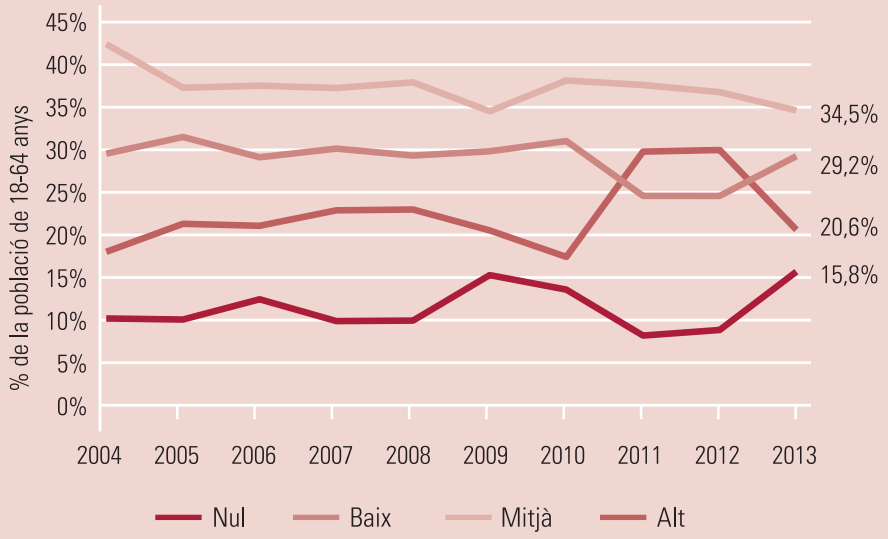
Gràfic 2.16. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora



Finalment, assenyalar que el projecte GEM ha dissenyat un índex que permet conèixer l'impacte de la cultura de suport a l'emprenedoria en cada territori[4]. L'índex estimat el 2013 mostra una disminució respecte el 2012, tant a Catalunya com a la RE (gràfic 2.17).

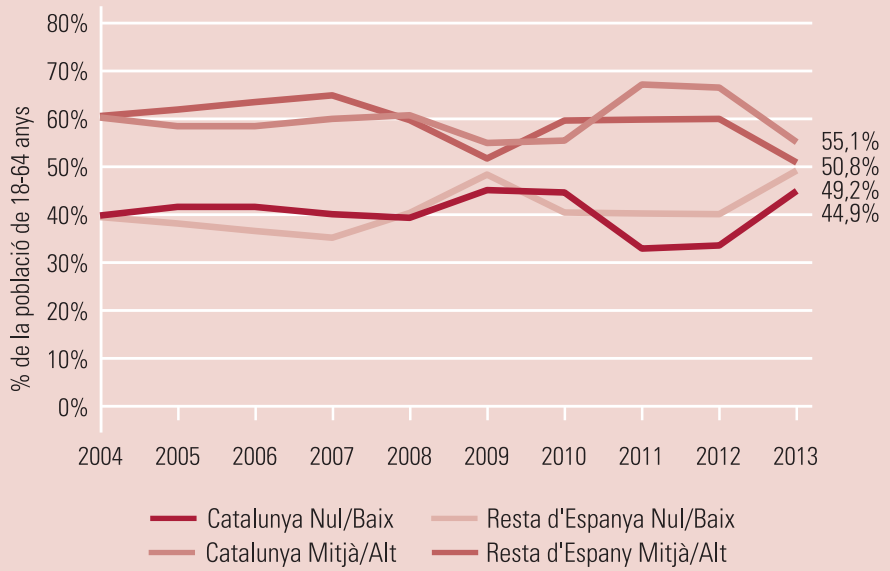
Al gràfic 2.18, per facilitar la comparació, s'han unit el suport nul amb el baix i el suport mitjà amb l'alt. A Catalunya, respecte el 2012, aquest últim índex ha caigut un 17% (-15% a la RE) i el primer ha augmentat un 34% (23% a la RE).

Gràfic 2.17. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria



[4] L'esmentat índex és fruit de la combinació dels resultats de tres variables: si emprendre és una bona opció professional; si proporciona estatus social i econòmic; i sobre la seva difusió en els mitjans de comunicació. L'índex té en compte quatre categories: "Nul" = % de la població que no va respondre afirmativament a cap de les tres preguntes; "Baix" = % de la població que va respondre afirmativament a una de les tres preguntes; "Mitjà" = % de la població que va respondre afirmativament a dues de les tres preguntes; "Alt" = % de la població que va respondre afirmativament a les tres preguntes.

Gràfic 2.18. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya i la resta d'Espanya



2.3 'Benchmarking' internacional i per comunitats autònomes sobre els valors, percepcions i aptituds per emprendre

Tal com s'ha assenyalat anteriorment, un dels punts forts d'aquest projecte és que permet la comparació entre diferents territoris. Malgrat que en els apartats anteriors ja hem introduït els resultats de la resta d'Espanya i de la resta de països de la UE per tenir una millor perspectiva a l'hora d'interpretar les dades de Catalunya, a continuació es presenta el posicionament de Catalunya respecte a la mitjana de les diferents economies i després es comparen les dades de l'activitat emprenedora amb la d'aquells països que pertanyen a economies avançades (taula 2.1 i gràfics 2.22 i 2.23).

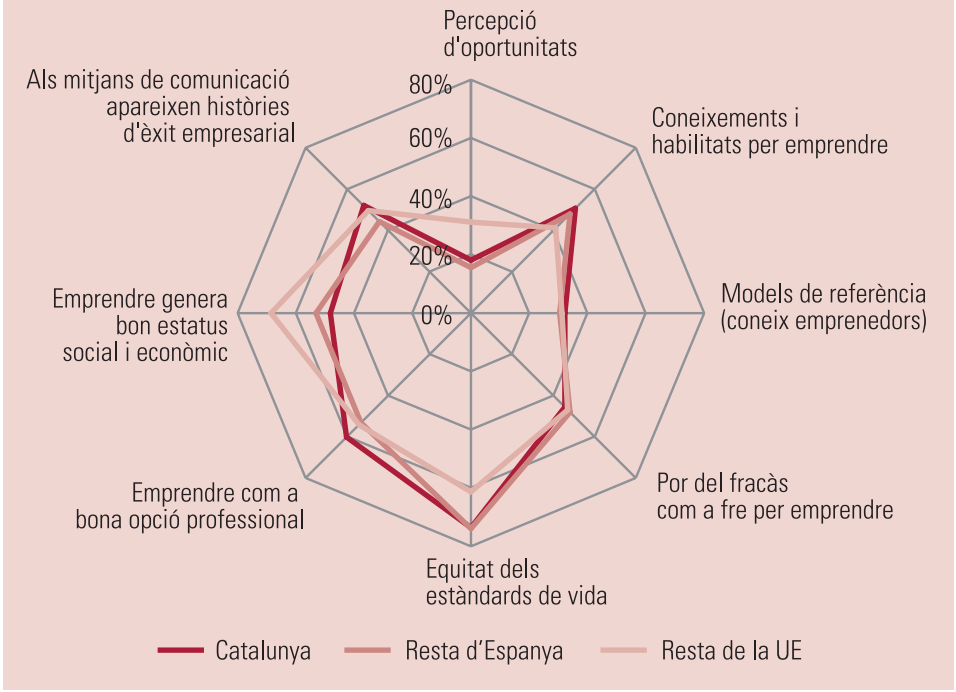
El gràfic 2.19 resumeix les percepcions, els valors i les aptituds dels catalans respecte a Espanya i a la resta de països de la UE, ja comentats detalladament, en els dos apartats anteriors:

- Catalunya és un país on, actualment, la percepció d'oportunitats és baixa, gairebé la meitat que a la resta de la UE.
- Amb una percepció alta respecte a les seves competències per emprendre.

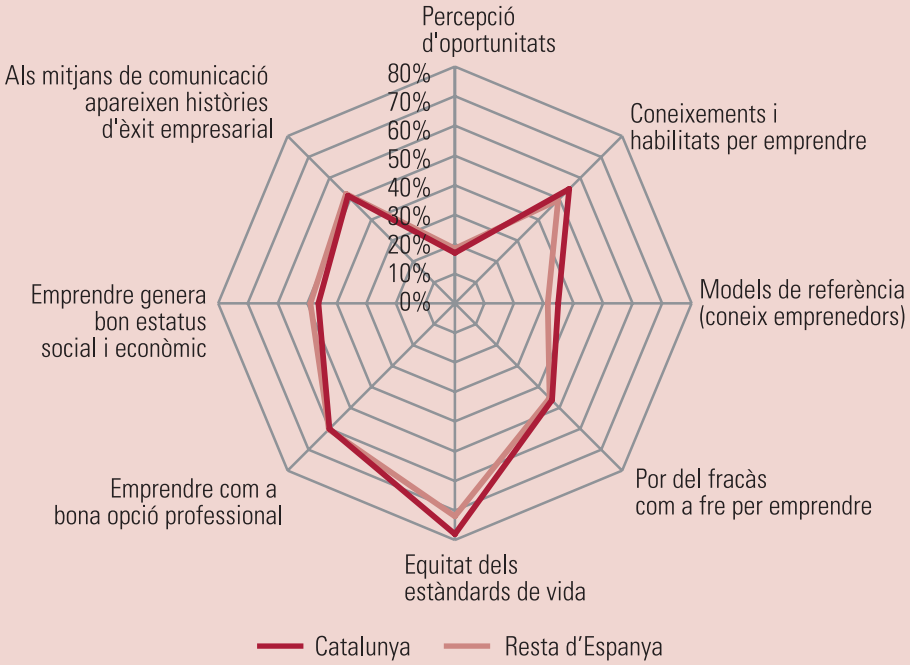
- I amb uns condicionaments socioculturals per als quals, malgrat que emprendre es considera una bona opció professional i que en els mitjans de comunicació apareixen històries d'èxit empresarials, encara no es considera que generi bon estatus social i econòmic; i la por del fracàs és un fre a emprendre nous negocis, especialment per als no involucrats.

No hi ha diferències significatives entre les percepcions de les persones de Barcelona i les de la resta de Catalunya (gràfic 2.20).

Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte a Espanya i a la resta de països GEM de la UE impulsats per la innovació



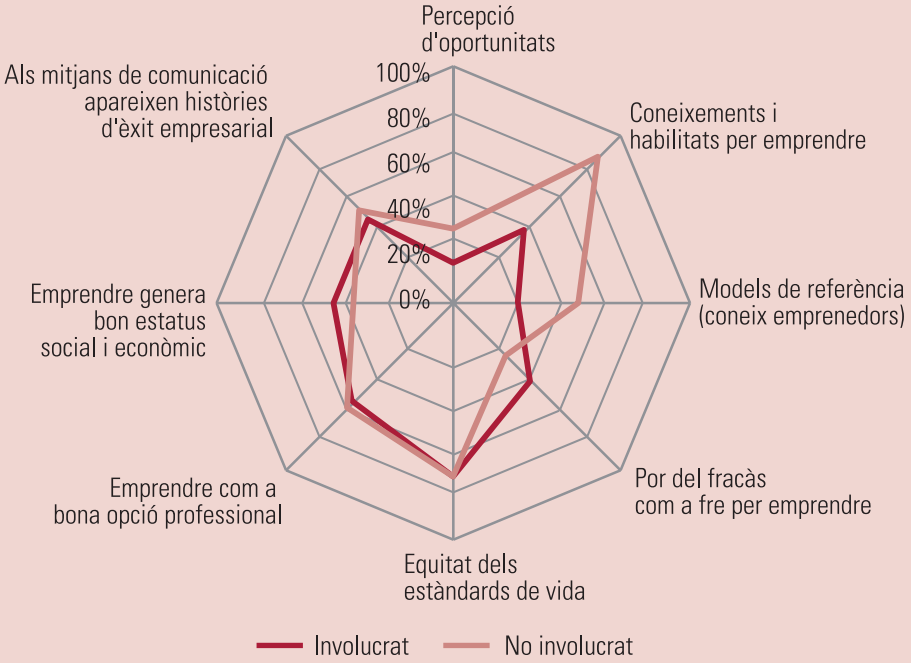
Gràfic 2.20. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte a les persones de la resta de Catalunya



El gràfic 2.21 presenta el resum de resultats de les mateixes variables segons que la persona estigui involucrada o no en qualsevol fase del procés emprenedor. Sobre això, es pot destacar que els individus que estan efectivament involucrats en comparació amb la resta de la població:

- Perceben més l'existència d'oportunitats en l'entorn.
- Tenen una confiança més gran en les seves habilitats per emprendre.
- Coneixen altres emprenedors en una proporció més gran.
- Tenen menys por del fracàs.

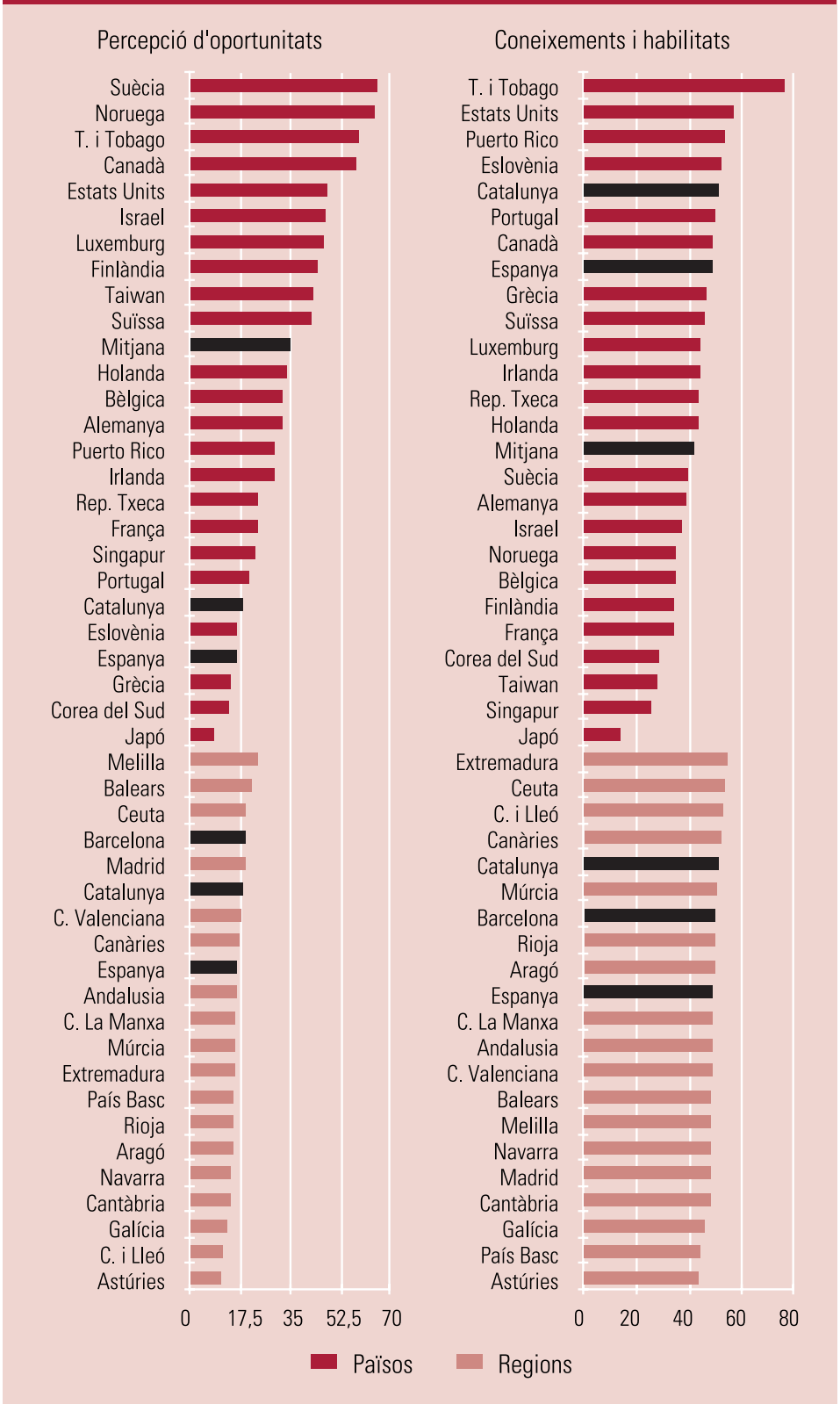
Gràfic 2.21. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor



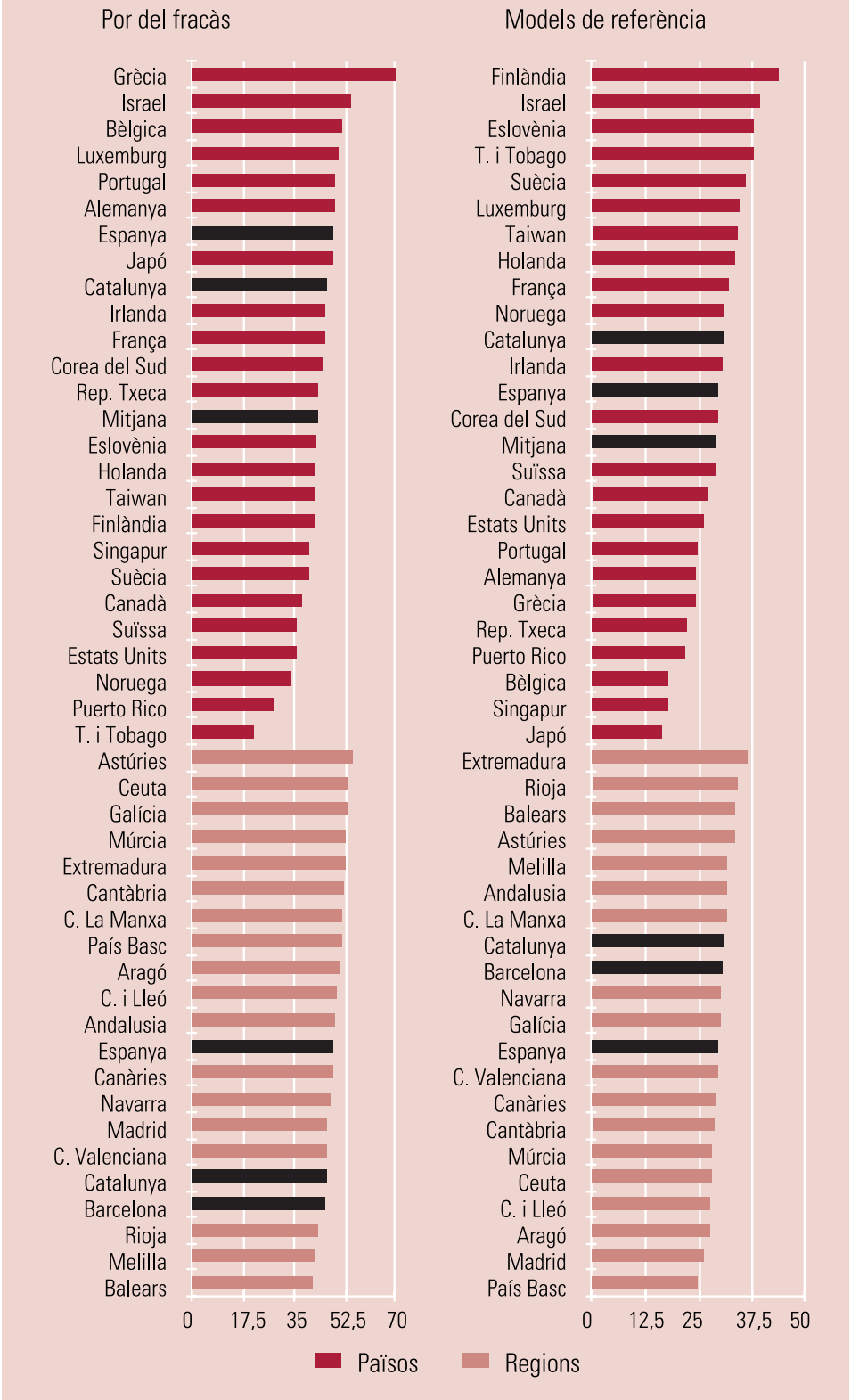
Taula 2.1. Percepcions, valors i aptituds per emprendre de la població adulta el 2013 per tipus d'economia

		Percepcions de la població adulta sobre els seus valors i aptituds per emprendre		Percepcions de la població adulta sobre la cultura i la seva influència en l'emprenedoria					
		Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por del fracàs com a obstacle per emprendre	Models de referència	Equitat dels estàndards de vida en la societat	Emprendre com a bona opció professional	Emprendre brinda estatus social i econòmic	Mitjans de comunicació i emprenedoria
Economies basades en factors de producció	**Mitjana**	**59,56**	**68,89**	**31,80**	**55,87**	**58,72**	**75,52**	**80,19**	**72,09**
	Angola	56,67	56,32	42,12	71,59	68,10	66,77	72,64	62,11
	Botswana	65,90	67,44	20,08	45,03	53,93	80,73	83,70	85,57
	Filipines	47,94	68,40	39,23	41,05	63,99	84,86	79,27	86,79
	Gana	69,27	85,77	25,56	59,33	56,63	81,64	94,08	82,43
	Índia	41,43	55,78	35,62	38,56	52,29	61,49	70,36	61,39
	Iran	40,20	56,47	39,66	46,41	43,21	61,72	78,79	59,83
	Líbia	52,26	58,63	33,48	28,35	77,20	85,17	84,35	38,21
	Malawi	78,90	89,48	17,34	78,23	-	-	-	-
	Nigèria	84,66	87,04	18,47	79,78	61,35	81,15	61,89	76,53
	Uganda	81,10	83,84	17,70	68,90	60,35	88,25	95,29	87,50
	Vietnam	36,81	48,65	60,50	57,37	50,13	63,40	81,54	80,54
Economies basades en l'eficiència	**Mitjana**	**41,62**	**51,88**	**38,30**	**38,80**	**63,16**	**67,86**	**66,91**	**61,47**
	Argentina	39,81	61,62	30,11	35,76	-	-	-	-
	Bòsnia	23,26	50,50	39,47	33,67	90,98	82,27	71,92	39,20
	Brasil	50,93	52,62	42,70	37,96	82,76	84,62	82,21	84,07
	Colòmbia	67,70	57,84	35,15	22,85	65,22	90,85	71,36	67,50
	Croàcia	17,58	47,18	46,03	24,45	74,19	61,47	43,07	42,87
	Xile	68,40	59,63	31,41	42,24	-	69,12	67,25	66,32
	Xina	33,07	36,29	35,89	48,35	39,20	69,61	73,53	71,34
	Equador	57,29	74,27	37,90	37,65	69,16	66,48	67,66	79,09
	Eslovàquia	16,10	51,01	44,46	38,77	71,61	49,22	58,53	51,71
	Estònia	46,07	39,96	47,78	36,76	56,67	53,21	58,59	40,72
	Guatemala	58,78	66,45	34,28	32,45	67,82	86,77	71,47	55,08
	Hongria	18,87	37,50	47,88	28,01	67,16	45,67	74,11	28,39
	Indonèsia	46,68	62,01	41,28	66,95	63,45	70,83	79,84	75,27
	Jamaica	51,23	79,14	32,58	44,93	52,32	79,36	80,93	81,68
	Letònia	34,80	47,85	42,55	30,98	50,68	61,36	59,48	58,61
	Lituània	28,72	35,38	49,36	37,08	67,72	68,63	57,20	47,65
	Macedònia	37,15	49,69	41,05	32,93	74,26	69,49	67,89	66,76
	Malàisia	40,72	27,98	32,26	45,17	35,38	41,83	44,98	62,22
	Mèxic	53,60	58,52	33,02	56,54	57,19	57,76	62,34	50,77
	Panamà	58,73	66,39	27,88	57,89	47,58	64,38	59,24	70,44
	Perú	60,96	62,20	26,15	45,99	55,23	70,42	71,21	71,47
	Polònia	26,06	51,77	56,34	37,77	69,61	66,81	59,89	58,50
	Romania	28,86	45,87	45,98	28,31	69,73	73,61	72,57	61,31
	Rússia	18,19	28,15	40,53	39,32	54,94	65,73	68,02	48,95
	Sud-àfrica	37,85	42,68	27,15	31,37	60,76	74,02	74,72	78,43
	Surinam	50,66	54,55	18,74	43,56	49,91	76,00	77,88	66,65
	Tailàndia	45,34	44,38	54,85	35,58	79,53	74,52	74,83	77,16
	Uruguai	47,90	61,14	29,55	33,08	69,10	58,07	55,97	57,54
Economies basades en la innovació	**Mitjana**	**34,02**	**40,97**	**42,78**	**30,25**	**61,22**	**52,91**	**66,51**	**56,32**
	Alemanya	31,30	37,72	48,15	25,01	56,17	49,40	75,23	49,91
	Bèlgica	31,50	33,85	50,81	18,56	54,82	54,80	52,20	43,86
	Canadà	57,35	48,45	37,34	27,96	69,80	60,64	70,13	69,58
	Catalunya	**18,09**	**50,73**	**45,50**	**32,32**	**73,60**	**60,26**	**48,15**	**51,98**
	Corea del Sud	12,73	28,10	44,53	30,65	71,44	51,31	67,80	67,56
	Eslovènia	16,06	51,48	41,98	39,30	81,75	57,38	68,10	50,52
	Espanya	**16,01**	**48,39**	**47,70**	**30,81**	**73,88**	**54,31**	**52,34**	**45,63**
	Estats Units	47,16	55,74	35,02	27,21	-	-	-	-
	Finlàndia	43,80	33,26	41,11	45,49	69,03	44,30	85,46	68,53
	França	22,87	33,15	45,31	33,21	53,54	55,30	70,03	41,38
	Grècia	13,54	45,99	69,06	24,95	59,01	60,06	65,07	32,42
	Irlanda	28,28	43,14	45,33	31,49	78,45	49,62	81,22	59,86
	Israel	46,50	36,17	53,33	40,68	47,31	60,61	80,30	49,06
	Japó	7,65	12,86	47,37	16,72	43,29	31,30	52,76	57,62
	Luxemburg	45,57	43,28	49,58	35,83	44,37	39,41	70,60	36,31
	Noruega	63,67	34,18	33,25	32,36	70,33	49,33	75,48	56,87
	Països baixos	32,66	42,38	41,28	34,64	59,84	79,49	66,20	55,19
	Portugal	20,24	48,75	48,17	25,54	-	-	-	-
	Puerto Rico	28,34	53,03	27,43	22,61	50,61	17,93	50,15	68,78
	República Txeca	23,08	42,59	42,86	23,02	-	-	47,78	-
	Singapur	22,24	24,76	39,83	18,41	60,14	50,94	59,38	75,33
	Suècia	64,45	38,80	39,73	37,14	56,18	52,03	71,51	58,55
	Suïssa	41,52	44,72	35,47	30,01	56,53	40,51	64,96	47,77
	Taiwan	42,03	27,22	41,23	35,26	-	72,98	64,45	87,07
	Trinitat i Tobago	58,01	75,26	20,94	39,11	68,00	79,54	72,02	61,02

Gràfic 2.22. 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 autoreconeixement de coneixements i habilitats per emprendre el 2013



Gràfic 2.23. 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 del fracàs i models de referència el 2013



3. L'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 cronològiques. En concret, el projecte concep aquest procés a través de diferents etapes: des de la intenció d'emprendre en el futur pròxim fins a la posada en marxa d'un negoci, la gestió d'un de ja consolidat o, fins i tot, l'abandonament recent d'una activitat empresarial. No obstant això, advoca per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que acostuma a ser sobre aquestes sobre les quals solen centrar l'atenció les mesures de polítiques d'estímul a la creació i desenvolupament de les empreses, les quals acostumen a emfatitzar tot allò que fa referència al foment de la capacitat de generar empreses.

Des d'aquesta perspectiva, el principal indicador del projecte GEM és l'índex d'activitat emprenedora total (*Total Entrepreneurial Activity* o TEA), tal com ja s'ha anticipat al primer capítol d'aquest informe. L'esmentat índex mesura el percentatge de població adulta (18-64 anys) involucrada en la posada en marxa d'un negoci i del qual posseirà almenys una part del capital. Índex que, al seu torn, inclou dos tipus d'activitat emprenedora:

- La realitzada per persones implicades en el procés de creació d'una iniciativa empresarial durant els últims 12 mesos i amb menys de tres mesos d'activitat, entenent per activitat el pagament de salaris, honoraris, beneficis o retribució en espècie. Aquestes són denominades "empreses naixents" o *start ups*.
- La duta a terme en empreses que, havent superat la fase anterior, no superen els 42 mesos d'activitat. És a dir, amb una activitat de 4 a 42 mesos. En aquest cas, es denominen "empreses noves" o *baby business*.

El 2013 la TEA de Catalunya ha estat del 6,61% (gràfic 3.1), és a dir, que ha disminuït un 16% respecte el 2012 i ha truncat la tendència alcista dels dos últims anys, amb idèntics percentatges de disminució per als emprenedors naixents i els nous, que han obtingut valors de 4,2% i 2,41%, respectivament.

D'altra banda, un dels criteris bàsics per detectar l'acceptació social de l'activitat emprenedora així com per tenir una idea aproximada del potencial empresarial d'una societat és el mesurament de la intenció emprenedora. En aquest sentit,

el Projecte GEM calcula la proporció de la població adulta que diu tenir intencions d'emprendre activitats de creació d'empreses dins dels pròxims tres anys. La taxa d'emprenedors potencials el 2013 ha estat del 10,94%, xifra que ha suposat una reducció del 22% respecte de l'any anterior. Aquesta disminució és rellevant perquè part d'aquesta intenció s'acaba materialitzant en el futur immediat en la creació de noves empreses. Una disminució de la intenció emprenedora pot ser un indicador anticipat d'una futura disminució de l'activitat emprenedora.

Finalment, els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 10,1% de la població adulta de Catalunya, i es mantenen al mateix nivell 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 (27,7%), que ha disminuït en un 13,5% respecte el 2012.

La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu, suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, també s'ha reduït respecte el 2012 en un 6,8% i ha quedat en el 16,71%.

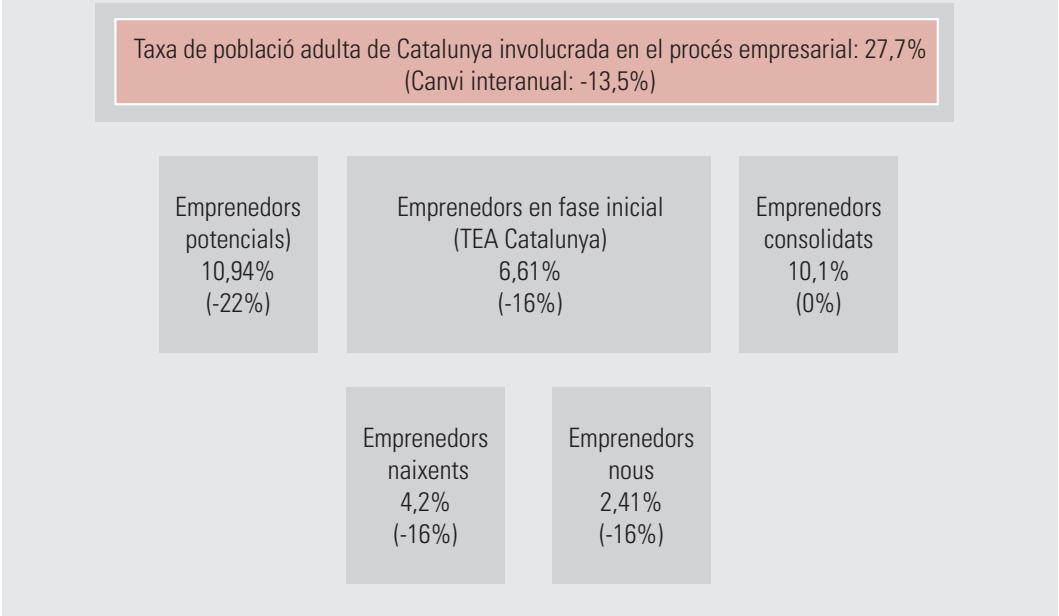
L'observatori GEM també mesura l'abandonament de les iniciatives emprenedores, distingint entre l'abandonament per venda o traspàs del que ho és per tancament efectiu de l'activitat. Respecte el 2012, els abandonaments (1,75% de la població adulta) s'han reduït un 30%: la disminució dels traspassos (0,25%) ha estat d'un 41% i la dels tancaments (1,4%) d'un 26% (gràfic 3.7). Així, s'ha mantingut la tònica dels últims anys, en què la majoria dels abandonaments suposa el tancament definitiu.

Els resultats de la resta d'Espanya són similars quant a tancaments (1,4%), encara que la xifra d'abandonaments és més elevada (1,94%) perquè un 0,54% de les persones el que fan és traspassar-lo (gràfic 3.9).

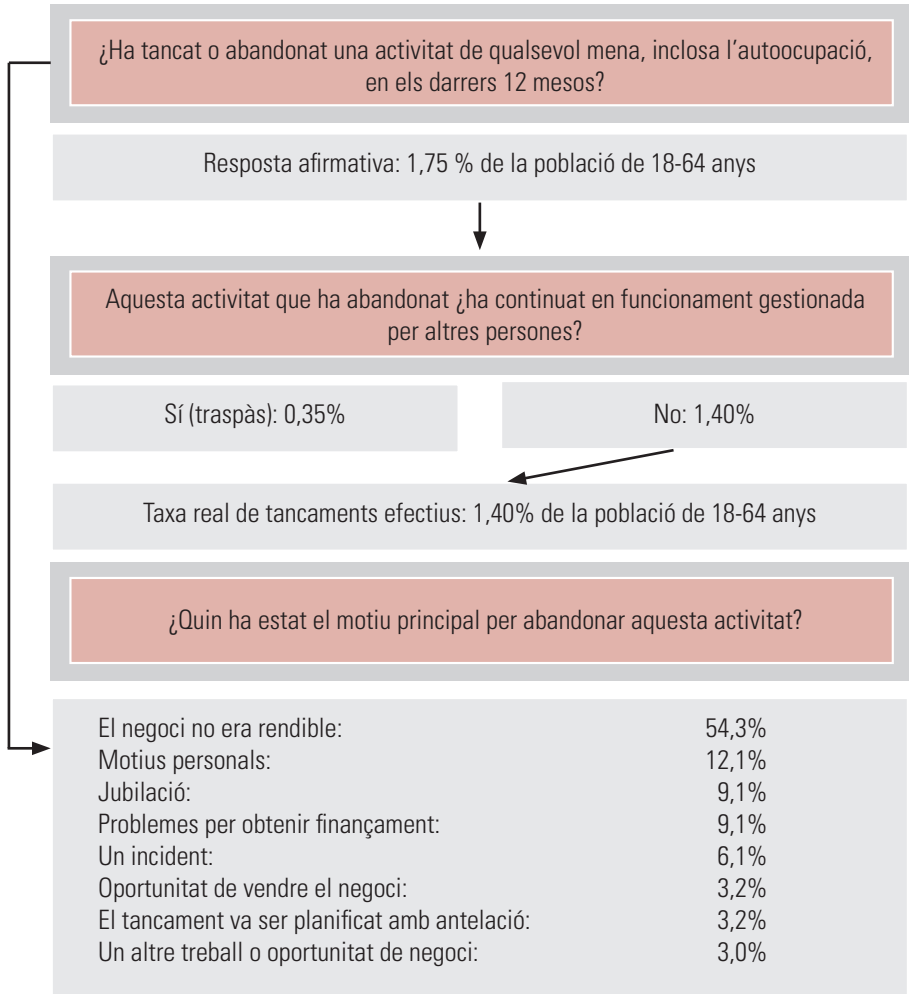
La principal raó dels abandonaments, tant a Catalunya (54,3%) com a Espanya (48,8%), ha estat que el negoci no era rendible, seguida de raons personals (12,1%), jubilació (9,1%) i problemes per obtenir finançament (9,1%).

A continuació, es presenten els resultats del procés emprenedor el 2013 a Catalunya, Barcelona, la resta d'Espanya i Espanya, així com uns quadres resum amb les variacions interanuals per a cada un dels territoris, que ofereixen una àmplia visió de conjunt de tota l'activitat emprenedora.

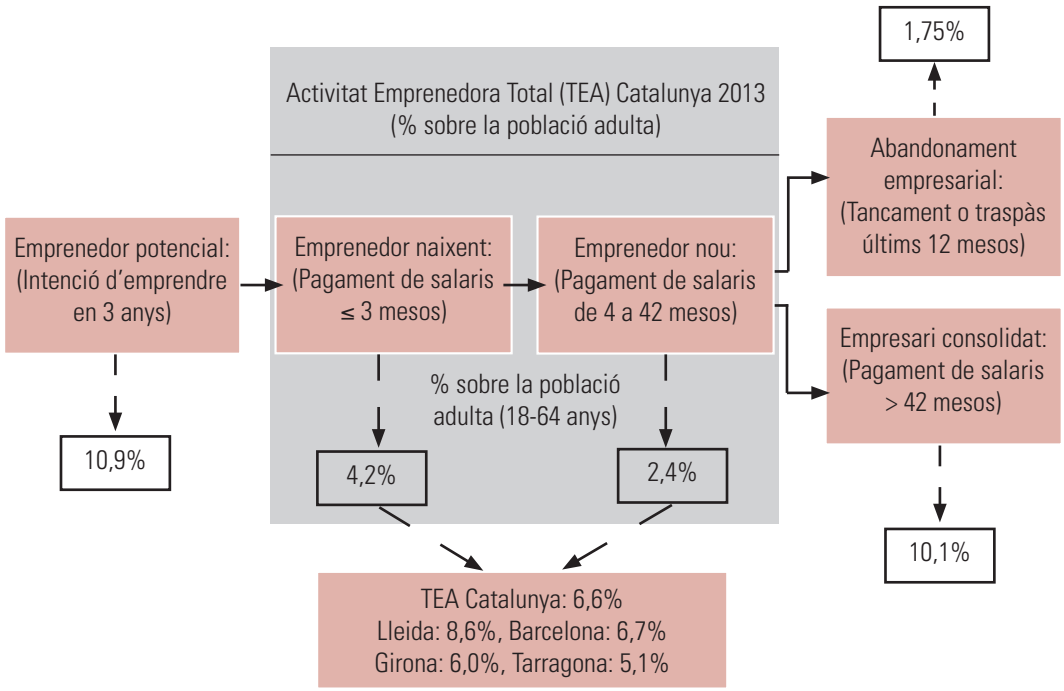
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial



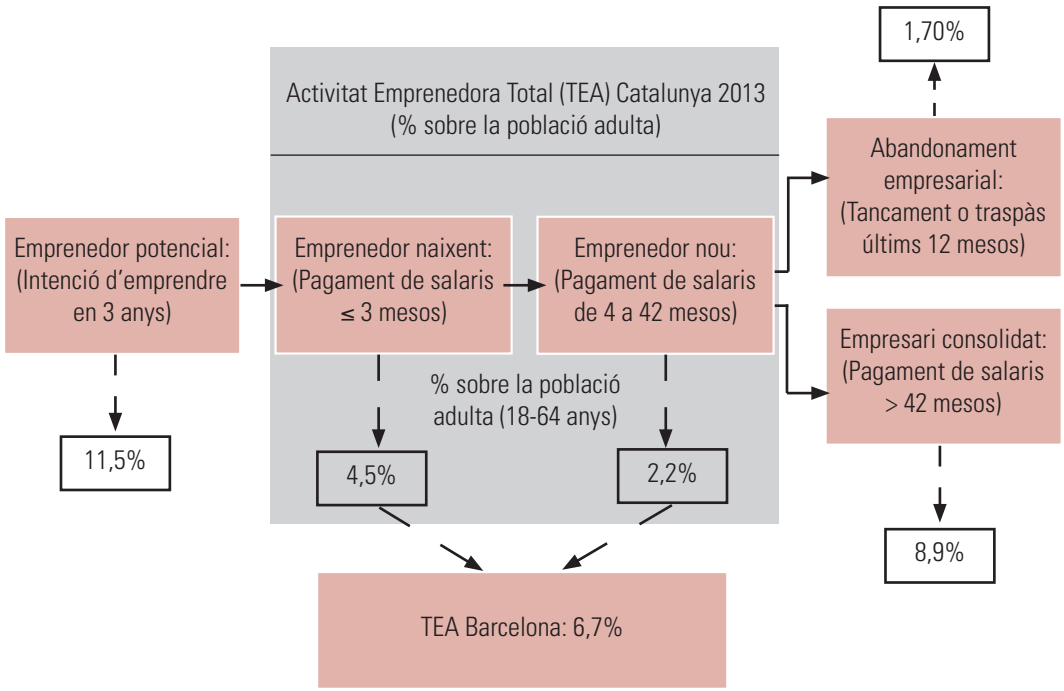
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya el 2013



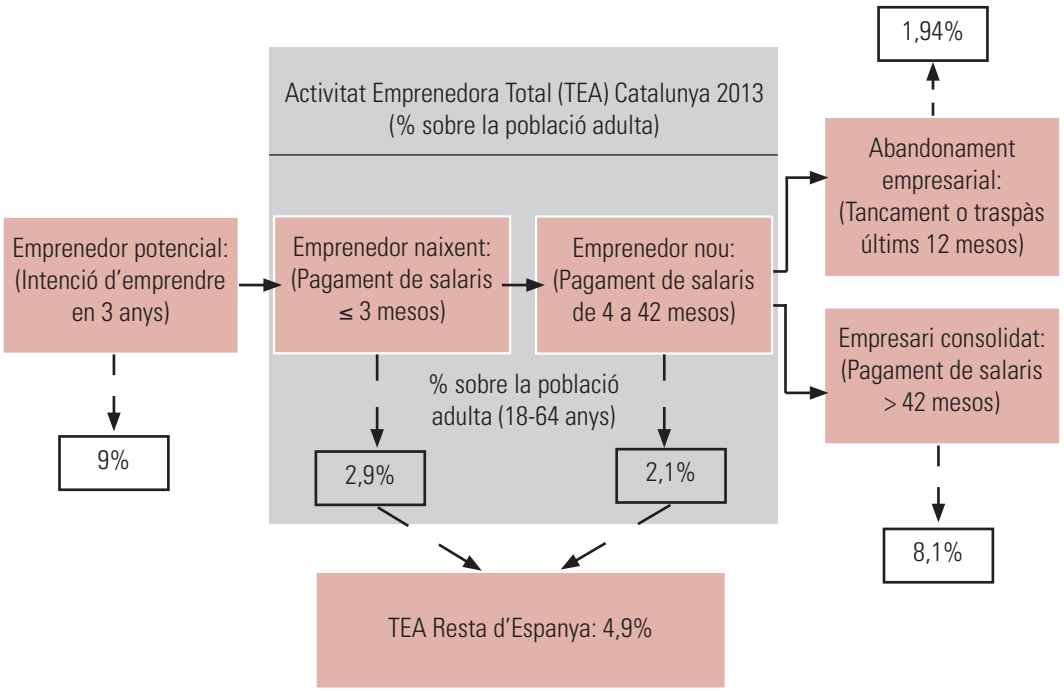
Gràfic 3.3. El procés emprenedor a Catalunya el 2013



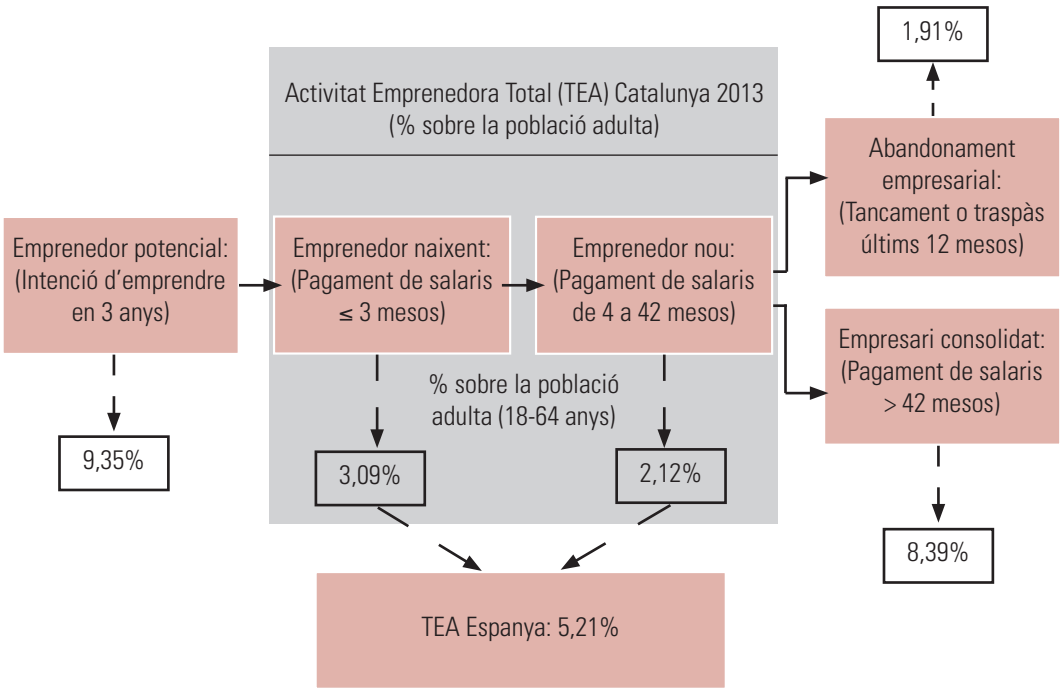
Gràfic 3.4. El procés emprenedor a Barcelona el 2013



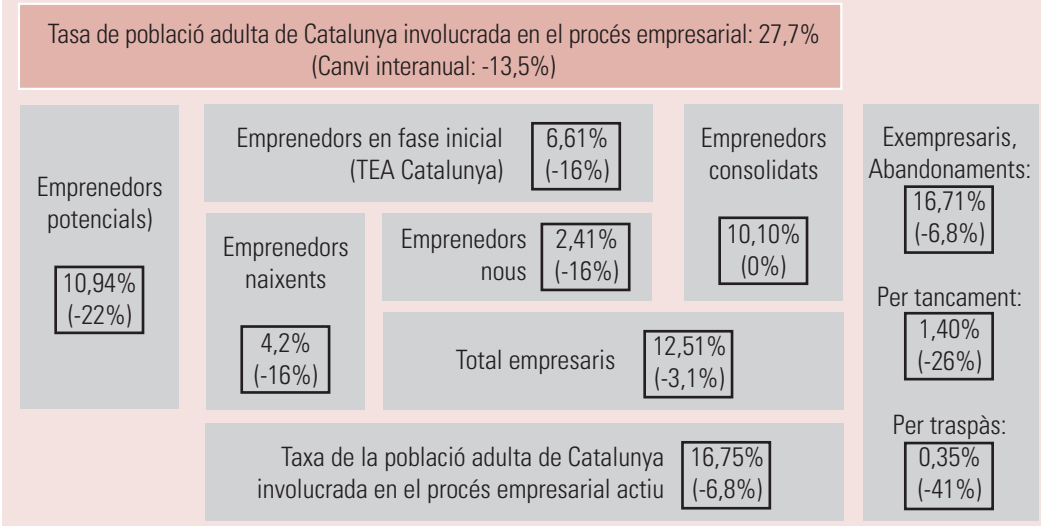
Gràfic 3.5. El procés emprenedor en la resta d'Espanya el 2013



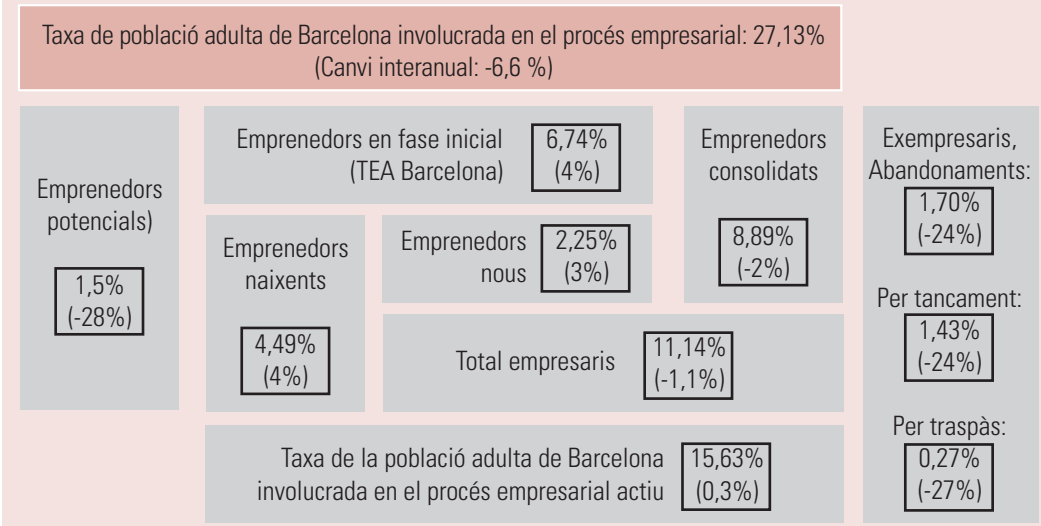
Gràfic 3.6. El procés emprenedor a Espanya el 2013



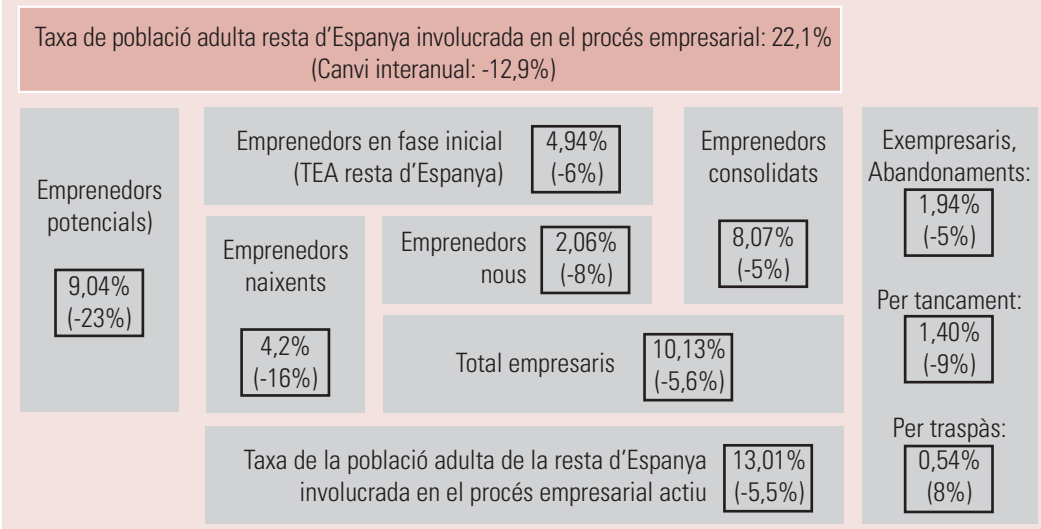
Gràfic 3.7. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals



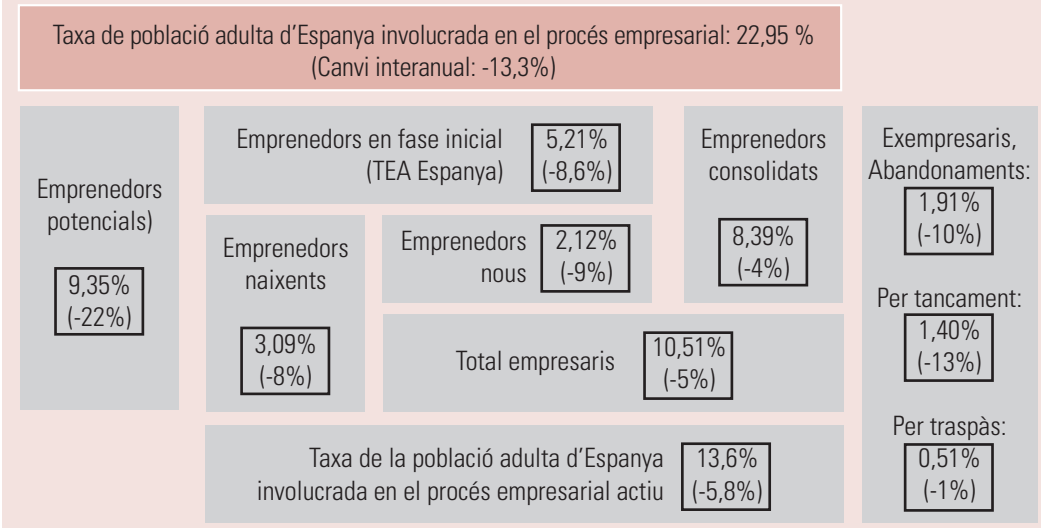
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals



Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a la resta Espanya amb variacions interanuals



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



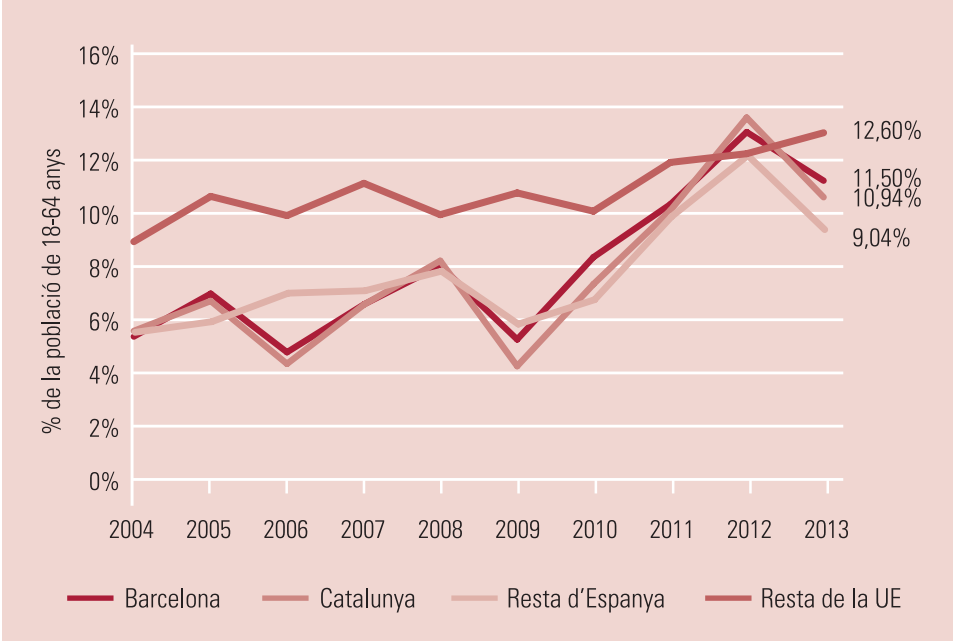
3.2 Dinàmica de l'activitat emprenedora

En aquest apartat es presentarà i analitzarà la dinàmica emprenedora en aquests últims deu anys, desglossant els resultats per a Barcelona, Catalunya, la resta d'Espanya i la resta de la UE (tal com s'ha explicat al principi de l'apartat 2, es compara amb els països de la UE considerats "economies avançades basades en la innovació").

Mentre que la resta de UE ha mantingut força constant el percentatge d'emprenedors potencials entorn del 10%-12%, Barcelona, Catalunya i la resta d'Espanya no van assolir aquestes xifres fins al 2011, fruit d'un increment sostingut des del 2009, llevat de l'últim any (gràfic 3.11).

En aquest període de crisi 2009-2013, Catalunya ha passat del 4,3% al 10,94% (amb una punta del 14,1% el 2012), és a dir, ha tingut un increment del 157% de persones que esperaven emprendre en els pròxims tres anys. Resultats que estan d'acord amb alguns que dels que es presentaran en pròxims apartats, com poden ser l'increment de l'emprenedoria per necessitat (gràfic 3.25); que el 27% dels emprenedors potencials estan actualment a l'atur (gràfic 4.20) i per als quals, segurament, la creació de l'empresa és una forma d'autoocupació; o que el segment d'edat que ha crescut més i que té una TEA més elevada des del 2010 és el de l'interval 45-54 anys (gràfic 4.3), ja que potser és un dels que tingui més dificultats per trobar feina per compte d'altri i, simultàniament, encara molts anys per davant fins a la jubilació.

Gràfic 3.11. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys a Barcelona, Catalunya, la resta d'Espanya i la resta d'Europa durant el període 2004-2013

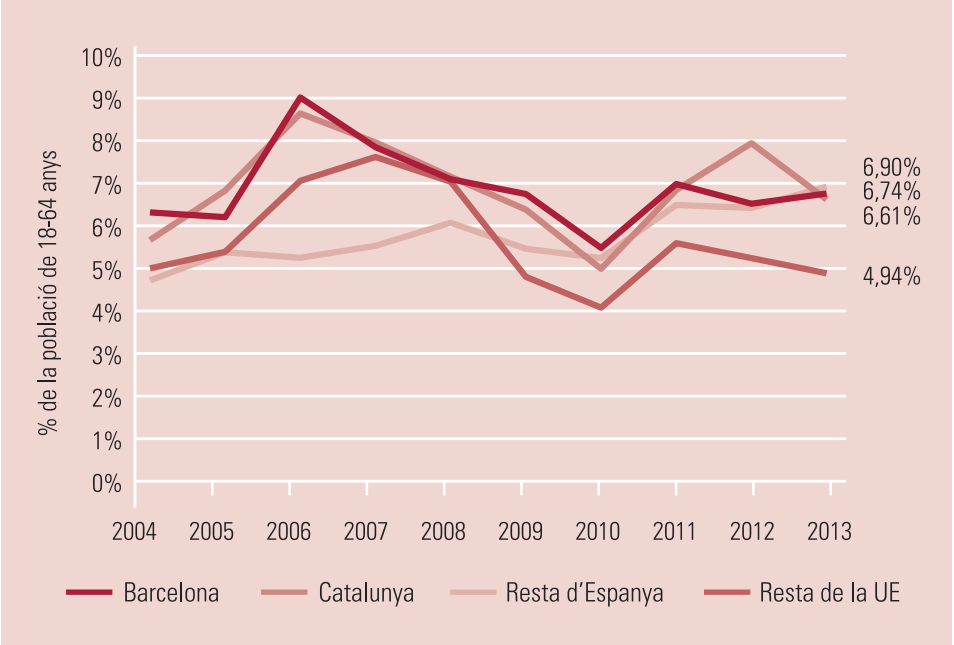


El gràfic 3.12 mostra com la TEA de Catalunya i Barcelona s'han mantingut pràcticament sempre per sobre de la de la resta de la UE i la resta d'Espanya, amb distàncies, alguns anys, de diversos punts, fins a convergir les tres primeres el 2013, amb una taxa d'activitat emprenedora gairebé dos punts percentuals superior a la de la resta d'Espanya.

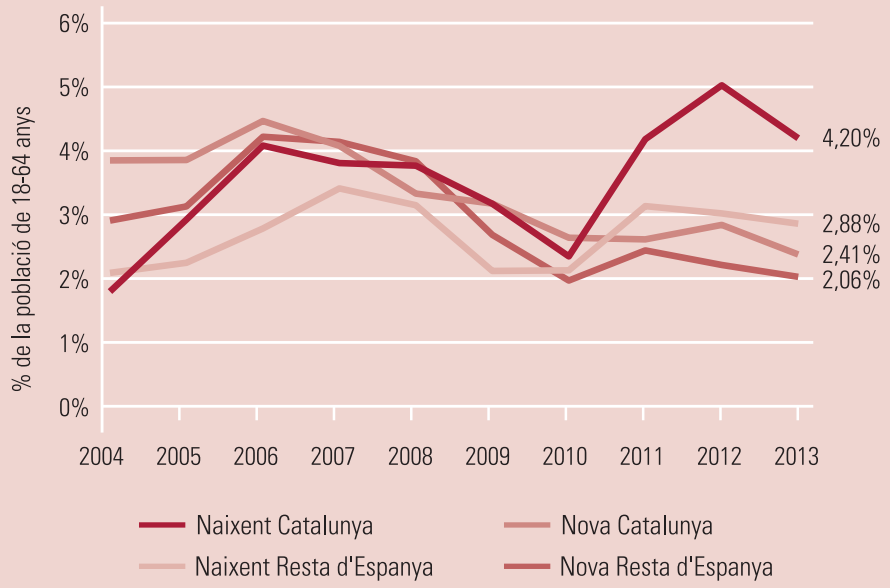
Per entendre millor això és interessant descompondre la TEA en activitats naixents i noves i analitzar-ne l' evolució (gràfic 3.13). Mentre que les noves no han deixat de baixar des del 2006 (un 46%), passant del 4,5% fins al 2,4% del 2013, les naixents han compensat la caiguda anterior des del 2010 amb un repunt del 76%. No obstant això, moltes d'aquestes naixents, que també engloben les persones que durant l'últim any han estat realitzant tasques encaminades a llançar el negoci, no s'acaben constituint en empresa, tal com es pot observar en el fet que no s'hagi produït l'any següent un creixement de les noves concorde amb el de les naixents de l'any precedent.

Quan s'analitza la situació per demarcacions, s'observa que l'elevat increment de la TEA que hi va haver entre 2010 i 2012 a Girona, Lleida i Tarragona no s'ha mantingut l'últim any, sinó que l'índex ha disminuït considerablement a les tres demarcacions (gràfic 3.14). Tot i així, la TEA de Lleida el 2013 està entre dos i tres punts percentuals per sobre de la de la resta de demarcacions catalanes.

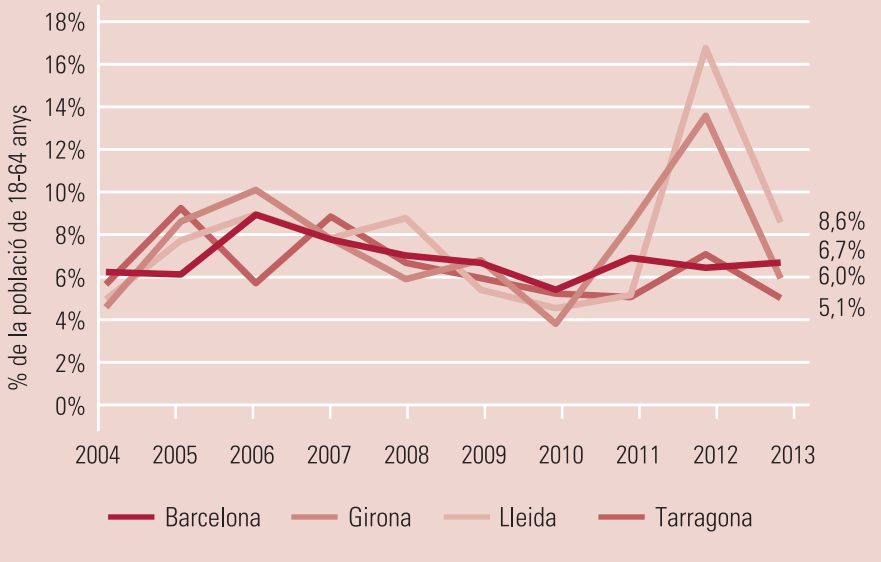
Gràfic 3.12. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2004-2013



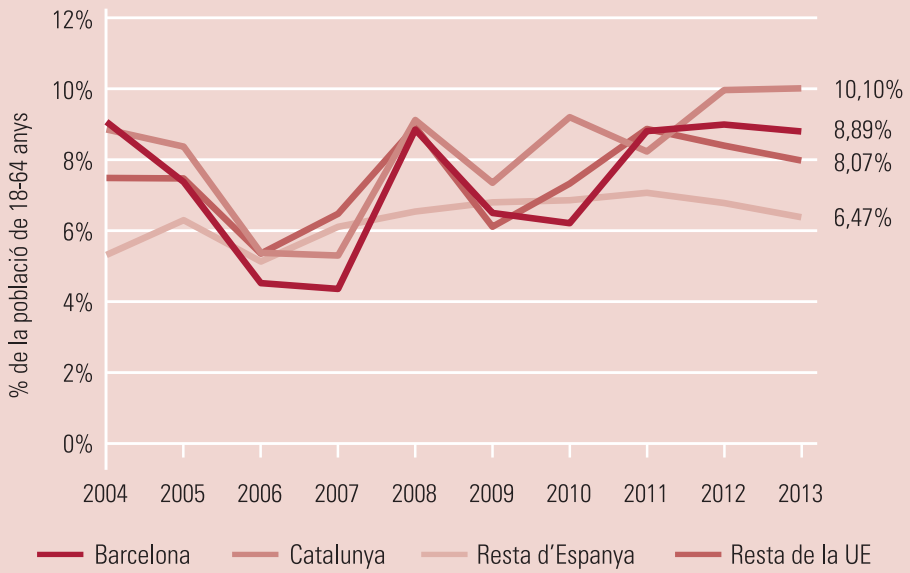
Gràfic 3.13. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i la resta d'Espanya



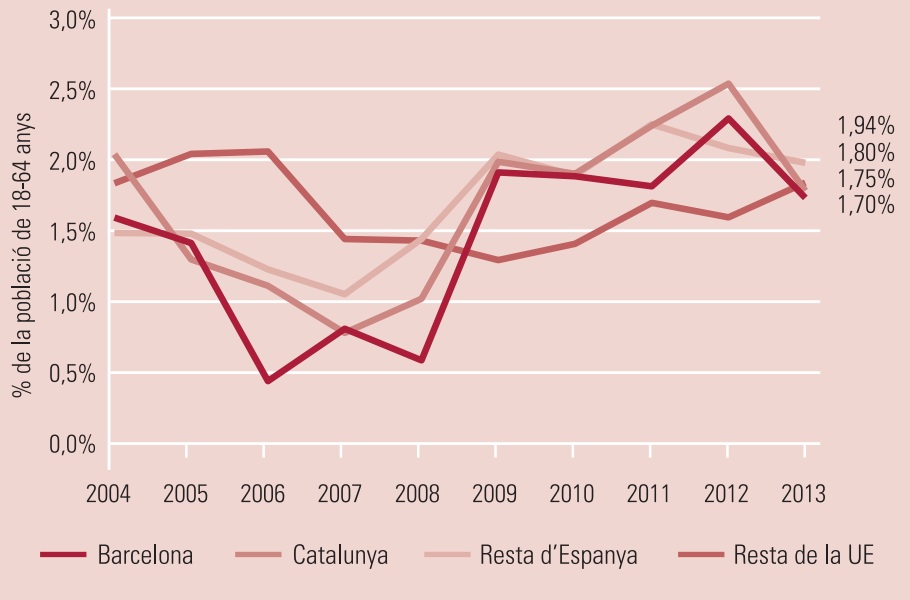
Gràfic 3.14. Evolució de l'índex TEA per demarcacions durant el període 2004-2013



Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2004-2013



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



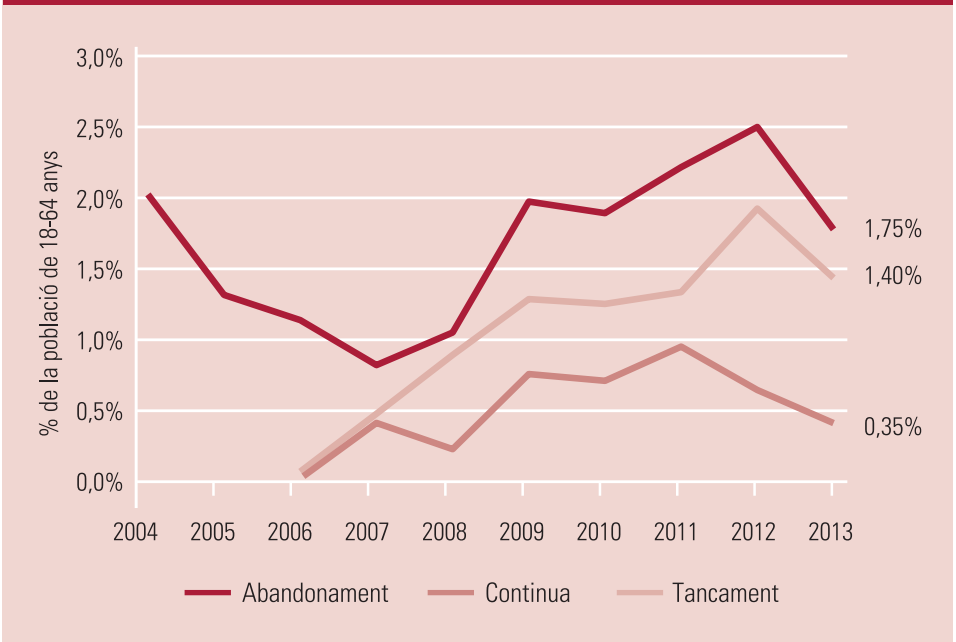
El percentatge d'emprenedors consolidats a Catalunya s'ha mantingut gairebé sempre per sobre de la RE i la RUE i s'ha situat aquests dos últims anys en els nivells més alts, just per sobre del 10%, fins a superar el 2013 en 2 punts percentuals la RE i en 3,6 la RUE (gràfic 3.15).

Des del 2009 la taxa d'abandonaments de Catalunya i la RE s'ha mantingut entorn del 2% (gràfic 3.16), amb una punta el 2010 en què la primera va arribar al 2,5% i, tal com s'ha assenyalat anteriorment, la majoria (entorn del 80%) d'aquests abandonaments van suposar el tancament del negoci (gràfic 3.17).

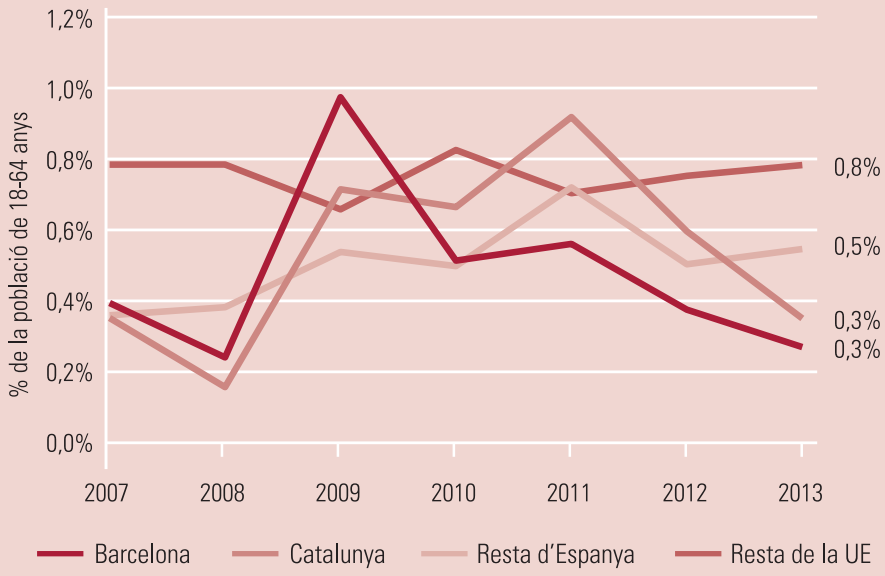
Segons l'Estadística Mercantil del Col·legi de Registradors d'Espanya, l'extinció de societats va augmentar un 12,16% respecte el 2012, fins a assolir les 26.720 operacions. Aquestes dades no coincideixen exactament amb les del GEM perquè només els emprenedors que decideixen constituir una societat mercantil estan obligats a inscriure el seu negoci en el Registre Mercantil, mentre que els autònoms no hi estan. A Catalunya, per exemple, no tenen la seva activitat emprenedora inscrita en l'esmentat Registre el 66% dels emprenedors naixents i el 16% dels nous, és a dir, el 45% dels emprenedors en fase inicial.

Sorprèn la caiguda del nombre de traspassos d'empreses (gràfic 3.18) aquests dos últims anys a Catalunya (0,3%), que s'ha situat molt per sota tant de la RE (0,5%) com de la RUE (0,8%).

Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2004-2013, desglossat en els casos en què el negoci continua (traspàs) i els que es tanca



Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos, però el negoci continua (traspàs), a Barcelona, Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2007-2013



3.3 Motivació per emprendre: oportunitat 'versus' necessitat

La creació d'una empresa s'associa en la literatura a dues motivacions bàsiques: l'oportunitat i la necessitat.

La primera, qualificada com a "*pull*" o "per oportunitat", parteix de la identificació d'una oportunitat i de l'explotació de la idea de negoci. Quan la decisió d'independitzar-se resulta de factors positius, el futur empresari es veu "atret" per aquesta perspectiva (per això es denominen "*pull*"), reflectint un alt nivell d'empresarialitat.

La segona, denominada "*push*" o "per necessitat", considera que la decisió de creació d'una empresa està determinada per la inexistència d'alternatives per aconseguir un lloc de treball assalariat satisfactori, o sigui, aquesta falta d'alternatives "empeny" les persones a establir la seva pròpia empresa com a mitjà de subsistència.

Els primers investigadors (Susbauer, 1969; Shapero, 1971) van posar de manifest que, sovint, predominen els factors negatius (desocupació, acomiadament, bloqueig de la promoció a la seva empresa, marginació social, etc.) sobre els positius (posar en pràctica les seves pròpies idees, aconseguir una major realit-

zació personal o aprofitar una oportunitat de negoci), circumstància que ha estat confirmada posteriorment: Evans i Leighton (1989), Storey (1991), Ritsilä i Tervo (2002), Thurik i Verheul (2003) i Capelleras i Genescà (2004). Aquests últims autors, després d'una exhaustiva anàlisi de dues comarques de Barcelona, ja concloïen fa deu anys que l'elevat pes de les microempreses i l'autoocupació en determinats sectors (construcció, comerç, hoteleria o transport) semblava respondre majorment a la falta d'oportunitats d'ocupació assalariada (factors *push*), és a dir, a un predomini de la motivació per necessitat.

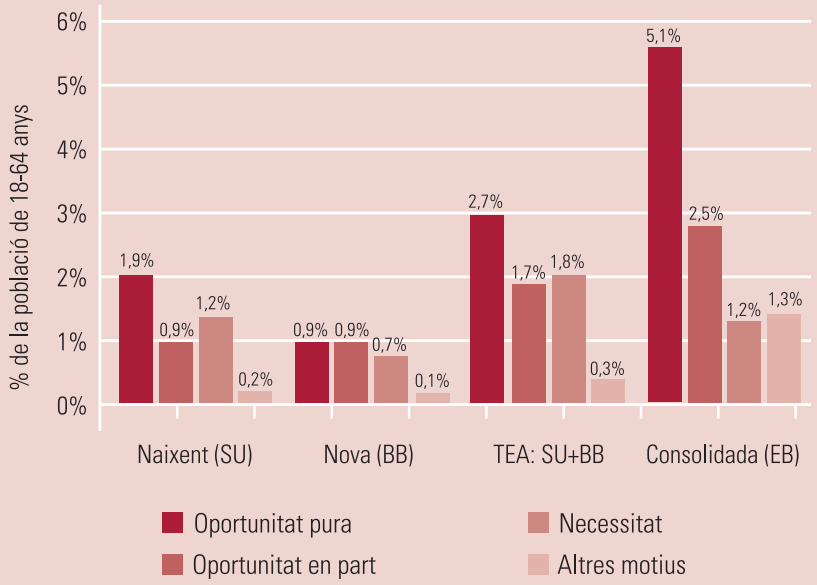
Aquests dos grups de factors no solament són importants per explicar la creació de l'empresa, sinó que també s'ha comprovat que influeixen en el subsegüent creixement de l'empresa. Els treballs sustentats per les teories del capital humà (Becker, 1975) i el capital relacional, que estudien de manera multidimensional els determinants del creixement en diferents països, suggereixen que les motivacions de l'empresari i les característiques psicològiques influeixen sobre el nivell de creixement (Baum *et al.*, 2001; Sadler-Smith, 2001; Littunen i Tohmo, 2003; Wright i Stigliani, 2013). La creació d'empreses per oportunitat, en oposició a la creació per necessitat (Julien, 2000; Acs i Varga, 2005; Dobbs i Hamilton, 2007) és un dels principals determinants de la probabilitat de creixement.

Els resultats obtinguts pel GEM aquests últims anys reflecteixen la preponderància de la motivació per oportunitat a Catalunya tant el 2013 (gràfic 3.19) com durant l'última dècada (gràfic 3.23). El tipus de comportament emprenedor en la població adulta catalana mostra que en el total d'empreses en fase inicial dos terços (66,7%) han decidit emprendre per la detecció d'una oportunitat, ja sigui pura (41%) o en part (25,7%). Mentre que el percentatge d'aquells que han decidit emprendre per necessitat ha estat del 28%, o en el cas d'altres motivacions, del 5,3% (gràfic 3.21).

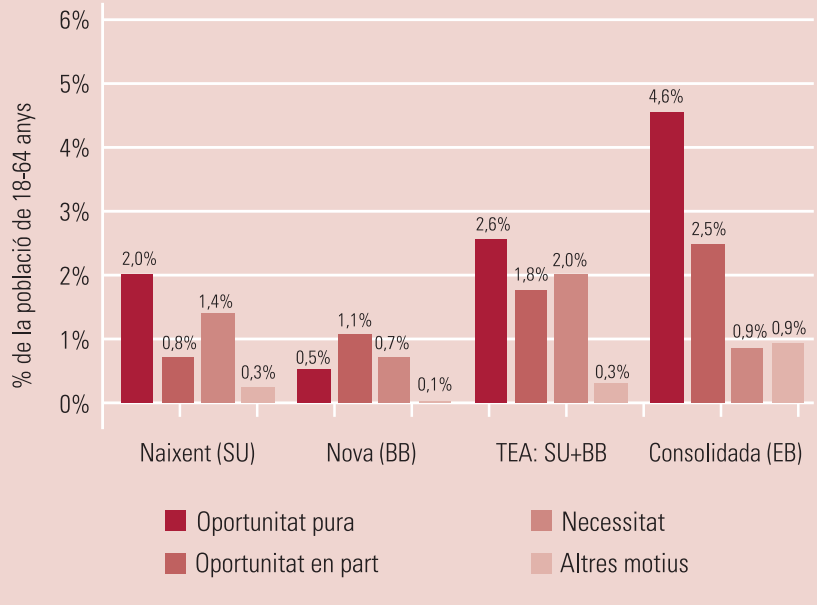
Però més rellevant que els valors absoluts, és l'evolució de la diferència entre ambdós. Si per analitzar la tendència utilitzem com a indicador la ràtio resultant del quocient entre la taxa d'activitat per necessitat i la taxa d'activitat per oportunitat, aquesta pot servir com a indicador de la qualitat i sostenibilitat de l'activitat emprenedora. Així doncs, com és alta sigui la ràtio, menor serà la qualitat de la creació d'empreses. Al gràfic 3.25 es pot apreciar com des del 2009 aquesta ràtio per a Catalunya ha crescut de manera sostinguda i ha quadruplicat el seu valor (de 0,11 a 0,42), fins a quedar el 2013 lleugerament per sota de la mitjana de la resta d'Espanya (0,44), però sent gairebé el doble de la de la resta d'Europa (0,22). A la província de Barcelona el deteriorament de la qualitat durant aquest

mateix període ha estat més acusat, i el valor d'aquesta ràtio ha passat de 0,06 el 2009 a 0,47 el 2013. Així doncs, aquests resultats confirmen que en aquests últims anys de crisi econòmica la creació d'empreses per necessitat s'ha incrementat de manera considerable entre els emprenedors catalans.

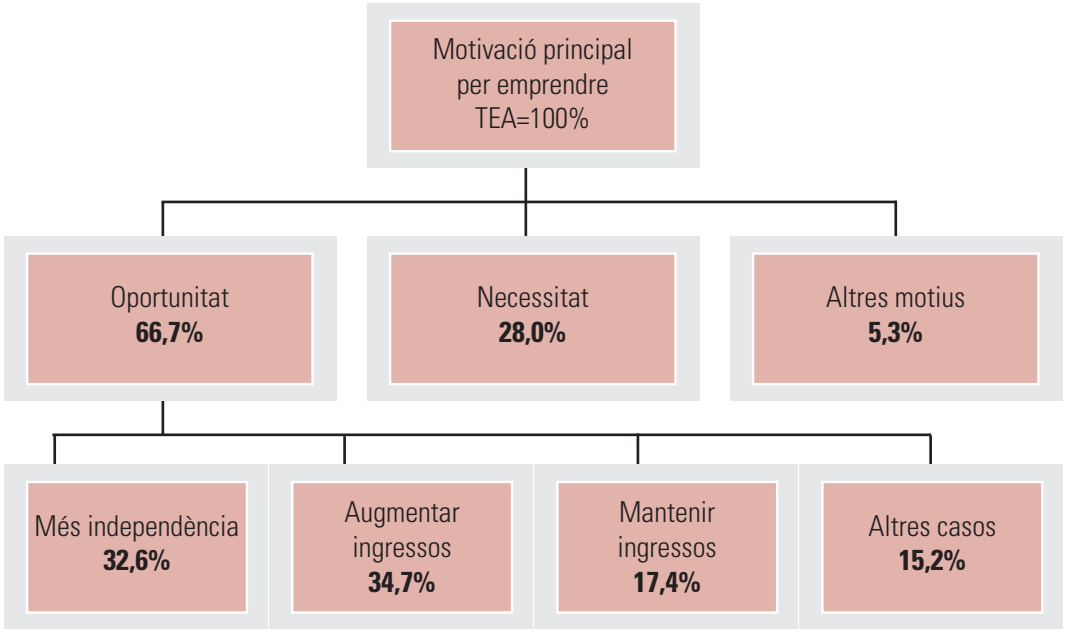
Gràfic 3.19. El procés emprenedor a Catalunya el 2013 segons el motiu per emprendre



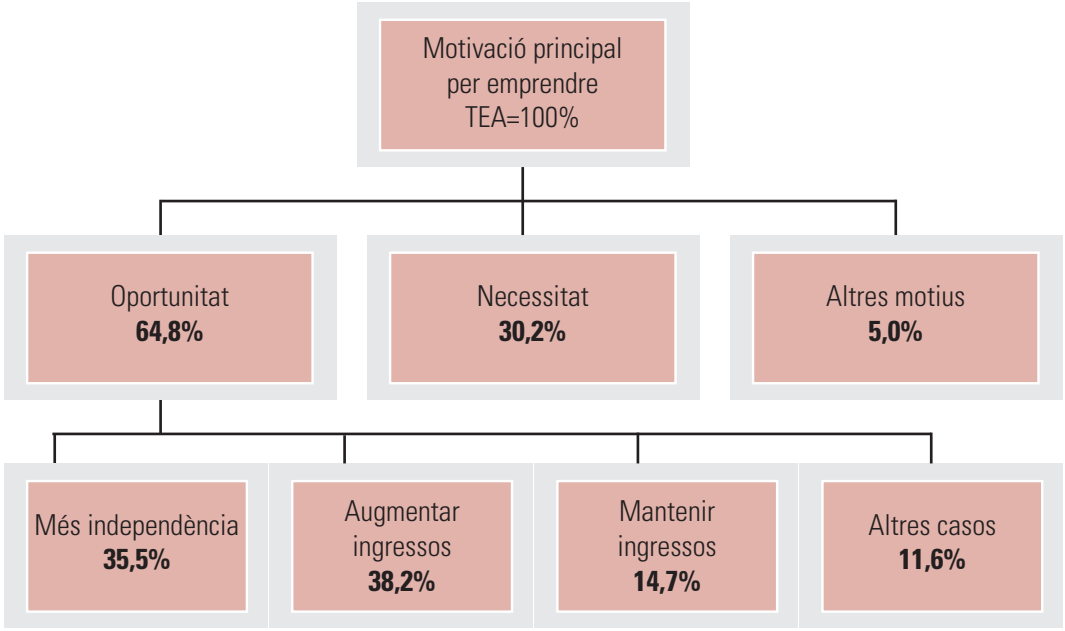
Gràfic 3.20. El procés emprenedor a Barcelona el 2013 segons el motiu per emprendre



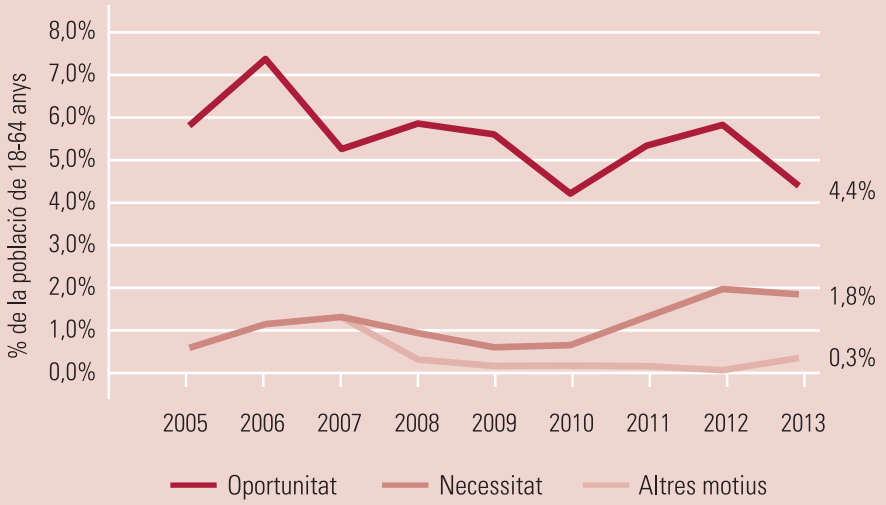
Gràfic 3.21. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre



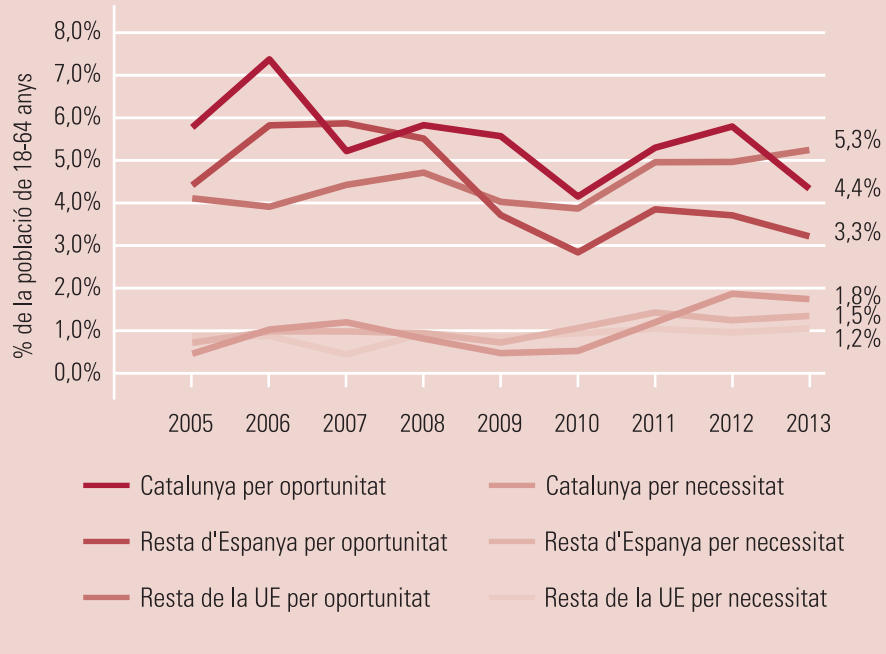
Gràfic 3.22. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre



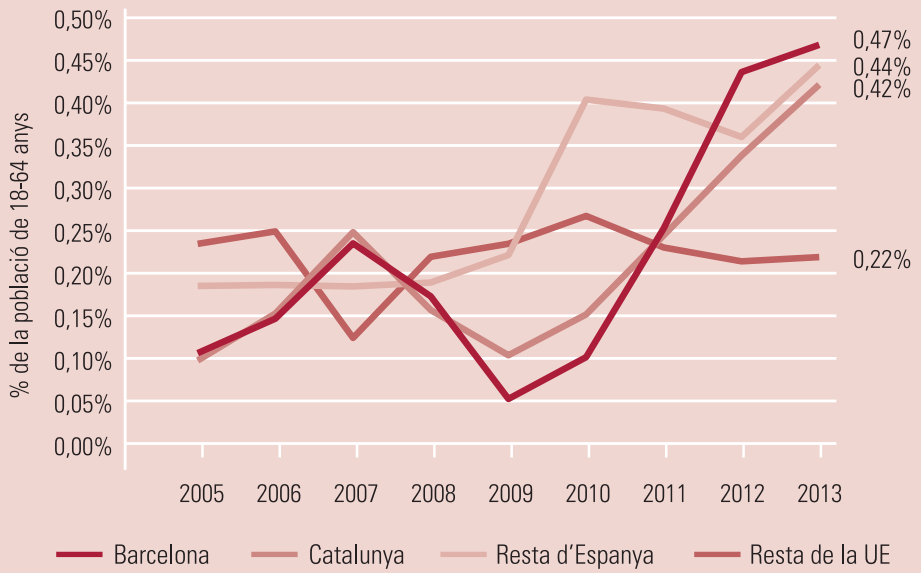
Gràfic 3.23. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2005-2013 segons el motiu per emprendre



Gràfic 3.24. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2005-2013 segons que el motiu per emprendre és per oportunitat o per necessitat



Gràfic 3.25. Evolució de la ràtio necessitat/oportunitat com a indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria durant el període 2005-2013



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

Tot i que en els apartats anteriors ja s'han anat introduint dades de la resta d'Espanya i Europa per contextualitzar millor els resultats obtinguts de Catalunya, a continuació es presentaran els resultats detallats del procés emprenedor als països GEM en funció del seu grau de desenvolupament (índex de competitivitat global).

Tal com es pot apreciar a la taula 3.1, la TEA sol ser més elevada com menor és el nivell de desenvolupament del país. Als països en vies de desenvolupament la població adulta té necessitat d'emprendre a causa de la falta d'altres oportunitats millors, com, per exemple, ocupació per compte d'altri en empreses o en la funció pública. Als països d'economies basades en els factors de producció la mitjana és del 20,89%, i passa al 14,46% en els d'economies basades en l'eficiència i al 8,11% en els d'economies basades en la innovació. No obstant això, és important tenir en compte que l'impacte econòmic de l'emprenedoria depèn més de la seva qualitat que de la seva quantitat.

Salas i Sánchez-Asín. (2006 i 2008) remarquen això últim. L'emprenedoria crea benestar si els mecanismes d'assignació de recursos dirigeixen les persones amb més capacitats als llocs de treball on poden generar els efectes directes i

indirectes més grans sobre la productivitat. El nombre i qualitat d'emprenedors en una economia és una variable endògena, de manera que no pot establir-se relació de causalitat entre mesures quantitatives o qualitatives d'emprenedoria i creixement econòmic. La qualitat l'estudien a través de l'educació formal dels emprenedors, i arriben a la conclusió que a Espanya, malgrat que l'educació formal de tots els ocupats en els últims vint-i-cinc anys s'ha incrementat, només en els últims deu la dels emprenedors ha crescut més que la del conjunt d'ocupats. Això pot suposar un retard considerable en l'acumulació de la base d'emprenedors que ha d'aportar els elements qualitatius que asseguren el vincle robust entre emprenedoria i creixement econòmic.

El gràfic 3.26 mostra la relació existent entre la taxa d'activitat emprenedora i el nivell de desenvolupament, mesurat pel PIB per càpita, dels països participants en el projecte GEM. Es pot observar que aquesta relació adquireix la forma d'"U", encara que no tan acusada com en anys anteriors. També es pot apreciar l'homogeneïtat existent 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 d'Estats Units (12,73%), Canadà (12,19%), Singapur (10,68%) i Israel (10,04%), que són els que "tiren" de la corba cap a dalt, en contraposició de la majoria de països europeus.

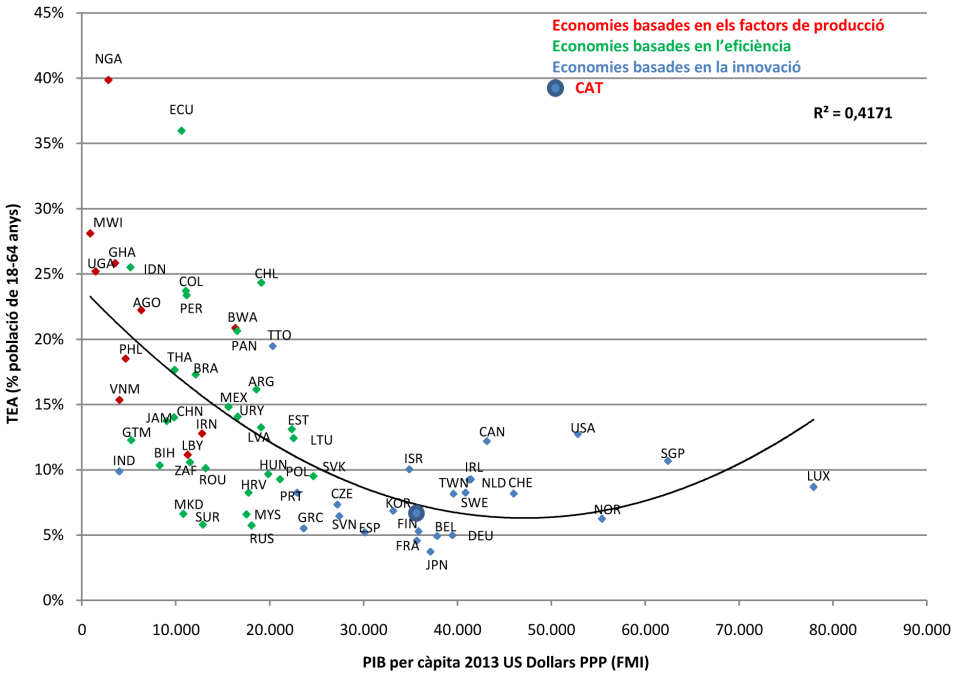
Catalunya amb el 6,61%, igual com Barcelona amb el 6,74%, se situen pràcticament al nivell que la mitjana de la resta de països de la UE (sense comptar Espanya) d'economies basades en la innovació (6.90%) i molt per sobre de la resta d'Espanya (sense comptar Catalunya), que té un 4,94%.

En la comparació autonòmica Catalunya apareix als primers llocs en totes les etapes del procés emprenedor (gràfics 3.27 i 3.28): tercera en emprenedors potencials (10,94%); segona en naixents (4,20%); tercera en TEA (6,61%); sisena en consolidats (10,10%); i igual que la mitjana espanyola quant a tancaments (1.40%)

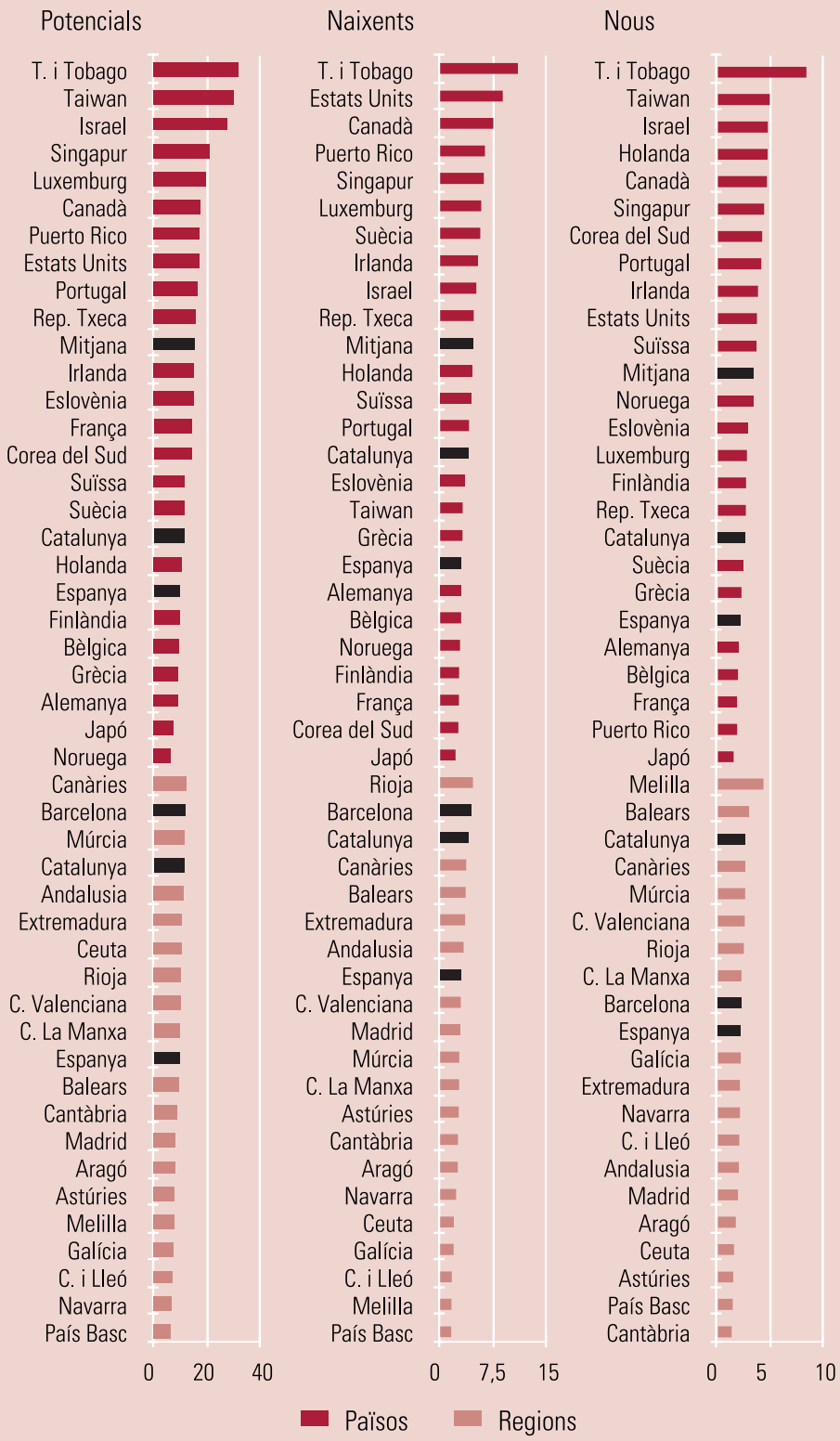
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats i tancaments d'activitat empresarial el 2013 classificats per tipus d'economia

		Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial
Economies basades en factors de producció	**Mitjana**	**46,66**	**8,88**	**12,37**	**20,89**	**13,77**	**9,49**
	Angola	47,03	8,03	14,68	22,23	8,52	8,81
	Botswana	60,68	11,01	10,17	20,85	3,44	14,93
	Filipines	44,96	12,00	6,73	18,52	6,61	9,36
	Gana	41,35	8,45	17,74	25,82	25,93	6,53
	Índia	25,48	5,08	4,86	9,88	10,66	1,41
	Iran	30,47	6,78	6,27	12,79	10,86	3,47
	Líbia	64,08	6,63	4,69	11,15	3,44	5,50
	Malawi	70,99	10,06	18,78	28,11	12,03	28,23
	Nigèria	41,02	20,01	20,66	39,86	17,51	5,53
	Uganda	58,40	5,63	20,00	25,21	36,09	18,10
	Vietnam	28,80	4,05	11,45	15,35	16,35	2,50
Economies basades en l'eficiència	**Mitjana**	**28,30**	**8,39**	**6,38**	**14,46**	**7,97**	**2,92**
	Argentina	34,89	10,23	6,21	16,17	9,78	3,68
	Bòsnia	25,24	5,75	4,64	10,34	4,51	3,69
	Brasil	29,41	5,12	12,61	17,31	15,44	2,77
	Xile	47,32	15,37	9,62	24,33	8,46	5,45
	Xina	16,62	5,23	8,89	14,02	11,04	1,98
	Colòmbia	57,17	13,63	10,34	23,71	5,85	2,96
	Croàcia	24,09	6,33	1,98	8,27	3,28	2,78
	Equador	49,44	25,30	13,59	35,97	17,99	6,22
	Eslovàquia	20,30	6,11	3,61	9,52	5,39	3,36
	Estònia	22,87	8,79	4,54	13,11	5,01	1,30
	Guatemala	40,04	7,62	4,85	12,28	5,07	2,44
	Hongria	17,35	5,99	3,75	9,68	7,20	2,46
	Indonèsia	39,65	5,70	20,41	25,52	21,20	1,85
	Jamaica	40,22	7,96	6,02	13,75	6,28	5,79
	Letònia	26,75	8,09	5,26	13,25	8,84	1,81
	Lituània	25,66	6,07	6,35	12,43	8,34	1,80
	Macedònia	30,90	3,35	3,53	6,63	7,29	2,53
	Malàisia	13,33	1,46	5,18	6,60	6,03	1,20
	Mèxic	23,51	11,90	3,29	14,83	4,18	4,76
	Panamà	34,68	15,39	5,25	20,64	3,50	2,78
	Perú	38,29	17,84	5,94	23,38	5,42	3,28
	Polònia	21,39	5,14	4,34	9,28	6,47	2,59
	Romania	26,82	6,20	4,21	10,13	5,35	3,44
	Rússia	4,70	3,05	2,76	5,75	3,41	1,44
	Sud-àfrica	15,45	6,58	4,05	10,59	2,86	3,92
	Surinam	15,22	4,35	1,44	5,80	2,09	0,67
	Tailàndia	23,49	7,87	10,43	17,66	28,02	2,34
	Uruguai	27,71	8,54	5,69	14,08	4,91	2,43
Economies basades en la innovació	**Mitjana**	**14,85**	**4,79**	**3,43**	**8,11**	**6,86**	**1,88**
	Alemanya	8,90	3,07	2,00	4,98	5,07	1,00
	Bèlgica	9,20	3,06	1,93	4,92	5,94	0,98
	Canadà	17,05	7,79	4,70	12,19	8,44	2,64
	Catalunya	**10.94**	**4.20**	**2.41**	**6.61**	**10.10**	**1.75**
	Corea del Sud	13,64	2,65	4,25	6,85	9,01	1,77
	Eslovènia	14,68	3,58	2,87	6,45	5,68	1,92
	Espanya	**9,35**	**3,09**	**2,20**	**5,21**	**8,39**	**1,40**
	Estats Units	16,64	9,16	3,73	12,73	7,49	2,47
	Finlàndia	9,31	2,75	2,69	5,29	6,65	1,26
	França	13,73	2,73	1,84	4,57	4,09	1,27
	Grècia	8,94	3,25	2,26	5,51	12,60	4,08
	Irlanda	14,71	5,55	3,84	9,25	7,50	1,87
	Israel	26,71	5,30	4,78	10,04	5,94	3,16
	Japó	7,05	2,23	1,49	3,72	5,71	1,15
	Luxemburg	19,24	6,00	2,78	8,69	2,39	1,97
	Noruega	6,23	2,90	3,40	6,25	6,15	1,15
	Països baixos	10,28	4,67	4,77	9,27	8,68	1,59
	Portugal	15,97	4,22	4,16	8,25	7,72	1,73
	Puerto Rico	16,76	6,56	1,83	8,28	2,03	1,32
	República Txeca	15,28	4,89	2,67	7,33	5,26	2,22
	Singapur	20,27	6,39	4,43	10,68	4,20	1,86
	Suècia	11,02	5,87	2,46	8,25	6,03	1,74
	Suïssa	11,31	4,55	3,70	8,18	9,96	1,36
	Taiwan	29,13	3,28	4,99	8,16	8,28	1,91
	Trinitat i Tobago	30,95	11,38	8,50	19,48	11,40	3,37

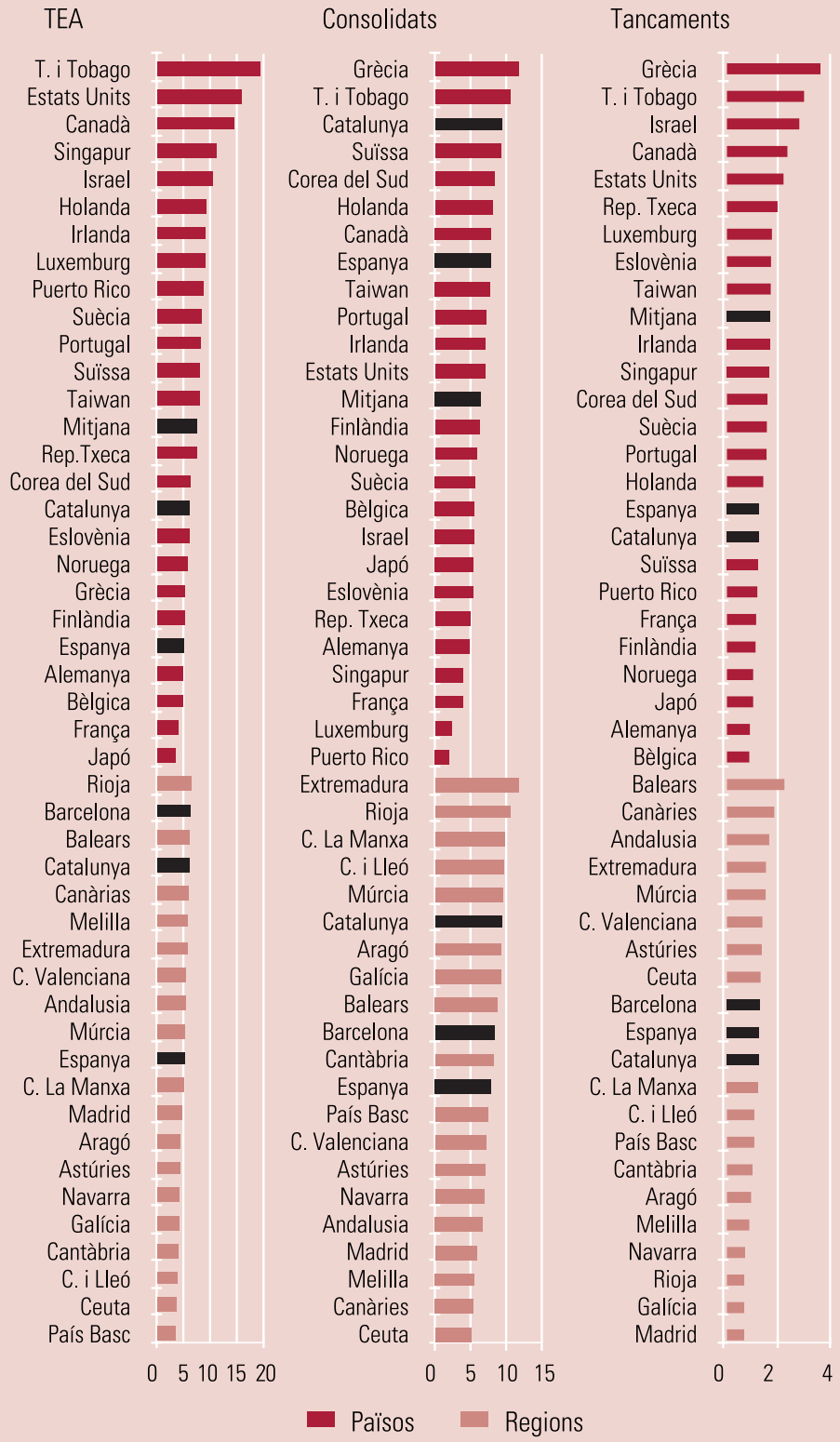
Gràfic 3.26. Relació quadràtica entre l'indicador TEA i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita el 2013



Gràfic 3.27. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents, nous de les persones involucrades en tancaments d'empreses el 2013



Gràfic 3.28. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i de les comunitats autònomes en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en tancaments d'empreses el 2013



4. El perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor

Un dels aspectes rellevants a l'hora d'estudiar el procés emprenedor és l'anàlisi del perfil de les persones involucrades en les diferents etapes d'aquest. En aquest apartat s'analitzen els principals elements que el defineixen: edat, gènere, nivell d'educació, nivell de renda o situació laboral. A continuació es presenten els resultats detallats per a cada un.

4.1. Distribució per edat

L'edat dels emprenedors varia segons la fase del procés emprenedor en què es troben (taula 4.1). Així la mitjana dels potencials és de 36 anys; la dels naixents, nous i en fase inicial de 40; pugen els consolidats fins a 47 i els que abandonen fins a 46. Valors aquests similars als del 2012, als de Barcelona (taula 4.2) i als de la resta d'Espanya (taula 4.3). El 75% tant dels consolidats com dels que abandonen té més de 40 anys, mentre que la meitat dels de fase inicial té menys de 41 anys.

El gràfic 4.1 mostra la distribució per edats dels diferents tipus d'emprenedors identificats a Catalunya el 2013. Les principals variacions respecte de l'any anterior són:

- Rejoveniment en els emprenedors potencials en un any pel major pes dels joves entre 18-24 anys (increment del 16% al 24%), en detriment, fonamentalment, dels de la franja de 25-34 anys, que disminueixen del 29% al 20%.
- La caiguda en el grup dels naixents dels compresos entre 45-54 anys del 35% al 26%.
- En els emprenedors en fase inicial, els canvis més significatius han estat: increment de 18-24 en un 29% i de 35-44 en un 33% i disminució de 25-35 en un 13%, 45-54 en un 12% i 55-64 en un 26%.

Potser l'aspecte més rellevant que s'ha de ressaltar sigui el gran creixement des del 2010 dels emprenedors en fase inicial d'edat compresa entre 45-54 anys (gràfic 4.3), que s'intueixen, en gran manera, com a forma d'autoocupació per les dificultats derivades de l'edat per trobar feina per compte d'altri.

D'altra banda, s'observa que la mitjana d'edat dels homes que emprenen és superior a la de les dones en totes les etapes del procés (taula 4.4). En canvi, l'edat mitjana de les dones que abandonen és lleugerament superior a la dels homes.

Si es classifiquen els emprenedors en dos grups d'edats (18-34 i 35-64 anys) es pot apreciar que la TEA dels emprenedors de major edat es manté per sobre de la dels joves en els dos últims anys (gràfic 4.4). Aquest augment recent del pes dels emprenedors de més edat també s'observa, encara que en menor mesura, en les dades de la resta d'Espanya.

La tendència a la resta de la UE és inversa, ja que la TEA entre els joves emprenedors (7,9%) ha augmentat i actualment se situa gairebé dos punts per sobre de la de Catalunya (6,0%) i al voltant de tres punts en comparació amb Espanya (5,0%) (gràfic 4.4).

Respecte a les percepcions, valors i aptituds de les persones joves involucrades en qualsevol fase del procés emprenedor a Catalunya si les comparem amb les persones de més edat també involucrades, les principals diferències són que el percentatge dels primers que coneix altres emprenedors i té models de referència és molt més gran (68% davant el 46%), així com la seva percepció d'oportunitats (44% davant el 28%) (gràfic 4.6).

Taula 4.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	**36**	**40**	**40**	**40**	**47**	**46**
Desviació estàndard	12	11	8	10	10	10
Mínim	18	18	19	18	18	21
Percentil 05	19	22	27	23	29	29
Percentil 10	20	24	29	27	34	34
Percentil 25	25	31	32	32	40	40
Mediana	37	41	41	41	48	47
Percentil 75	44	50	45	47	55	54
Percentil 90	51	55	51	53	60	62
Percentil 95	55	57	54	57	63	64
Màxim	64	61	58	61	64	64

Taula 4.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	**36**	**41**	**40**	**41**	**48**	**46**
Desviació estàndard	12	11	8	10	11	11
Mínim	18	18	19	18	18	21
Percentil 05	19	23	27	23	25	29
Percentil 10	20	24	29	27	33	31
Percentil 25	24	33	34	33	40	37
Mediana	35	42	41	42	49	49
Percentil 75	44	51	46	49	57	54
Percentil 90	52	57	48	55	61	62
Percentil 95	56	57	52	57	64	62
Màxim	64	61	58	61	64	64

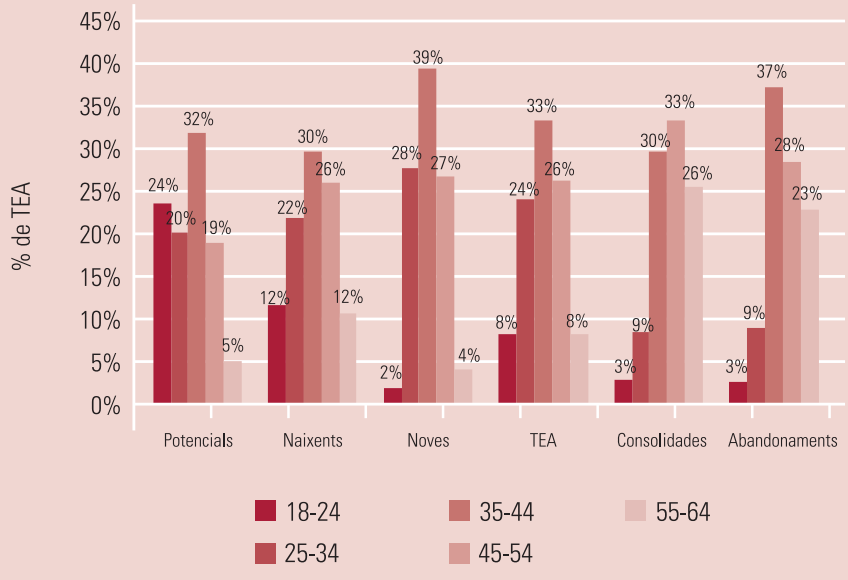
Taula 4.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a la resta d'Espanya el 2013

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Mitjana	**37**	**39**	**38**	**39**	**47**	**44**
Desviació estàndard	11	10	10	10	10	11
Mínim	18	18	18	18	18	18
Percentil 05	20	22	24	23	31	25
Percentil 10	22	26	26	26	35	29
Percentil 25	27	32	31	32	41	35
Mediana	36	39	38	39	48	45
Percentil 75	45	46	45	45	54	53
Percentil 90	52	52	50	52	60	58
Percentil 95	55	55	57	55	62	62
Màxim	64	62	64	64	64	64

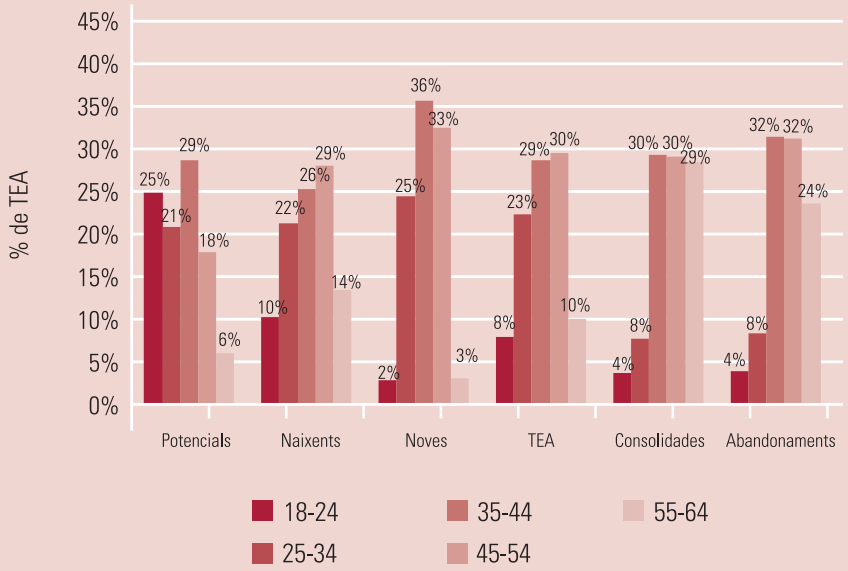
Taula 4.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2013

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidats	Abandonament
Dones	**Mitjana**	**35**	**39**	**38**	**39**	**45**	**47**
	Desviació estàndard	12	12	9	11	10	12
Homes	**Mitjana**	**37**	**41**	**40**	**41**	**48**	**46**
	Desviació estàndard	11	10	8	10	10	10

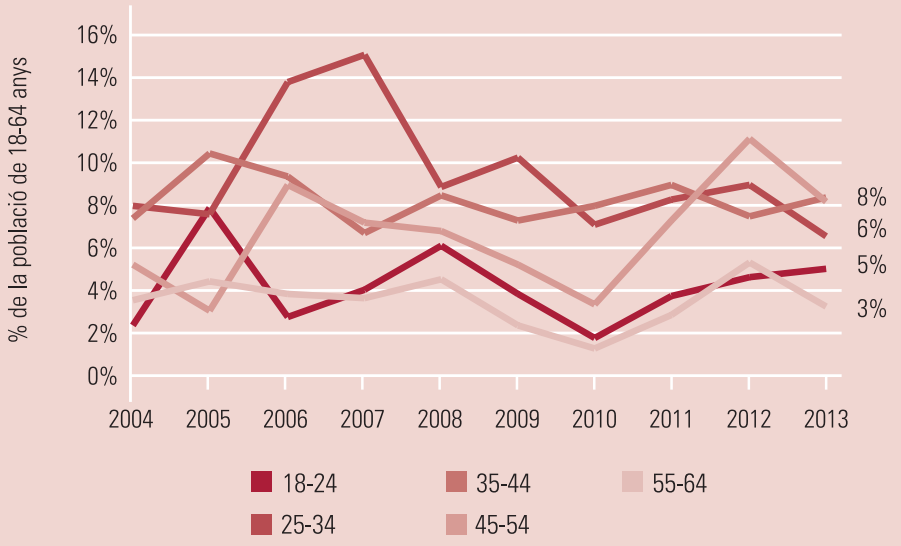
Gràfic 4.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013



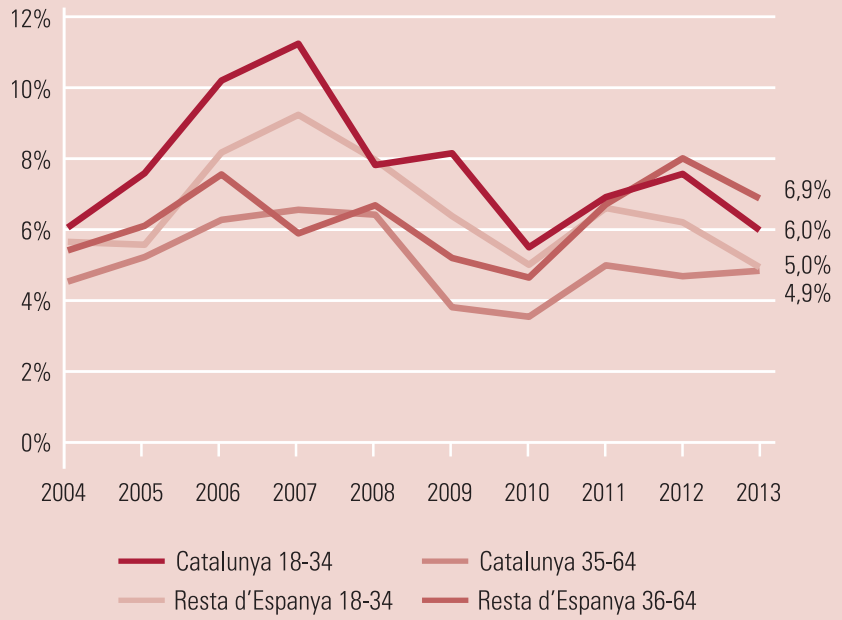
Gràfic 4.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013



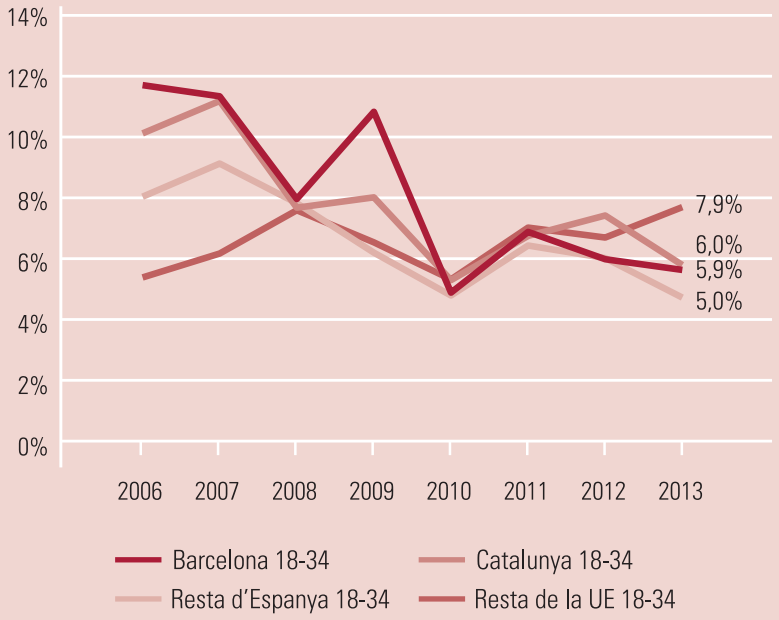
Gràfic 4.3. Evolució de la TEA per edats a Catalunya durant el període 2004-2013



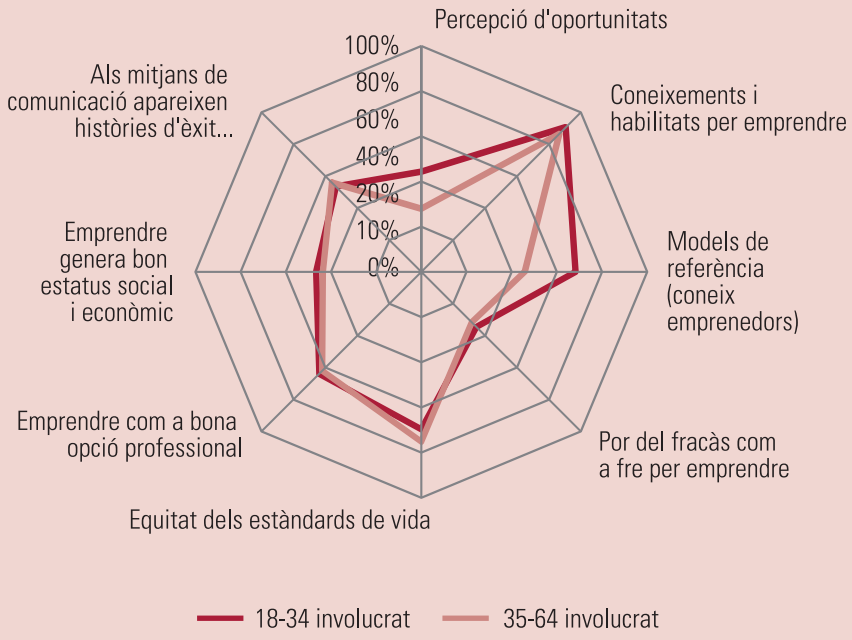
Gràfic 4.4. Evolució de la TEA per edats (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i resta d'Espanya en el període 2004-2013



Gràfic 4.5.: Evolució de la TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, resta d'Espanya i resta de la EU en el període 2006-2013



Gràfic 4.6. Percepcions, valors i aptituds de les persones joves (18-34 anys) i madures (35-64) involucrades en qualsevol fase del procés emprenedor a Catalunya



4.2. Distribució per gènere

Emprendre a Catalunya continua sent una activitat en la qual predominen els homes, com es pot observar al gràfic 4.7. No obstant això, respecte el 2012 hi ha una major participació de les dones en totes les etapes. En especial en les naixents, on han passat de representar el 29% del total al 38%.

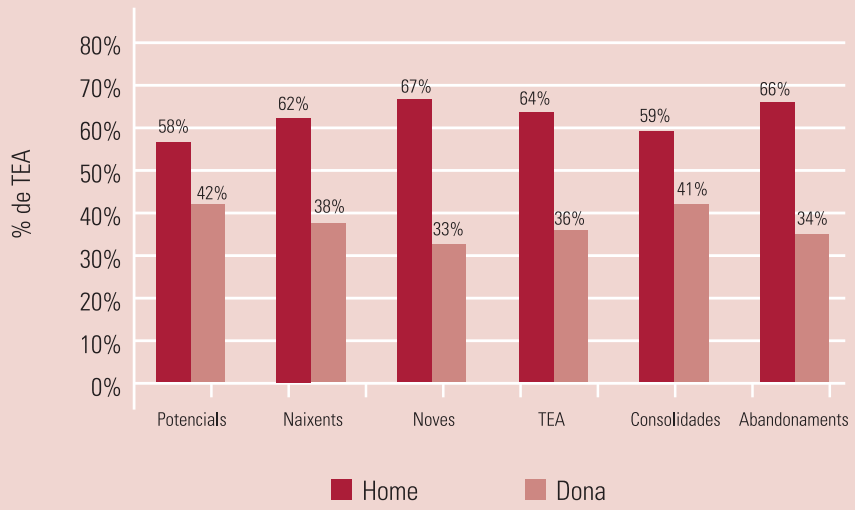
La TEA masculina ha estat del 8,3% i la femenina del 4,8%. Però mentre que la de la dona es va mantenir (-2%) respecte a l'any anterior, la de l'home va caure significativament (-23%) –especialment, la dels joves (gràfic 4.9)–, fet que explica l'increment de participació de les primeres (gràfic 4.9).

La TEA femenina catalana se situa actualment en el mateix nivell de la TEA a la RUE, atès el progressiu augment que ha tingut aquesta última al llarg dels últims anys. La TEA femenina a la RE, que va estar per sobre de la de la RUE a mitjan la dècada passada, està ara un punt percentual aproximadament per sota. S'ha de destacar l'increment del 45% de l'últim any a Barcelona, que se situa gairebé un punt percentual per sobre de Catalunya (gràfic 4.10).

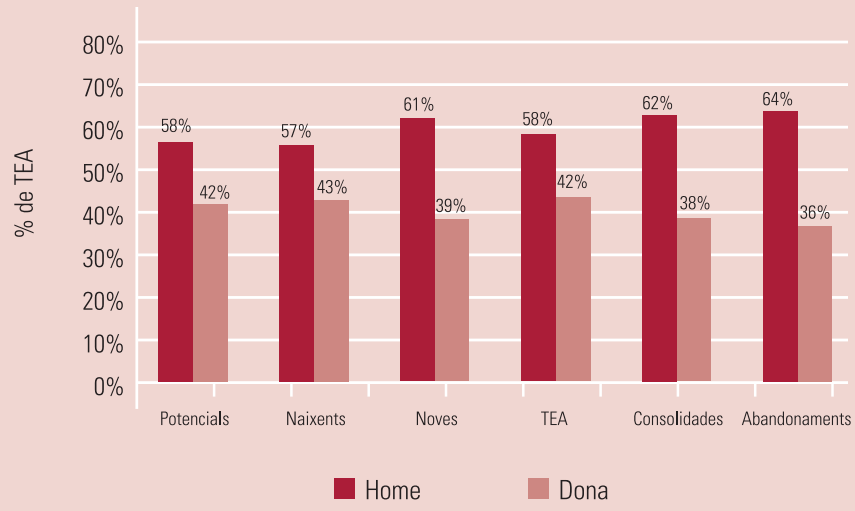
Si distingim per gènere les percepcions, valors i actituds de les persones involucrades en qualsevol fase del procés emprenedor, les principals diferències són

que els homes coneixen més emprenedors o models de referència que les dones (54% davant el 44%), un percentatge major considera que té habilitats per emprendre (90% davant el 82%), perceben més oportunitats (34% davant el 28%) i el seu temor al fracàs és menor (27% davant el 41%). Al contrari, en les dones, com s'acaba d'indicar, la por del fracàs com a fre per emprendre és 14 punts percentuals major, consideren que emprendre genera un bon estatus social i econòmic (48% davant el 42%) i perceben més les històries d'èxit empresarial que apareixen en els mitjans de comunicació (59% davant el 53%) (gràfic 4.12).

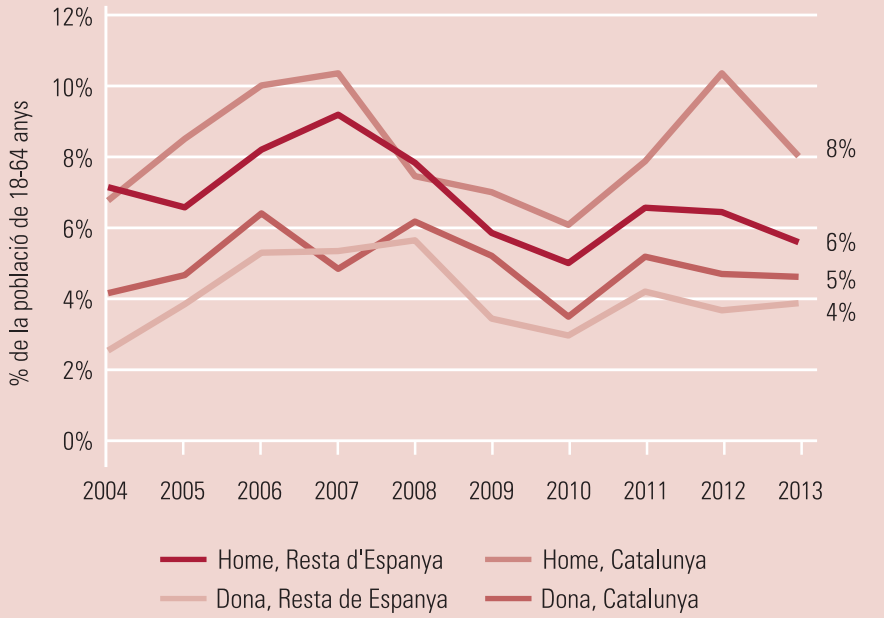
Gràfic 4.7. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013



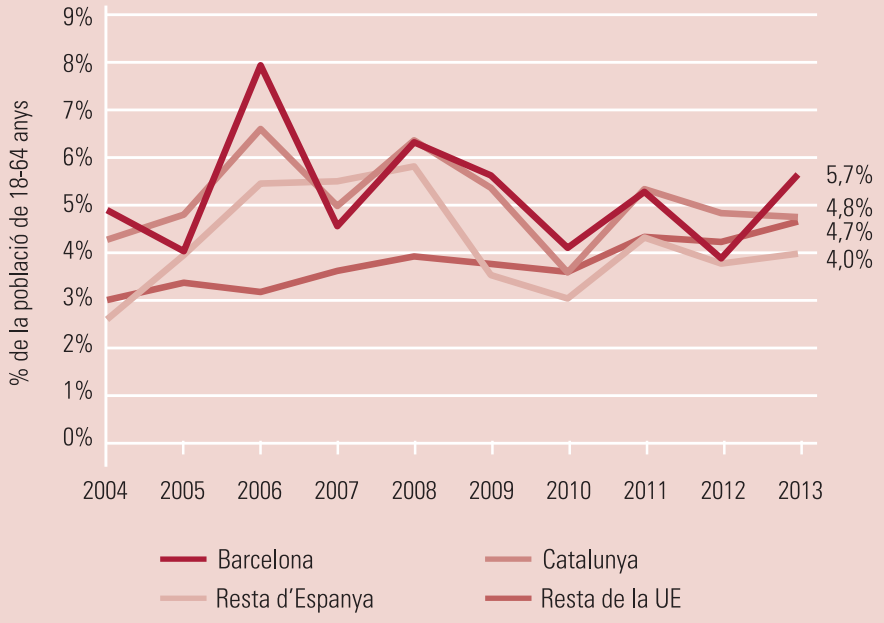
Gràfic 4.8. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013



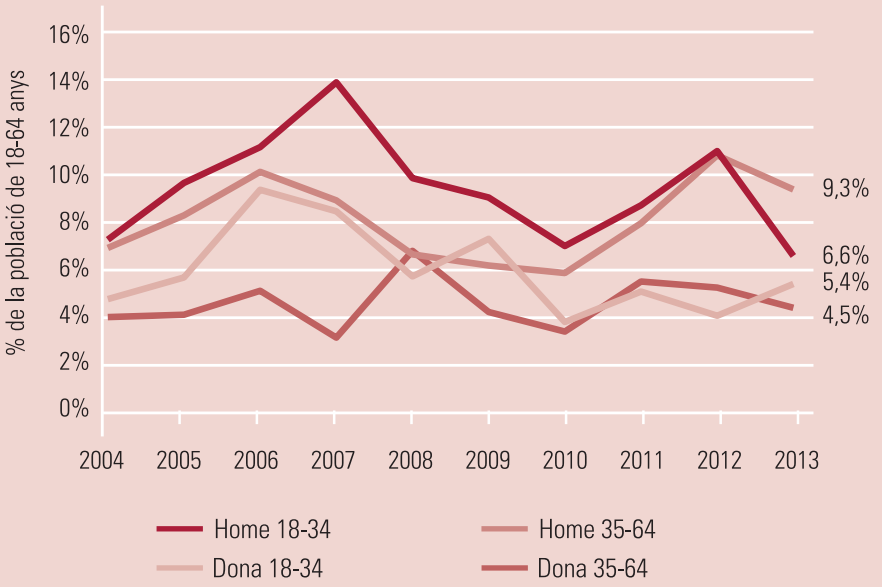
Gràfic 4.9. Evolució de la TEA per gènere a Catalunya durant el període 2004-2013



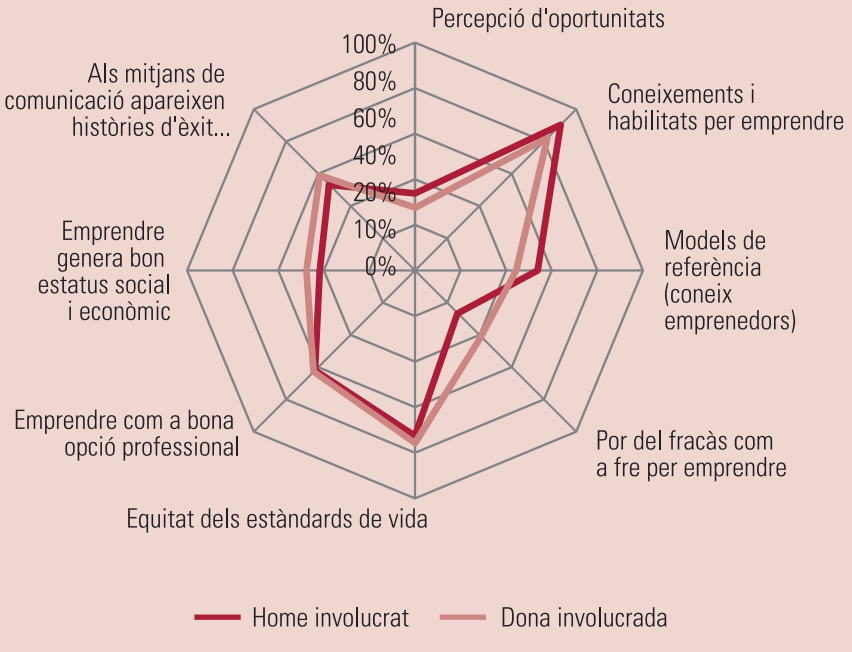
Gràfic 4.10. Evolució de la TEA femenina a Catalunya, resta d'Espanya i resta UE en el període 2004-2013



Gràfic 4.11. Evolució de la TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2013



Gràfic 4.12. Percepcions, valors i aptituds dels homes i dones involucrats en qualsevol fase del procés emprenedor a Catalunya



4.3 Distribució per nivell d'educació

En entorns on la informació no és completa, com en els moments de creació d'una nova empresa, la literatura assenyala que el nivell d'estudis té un valor important com a senyal d'habilitat productiva (Spence, 1973; Riley, 2002). D'acord amb la teoria del capital humà, el coneixement previ adquirit exerceix un paper molt rellevant en el bon desenvolupament de l'emprenedor i és de gran utilitat per adaptar-se a noves situacions (Weick, 1996), cosa que justifica la importància de l'educació com a factor clau d'un bon desenvolupament empresarial, sobretot en el moment de la posada en funcionament d'una empresa, en què la incertesa és elevada. Però no solament és rellevant en aquell moment, també ho és en l'orientació al creixement (Colombo i Grili, 2009) o a la innovació (Ucbasaran *et al.*, 2008).

La recerca d'Audretsch i Keilbach (2004) ja va posar de manifest que els dos principals factors que expliquen el capital empresarial i les diferències del desenvolupament endogen entre 327 comarques a Alemanya eren la força laboral amb formació superior i mitjana (knowledge workers) i els immigrants. Que coincideix, en gran manera, amb els resultats obtinguts per Bartik (1989) per a diferents estats dels EUA.

Mentre que, arran dels diferents estudis de la Comissió Europea dels anys vuitanta i noranta, la majoria dels programes de suport a la creació d'empreses havien estat orientats als jaciments d'ocupació i als desocupats, a partir del *Green Paper* de la Comissió Europea (2003), que fixa com a primer objectiu "produir" més empresaris, comença a canviar l'èmfasi dels programes públics, una bona part dels quals passen a centrar-se en els futurs empresaris potencials. És a dir, canviar jaciments d'ocupació per jaciments d'empresaris.

Aquest necessari canvi d'èmfasi ja havia estat assenyalat per Veciana (2005) fa gairebé deu anys, subratllant que les polítiques de foment a la creació d'empreses havien d'estar orientades als jaciments d'empresaris, entre els quals principalment els universitaris (titulats, investigadors, etc.) i els directius d'empresa (tant els que estan en actiu com els prejubilats o a l'atur). Això és així perquè 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 de competir a nivell internacional i susceptibles de crear ocupació amb salaris alts, són les que estan tècnicament capacitades i prou motivades. I per això les polítiques de foment a la creació d'empreses en els últims anys han entrat a la universitat i han començat a ser dirigides envers el universitaris per, entre d'altres finalitats, crear empreses anomenades *spin-offs*.

La importància de la formació en el nivell de l'activitat emprenedora també queda patent en un treball (Guallarte *et al.*, 2011) realitzat fa tres anys en el qual s'analitzava com havia afectat la crisi les persones amb estudis universitaris en relació amb les que no en tenien, comparant una mostra de població adulta catalana dels anys 2006-2007 amb una altra de 2009-2010, les conclusions a les quals arriba són:

- En època de crisi, les persones amb estudis universitaris són molt més emprenedores que les que no tenen aquesta formació, entorn d'un 70% més.
- La taxa d'activitat emprenedora dels no universitaris cau un 40,2% entre ambdós períodes, mentre que la dels universitaris ho fa un 23,7%. Per tant, la crisi ha afectat la TEA dels que posseeixen formació universitària pràcticament la meitat respecte els que no tenen estudis universitaris.
- En els anys de crisi es produeix un fort increment de les iniciatives abandonades: un 79,5% d'augment en universitaris i un 127,3% en els no universitaris. Per tant, aquests últims tenen gairebé cinquanta punts percentuals més d'abandonament que els universitaris.

Últimament també s'està començant a assenyalar la importància de les persones amb estudis mitjans de formació professional, i experiència és clar, com un dels potencials jaciments d'empresaris.

La distribució per nivells d'educació mostrada al gràfic 4,13 reflecteix que el 2013 un tercera part (32%) dels emprenedors potencials tenien algun tipus de formació superior de grau-llicenciatura (26%) o de postgrau (6%); percentatges que arriben al 41% per als emprenedors nous i al 38% per als de fase inicial. De totes aquestes dades es pot concloure l'elevat capital humà dels emprenedors de Catalunya.

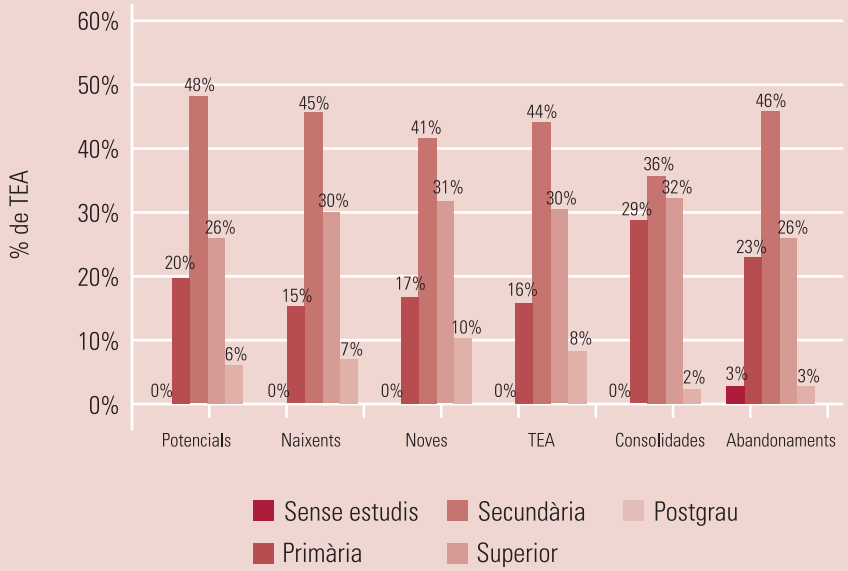
Quan s'agrupen els nivells d'educació en tres grups (baix: sense estudis i primaris; mitjà: secundària; i superior: superior i de postgrau), s'aprecia que la propensió a emprendre durant l'última dècada ha estat major –i s'ha incrementat durant la crisi– en les persones amb un nivell d'educació superior (malgrat la caiguda del 34% de l'últim any), seguida a distància per les de nivell educatiu mitjà i, finalment, les de nivell baix (gràfic 4.15).

Els resultats que s'obtenen quan es combinen els nivells educatius amb el gènere mostren un augment constant des del 2010 de la TEA dels homes amb nivells alts d'educació formal, que arriben el 2013 al 25%. Si es combina amb l'edat, els valors més alts de la TEA els obtenen les persones madures (18%) i les persones joves

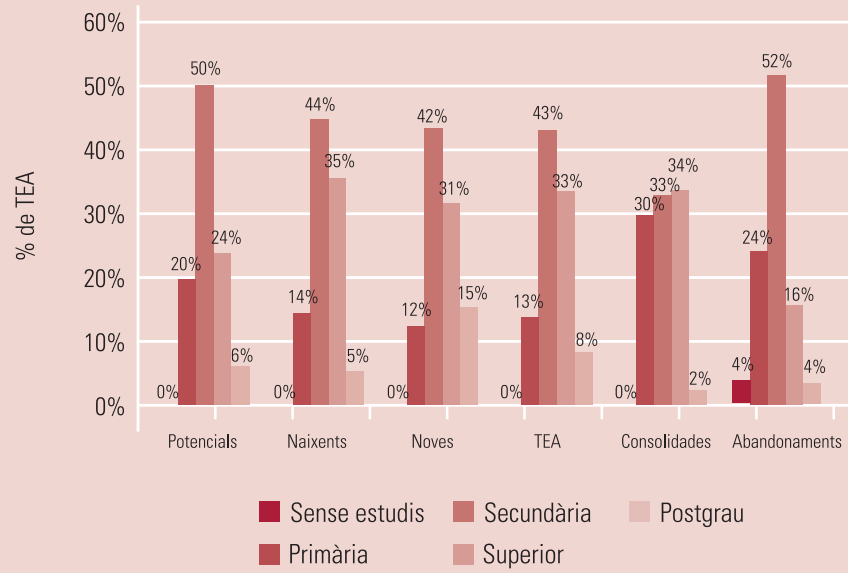
amb elevada formació (12%), mentre que els valors més baixos són per als joves (3%) i persones madures (4%) amb nivell d'educació baix.

Respecte a la formació específica per emprendre (gràfic 4.16), el col·lectiu que va declarar estar més format és el naixent (47% del total), més que la resta de col·lectius que es troben en fases més avançades del procés emprenedor.

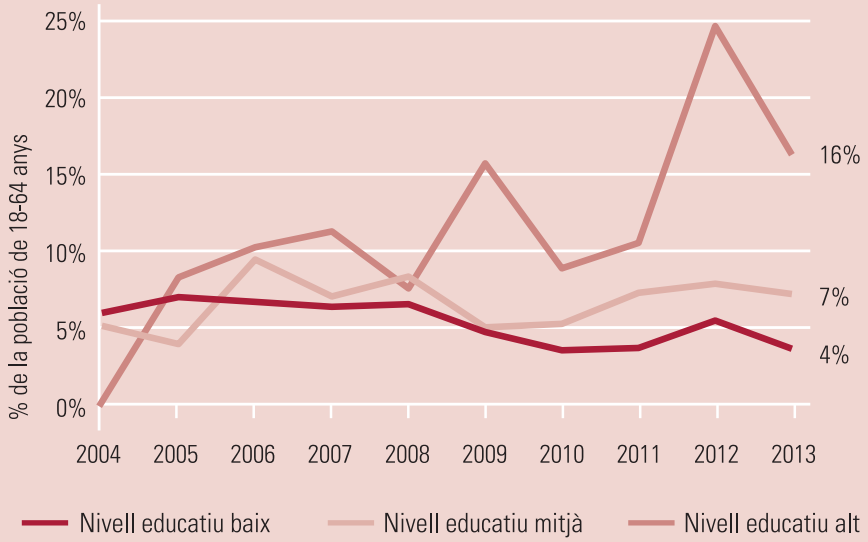
Gràfic 4.13. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya el 2013



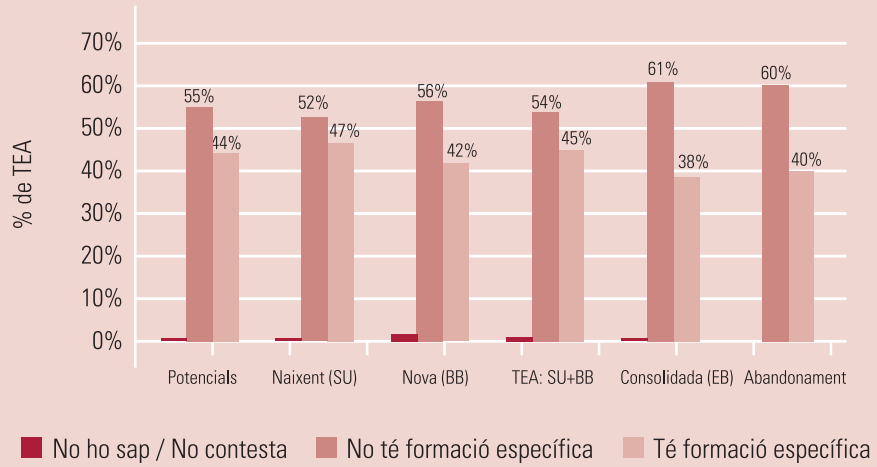
Gràfic 4.14. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona el 2013



Gràfic 4.15. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2004-2013



Gràfic 4.16. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2013, segons si compta amb educació específica per emprendre

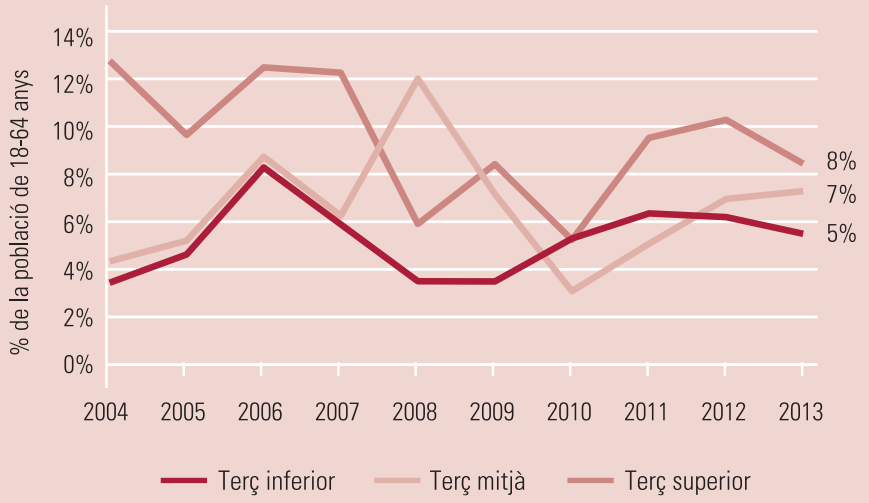


4.4 Distribució per nivell de renda

El gràfic 4.17 mostra l'evolució de la TEA per a la població que es troba en el terç inferior, mitjà i superior del nivell de renda de Catalunya durant el període 2004-2013. Malgrat que no s'observa un patró constant, el nivell d'activitat emprenedora del terç superior (llevat del 2008) ha estat més gran que als altres dos, tot i que el de nivell mitjà ha crescut significativament des del 2010 (per exemple, el 2012 un 40% i el 2013 un 5%). Mentre que aquest últim any el nivell alt ha disminuït un 19% i el baix un 12%[5].

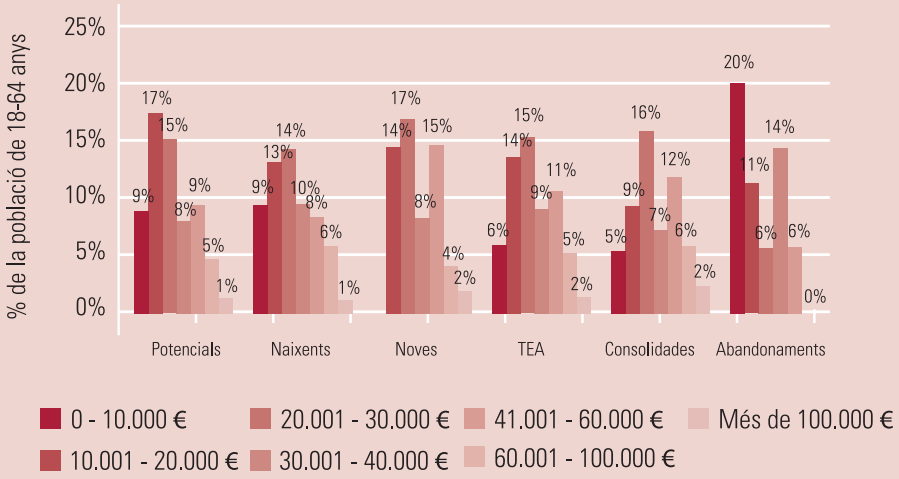
Al gràfic 4.18 es presenta el nivell de renda segons la fase del procés en què es troba l'emprenedor. Si recordem que en un 54,3% dels casos el motiu principal de tancament del negoci va ser que no eren rendibles, es pot entendre l'alt percentatge d'emprenedors que abandonen amb nivell de renda entre 0-10.000€, clarament insuficient per subsistir.

Gràfic 4.17. Evolució de la TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2013

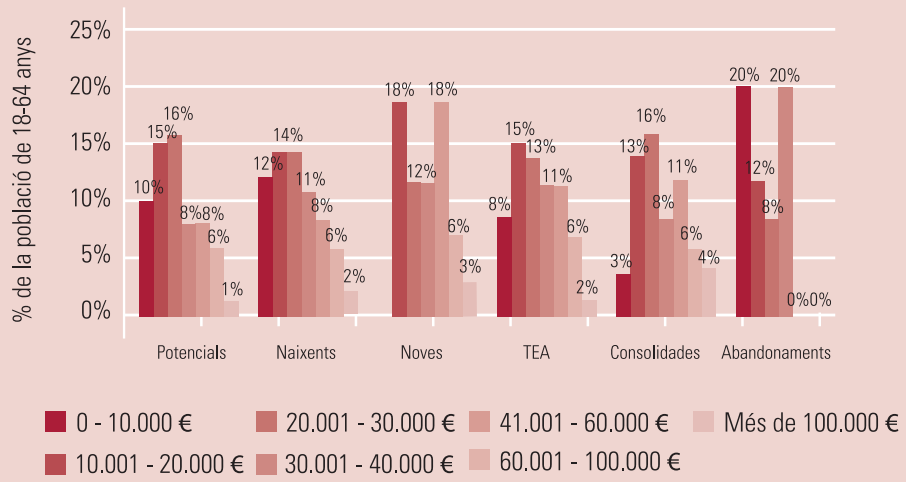


[5] Cal assenyalar que el 2013 s'ha canviat la definició dels trams, amb un increment de 10.000€ en cada un d'ells. Així, 33% = 0-20.000; 34-67% = 20.000-30.000, i 67% = més de 30.000.

Gràfic 4.18. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013 per nivell de renda



Gràfic 4.19. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013 per nivell de renda

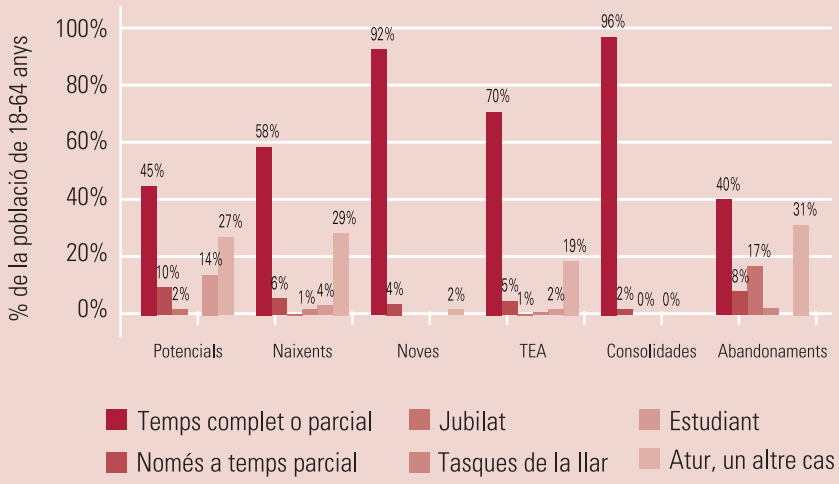


4.5 Distribució per situació laboral

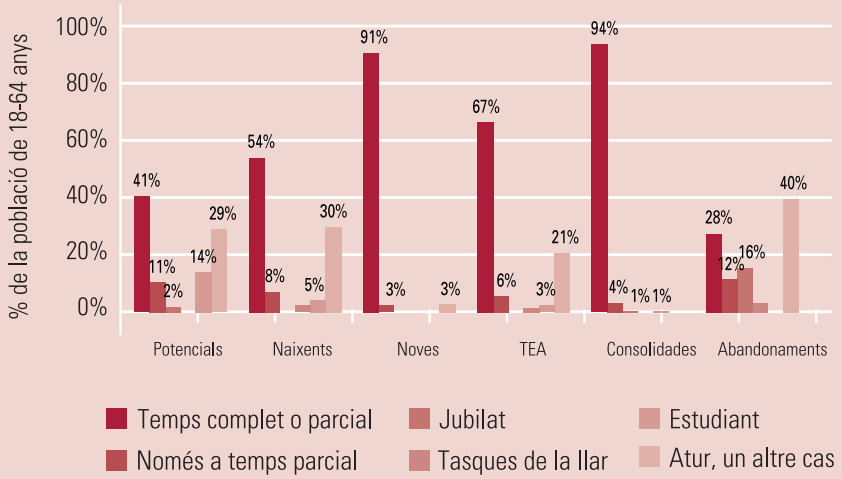
Un dels canvis més grans en la distribució dels col·lectius emprenedors el 2013 per situació laboral ha estat que gairebé el 30% dels potencials (27%) i dels naixents (29%) són persones que eren a l'atur (gràfic 4.20). A més, el percentatge d'aturats dins del grup d'emprenedors que han abandonat el negoci ha estat encara més gran (31%).

L'impacte des del 2009 d'aquest col·lectiu a la TEA cada vegada és més gran, com es pot apreciar al gràfic 4.22, amb un creixement espectacular del 52% respecte el 2012, mentre que els treballadors a temps complet o parcial han caigut un 20%. Aquesta dada estaria en sintonia amb l'augment durant aquests últims anys de la creació d'empreses per necessitat, ja que aquesta sol estar associada amb la falta d'alternatives per aconseguir un lloc de treball assalariat satisfactori.

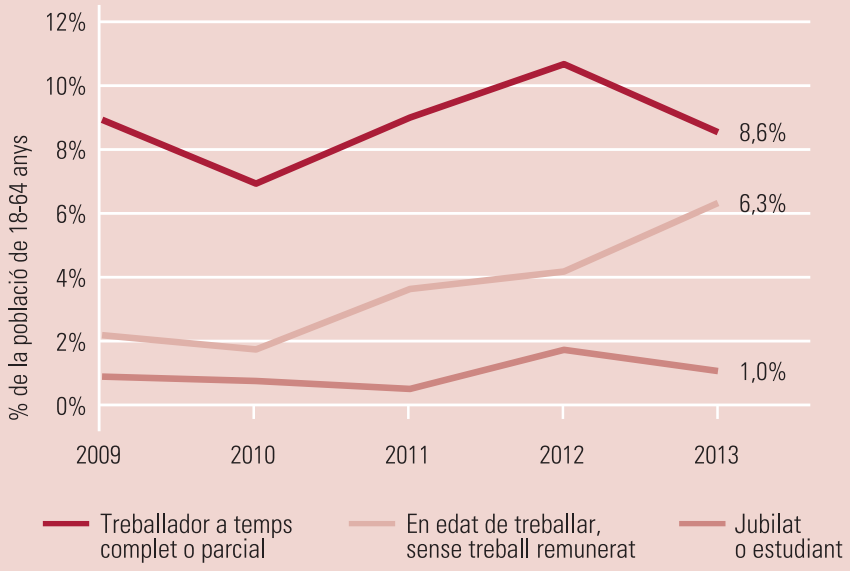
Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013 per situació laboral



Gràfic 4.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013 per situació laboral



Gràfic 4.22. Evolució de la TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2013



5. El perfil empresarial i aspiracions de l'activitat emprenedora a Catalunya

Un dels aspectes rellevants en l'estudi de la demografia empresarial és l'anàlisi dels objectius i les aspiracions de l'activitat emprenedora, especialment les relacionades amb el creixement.

Una forma d'explicar les diferències en els nivells de creixement es basa en la dotació i característiques dels recursos de què disposa l'empresa. Aquest enfocament es basa en la noció de l'empresa com una combinació de recursos productius heterogenis. Ja al seu moment Penrose (1959) sostenia que els recursos interns sobrants i que poden ser utilitzats en activitats productives diferents de les actuals són el motor del creixement.

Els recursos financers de què disposa la nova empresa són necessaris per facilitar el desenvolupament de les seves estratègies. Diversos autors suggereixen que les restriccions financeres poden impedir a les noves empreses d'aconseguir un nivell de creixement. També hi ha evidència que les noves empreses que creixen més són les que van ser capaces d'accedir, en el moment del seu llançament, a un major nombre de fonts de finançament. En aquest sentit, algunes empreses acceleren el seu creixement a partir de la utilització de fonts externes de finançament provinents d'institucions com ara bancs, organismes públics i/o societats de capital risc (Davidsson *et al.*, 2006).

Tanmateix, alguns autors suggereixen que el creixement dels nous negocis dependrà en major mesura de la possibilitat d'obtenir i desenvolupar actius intangibles, com ara el saber fer o la reputació, ja que aquests són complexos, ambigus, difícils d'imitar, substituir o comprar i posseeixen millors propietats per desenvolupar un avantatge competitiu sostenible (Chrisman *et al.*, 1998).

A més, els recursos humans i les seves capacitats són cada vegada més rellevants per explicar el creixement a mesura que les empreses creixen en mida i edat. El capital humà aportat per directius i treballadors es torna un actiu clau per al desenvolupament de l'empresa. L'evidència confirma que la utilització d'empleats qualificats està associada amb el creixement de les noves pimes (Gilbert *et al.*, 2006).

Una altra aproximació per explicar el creixement fa referència al grau d'orientació emprenedora (*entrepreneurial orientation*) de l'empresa. L'esmentada orientació es pot definir a partir de la interrelació de les tres dimensions següents (Miller,

1983; Covin i Slevin, 1989): (a) la innovació, que fa referència a la recerca de noves relacions entre els recursos i/o productes existents; (b) l'orientació proactiva, que implica un esforç constant per prendre la iniciativa i anticipar-se als moviments de la competència de manera que els empresaris estiguin constantment rastrejant l'entorn per poder identificar noves oportunitats; i (c) la predisposició a assumir riscos elevats però controlats, en el sentit que és inevitable en comportaments innovadors i proactius.

En general, l'evidència indica que hi ha una relació positiva entre l'orientació emprenedora i el creixement, ja que es considera que les empreses que s'avancen als seus competidors assumint riscos i desenvolupant innovacions veuran el seu esforç premiat pel mercat. La base de tals arguments està relacionada amb els avantatges de ser la primera i la tendència de treure profit de les oportunitats emergents, actituds implícites en l'orientació empresarial. Les empreses que desenvolupen un comportament emprenedor són capaces de respondre ràpidament als canvis de l'entorn, capitalitzant noves oportunitats econòmiques, la qual cosa els facilita el creixement. La proactivitat els confereix l'habilitat de llançar nous productes al mercat abans que la competència, la qual cosa suposa també un avantatge competitiu. No obstant això, Davidsson et al. (2006) apunten que l'efecte de l'orientació emprenedora està moderat per les característiques específiques de l'entorn, en particular el dinamisme, per la qual cosa sorgeix la necessitat d'adaptar l'estratègia a l'entorn.

El projecte GEM apunta algunes respostes a aquests temes, especialment els relatius a les aspiracions de creixement dels emprenedors, la seva orientació innovadora, l'ús de les noves tecnologies, en quin tipus de mercats han de desenvolupar la seva activitat o com es finança, que, a continuació, es presenten tant per a Catalunya com, en l'últim apartat, a nivell internacional i de comunitats autònomes.

5.1. Aspectes generals del negoci

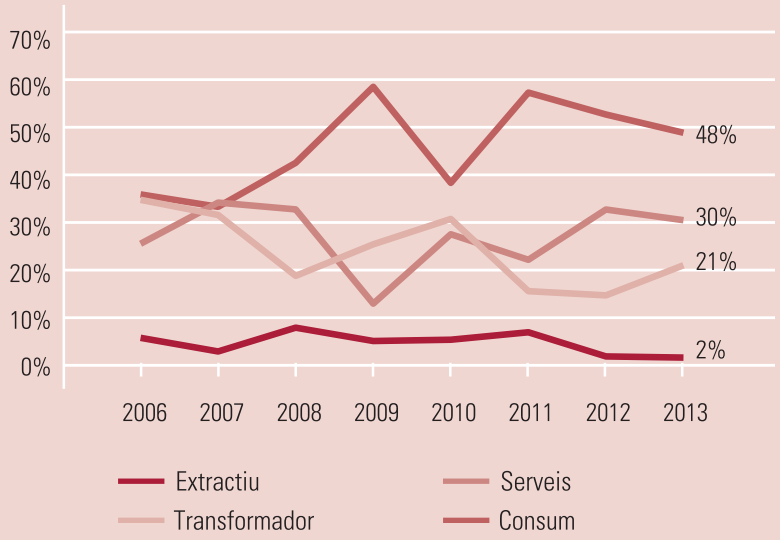
D'acord amb les dades presentades al gràfic 5.1, la major part de les iniciatives emprenedores en fase inicial pertanyen al sector orientat al consum (48%), seguides de les orientades als serveis a empreses (30%) i a transformació (21%). El sector que registra menor activitat és l'extractiu o primari (2%).

Un dels canvis fonamentals que es detecta és que el 2006 el pes de les empreses orientades al consum i les dedicades a la transformació era similar, mentre que el 2013 el percentatge de les primeres més que duplicava el de les segones.

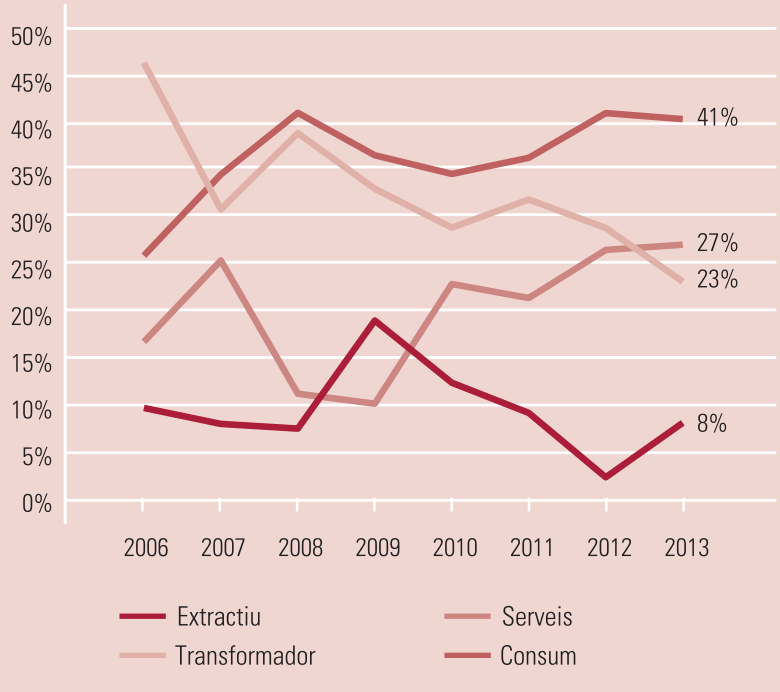
Igualment acusat és el canvi, en aquest cas caiguda del cinquanta per cent, del sector transformador en els emprenedors consolidats, que ha passat del 47% el 2006 al 23% el 2013.

La conclusió fonamental de l'anàlisi de l'evolució dels emprenedors en fase inicial i consolidada és el canvi que s'ha anat produint cap a la terciarització.

Gràfic 5.1. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya pel sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2013

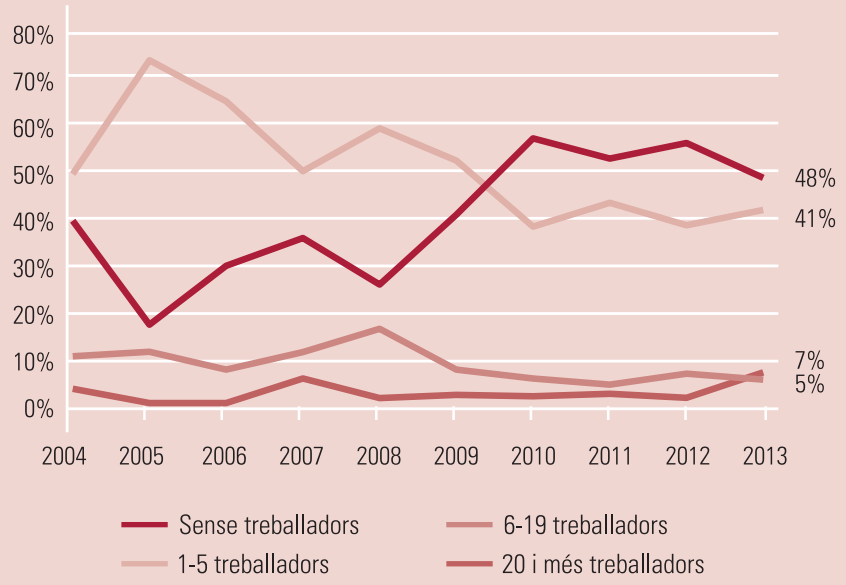


Gràfic 5.2. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya pel sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2013

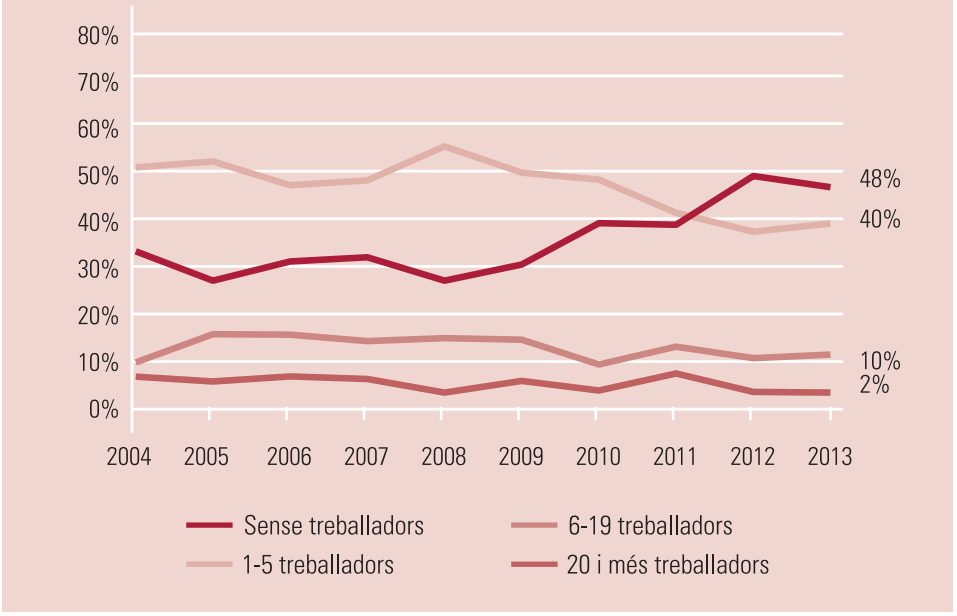


Les dues variables que configuren la dimensió d'una nova empresa són el nombre de treballadors i el volum de vendes. El projecte GEM s'ocupa de la primera. Igual com en anys anteriors, la majoria són microempreses, però, des de l'entrada de la crisi, cada vegada de mida més petita (gràfic 5.3). Aproximadament el 90% són empreses de menys de 5 treballadors, i gairebé la meitat (48%) no tenen treballadors. Aquesta opció d'autoocupació ha passat del 17% el 2005 al 56% el 2010, i a l'actual 48%, la mateixa xifra que per als consolidats (gràfic 5.4).

Gràfic 5.3. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per la mida en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2004-2013



Gràfic 5.4. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per la mida en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2004-2013



5.2. Finançament de l'activitat emprenedora naixent

El finançament és un dels factors de l'entorn que més condiciona les característiques de l'activitat emprenedora, així com les seves aspiracions de creixement, innovació, internacionalització o incorporació de tecnologia; a més requereix diferents tipus de finançament segons la fase del seu cicle de vida.

El finançament de l'activitat emprenedora naixent és complicat si sortim de les vies habituals: la família, els amics o els inversors informals, i això és així a causa de la dificultat d'avaluar la qualitat creditícia de l'emprenedor. En les fases inicials, sobretot la naixent, a causa d'aquesta opacitat informativa, les empreses experimenten elevades dificultats per accedir a les fonts de finançament externes "intermèdies", ja sigui bancs, business angels formals o fons de capital risc. A més, aquests dos últims difícilment no entren en fases primerenques: s'ha produït gradualment una demora voluntària en la seva entrada i s'inclinen per etapes més avançades.

A tot això cal afegir que durant aquests últims anys, a més d'un finançament car per la crisi del deute sobirà, la restricció creditícia ha estat brutal i ha afectat seriosament, fins i tot, el finançament de la tresoreria, de les pòlisses de crèdit.

Les dades que es presenten a la taula 5.1 revelen que les empreses posades en marxa aquest any a Catalunya necessiten de mitjana un capital llavor de 55.600€,

encara que la dispersió al voltant d'aquesta mitjana és molt alta, ja que oscil·la entre 500 com a mínim i 1.000.000 com a màxim. Per a l'aportació mitjana de capital llavor, el finançament cobert pel mateix emprenedor està entorn del 40% (21.885€), del qual ell aporta de la seva butxaca de mitjana tres quartes parts.

Un senyal de la potencialment baixa qualitat de moltes d'aquestes iniciatives és que en el 50% el seu capital llavor ha estat de com a màxim 15.000 i en el 75% de com a màxim 30.000€. A Barcelona les xifres són similars, mentre que a la resta d'Espanya milloren: 20.000 i 50.000, respectivament (taula 5.2).

El 2013 aproximadament 5 de cada 10 emprenedors naixents van aportar el 100% del capital llavor amb fons propis, mentre que el 2012 havien estat 7 de cada 10. Aquest resultat, unit a la disminució del percentatge de població adulta que ha invertit en negocis de terceres persones l'últim any, sembla indicar que ha millorat la possibilitat d'obtenció de fons aliens, si bé per valorar-lo adequadament cal tenir en compte que veníem de mínims històrics (gràfic 5.5).

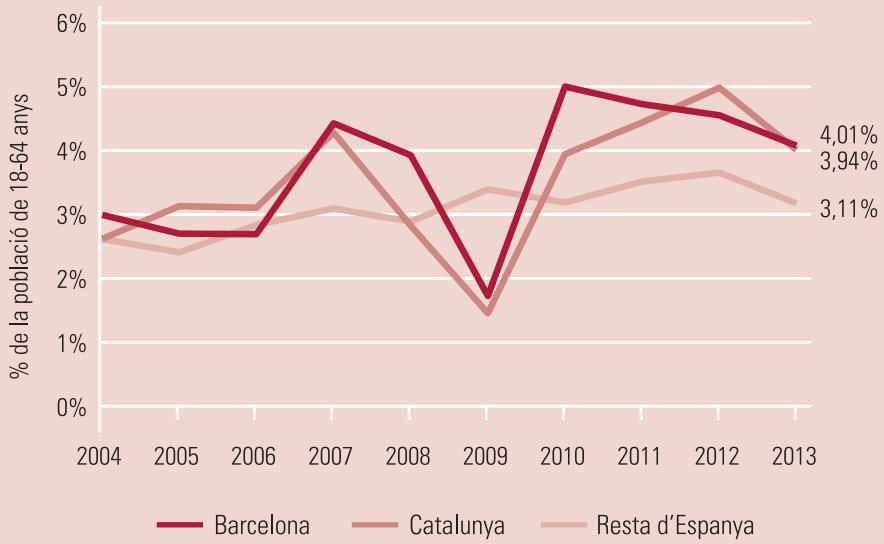
Taula 5.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya el 2013

	Capital total necessari per engegar el negoci	Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	Percentatge del capital llavor aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	**55.609**	**21.885**	**76**
Desviació estàndard	148.971	28.289	32
Mínim	500	0	0
Percentil 05	1.000	150	18
Percentil 10	1.000	1.000	25
Percentil 25	6.000	3.500	50
Mediana	15.000	10.000	100
Percentil 75	30.000	30.000	100
Percentil 90	130.000	50.000	100
Percentil 95	200.000	100.000	100
Màxim	1.000.000	130.000	100

Taula 5.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents en resta d'Espanya el 2013

	Capital total necessari per engegar el negoci	Capital llavor aportat pels emprenedors naixents	Percentatge del capital llavor aportat pels emprenedors naixents
Mitjana	**51.288**	**20.520**	**67**
Desviació estàndard	138.407	34.893	34
Mínim	300	0	0
Percentil 05	2.000	500	10
Percentil 10	3.000	1.500	20
Percentil 25	5.000	3.000	35
Mediana	20.000	10.000	75
Percentil 75	50.000	25.000	100
Percentil 90	100.000	50.000	100
Percentil 95	160.000	75.000	100
Màxim	1.500.000	400.000	100

Gràfic 5.5. 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, Catalunya i la resta d'Espanya durant el període 2004-2013



5.3. Expectatives de creixement

El concepte de creixement empresarial fa referència a modificacions o increments de mida que poden reflectir-se en variables com ara les vendes, l'ocupació, la quota de mercat, el benefici, la rendibilitat i les inversions. En el cas de les noves empreses, els indicadors de creixement més rellevants solen ser les vendes i l'ocupació (Gilbert *et al.*, 2006; Davidsson *et al.*, 2010).

El creixement en les vendes indica fins a quin punt els clients valoren els béns o serveis que l'empresa ofereix i sol ser l'indicador preferit pels mateixos empresaris.

El creixement de l'ocupació indica un canvi en la composició organitzativa, atès que s'incrementa el nombre de persones que treballen en l'empresa. Aquest indicador dóna compte de la contribució de l'empresa a la societat, per la qual cosa és especialment rellevant per als governs i administracions públiques.

Altres indicadors com els beneficis o la rendibilitat, si bé són habituals en el cas de les empreses grans i establertes, no semblen ser directament aplicables quan s'analitza el creixement de les noves i petites empreses. A més, poden reflectir altres aspectes de l'empresa a part de la seva mida i, fins i tot, és possible que una nova empresa amb un elevat nivell de creixement no generi beneficis o no sigui rendible.

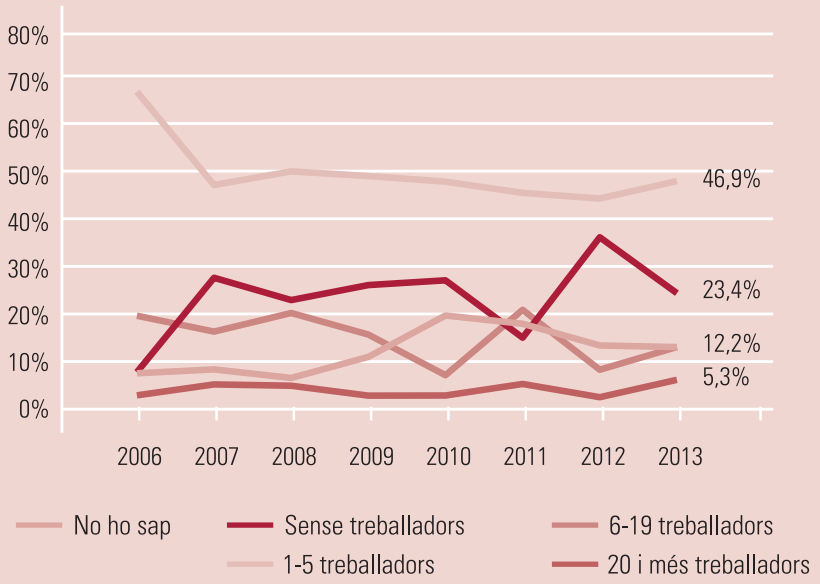
Amb independència del criteri utilitzat per mesurar-lo, el creixement és un fenomen que presenta un alt grau d'heterogeneïtat. En aquest sentit, diversos autors han posat en relleu l'existència de diferents patrons de creixement de les noves empreses, dedicant una atenció especial al grup d'empreses gaseles o d'alt creixement. Alguns estudis han revelat l'existència de patrons de creixement empresarial que són diferents entre si però que són igualment presents en països amb marcs regulatoris diferents en l'àmbit de la creació d'empreses (Capelleras *et al.*, 2008).

El projecte GEM estudia el creixement a través de l'evolució esperada de la mida de la plantilla al cap de cinc anys. Tal com es mostra al gràfic 5.6, les expectatives han millorat a Catalunya respecte el 2012, any en què es va tocar fons, en els emprenedors en fase inicial (gràfic 5.6): "sense treballadors" ha passat del 35% al 23%; "d'1-5" del 43% al 47%; "de 6-19" del 7% al 12% i "més de 20 treballadors" del 2% al 5%. No obstant això, una quarta part espera dins de cinc anys continuar sense treballadors i gairebé la meitat amb una plantilla d'1 a 5 treballadors.

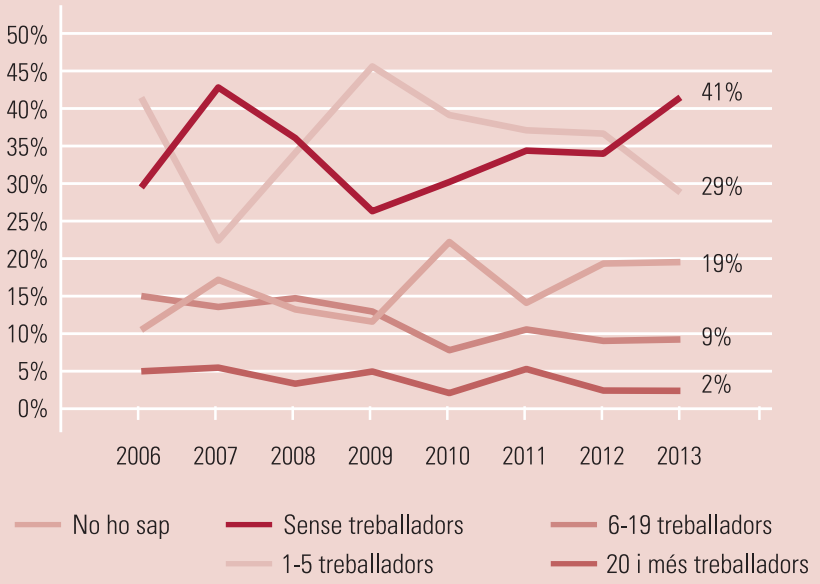
Més preocupants són les expectatives del col·lectiu dels consolidats (gràfic 5.7), en què un 41% dels quals espera no tenir cap treballador dins de 5 anys i un 29% entre 1 i 5, mentre que un 19% no sap què passarà. Només en un 11% dels casos s'espera que l'empresa tingui una plantilla de més de 5 treballadors, xifra similar a la dimensió actual de les empreses.

Per tant, l'activitat emprenedora no té perspectiva de ser creadora d'ocupació a mitjà termini i la que en creï, com ja s'ha assenyalat anteriorment, serà fonamentalment en el sector terciari.

Gràfic 5.6. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per la mida d'ocupació esperada a cinc anys durant el període 2006-2013



Gràfic 5.7. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per la mida d'ocupació esperada a cinc anys en el període 2006-2013



5.4. Orientació innovadora

La innovació és una característica essencial de l'empresari, que el distingeix d'altres agents econòmics imprescindibles, com els gestors. La seva capacitat d'innovació es concreta a la pràctica de diverses maneres: des de la introducció d'un nou bé, fins a la creació d'una nova organització, passant per noves fonts d'aprovisionament, nous mètodes de producció, obertura de nous mercats o innovant estratègicament amb un nou model de negoci.

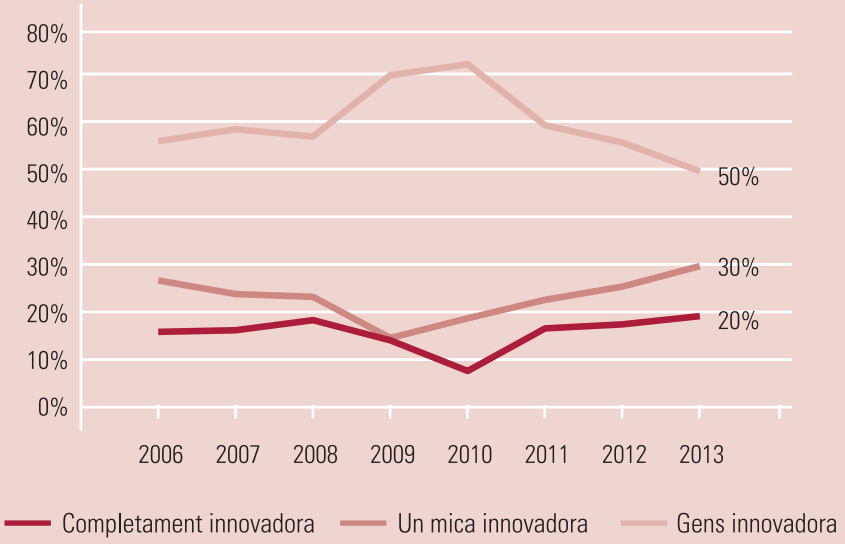
Per tant, el concepte d'innovació engloba molts aspectes. El projecte GEM se centra en les qüestions relacionades amb el producte o servei que s'ofereix als clients, ja sigui nou per a tots ells o només per a uns quants, o conegut per tots.

Aquest és un factor que ha millorat de manera continuada des del 2010 en les iniciatives en fase inicial (gràfic 5.8), és a dir, en aquelles creades durant la crisi (tenen menys de 3,5 anys), que s'han situat en nivells més bons que abans de la crisi (les empreses una mica innovadores han passat del 15% el 2009 al 30% el 2013, i les innovadores, del 8% el 2010 al 20% en l'actualitat), la qual cosa constitueix un símptoma positiu amb vista a la millora de la qualitat de l'emprenedoria i la seva competitivitat.

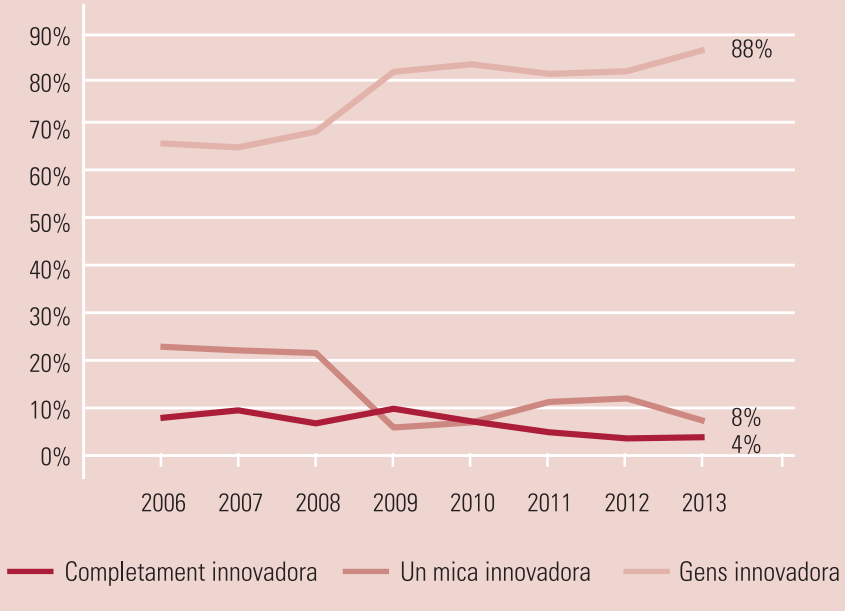
Tanmateix, aquest fet no es corrobora en les empreses consolidades (gràfic 5.9). Les innovadores o una mica innovadores s'han reduït gairebé dues terceres parts des de la crisi, mentre que les no innovadores han passat del 68% el 2006 al 88% el 2008, és a dir, 9 de cada 10 empreses consolidades ofereix un producte que no és nou per a cap dels seus clients.

Aquestes diferències entre emprenedors naixents i consolidats quant a la novetat dels seus productes i serveis es pot explicar pel fet que els primers pretenen llançar productes i serveis més nous que els ja existents al mercat.

Gràfic 5.8. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya pel grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2013



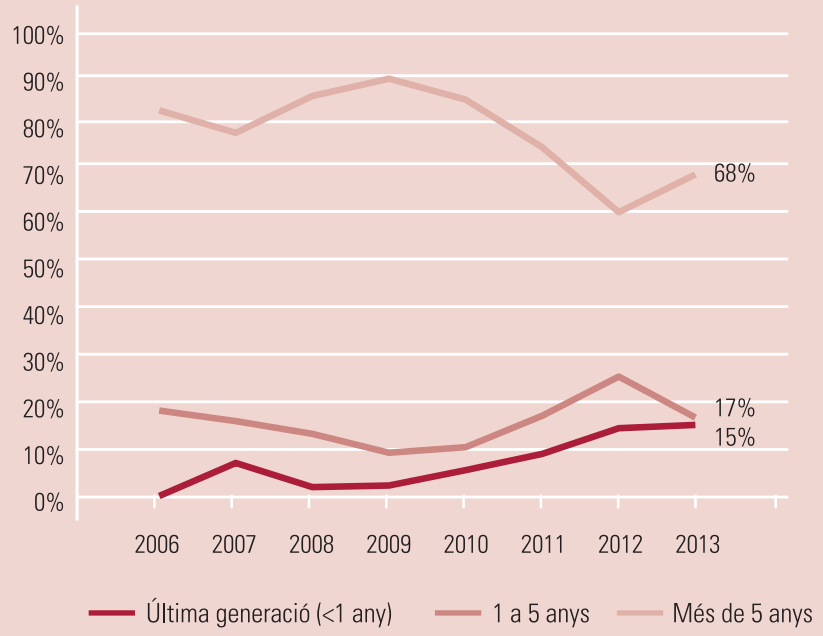
Gràfic 5.9. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya pel grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2013



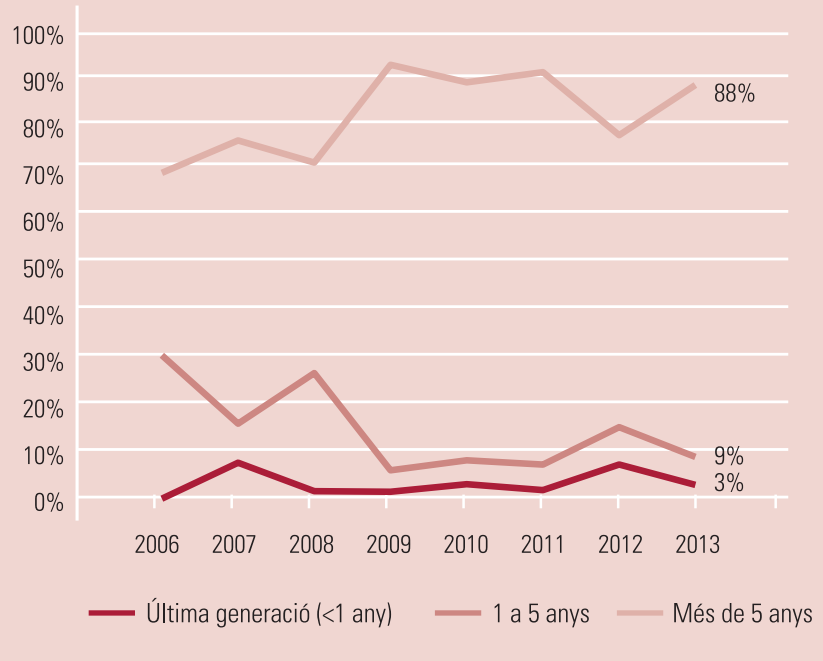
A més, és molt important que la innovació vagi acompanyada de l'ús de noves tecnologies. Com s'aprecia als gràfics 5.10 i 5.11, la majoria dels emprenedors es recolzen en tecnologies de més de 5 anys: 68% dels que estan en fase inicial i 88% dels consolidats. En aquests últims s'ha anat produint des de la crisi una forta obsolescència tecnològica fins a assolir la xifra assenyalada.

La dada esperançadora és que el 15% dels emprenedors en fase inicial estaria utilitzant tecnologies d'última generació (d'antiguitat inferior a un any) i que des del 2009, en què es va tocar fons, els emprenedors que usen tecnologies de menys de 5 anys d'antiguitat han anat creixent des de l'11% de l'any esmentat al 32% el 2013.

Gràfic 5.10. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2013

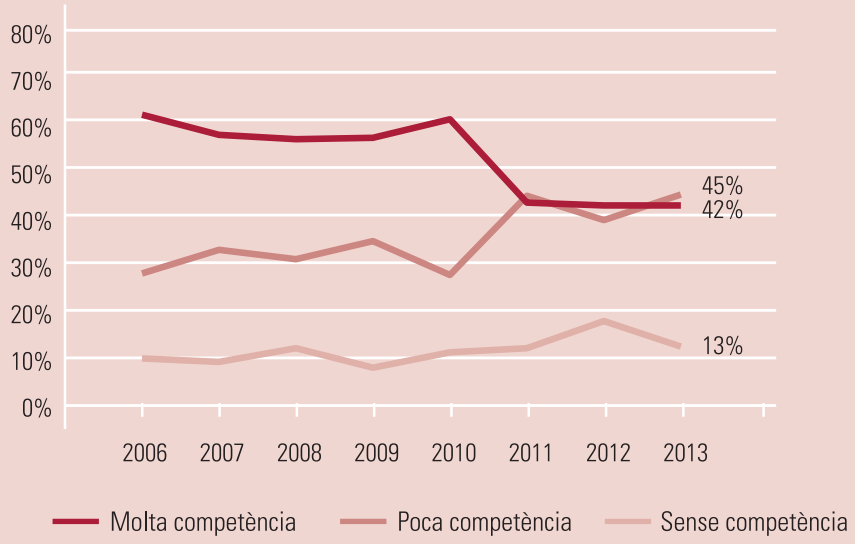


Gràfic 5.11. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2013

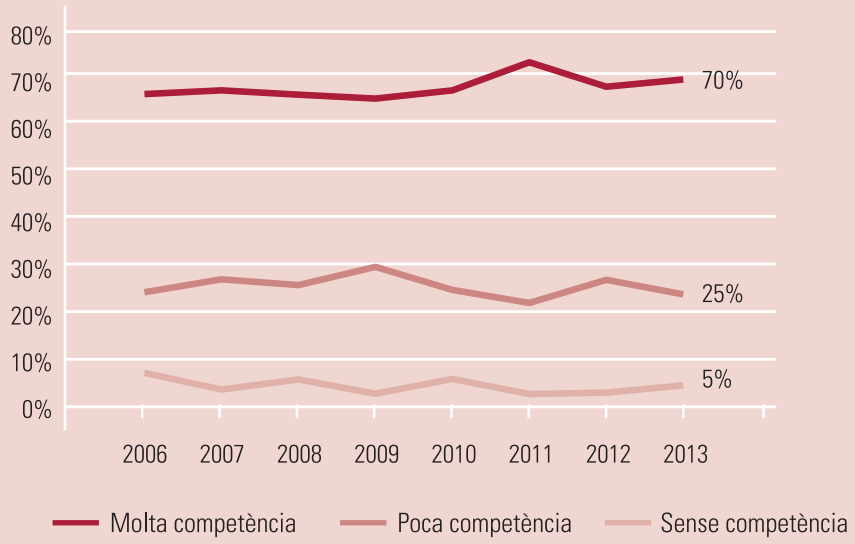


Així mateix, els emprenedors en fase inicial s'han anat desplaçant cap a activitats que es perceben amb poca competència (gràfic 5.12), del 28% el 2010 al 45% el 2013; evitant aquelles en què n'hi ha molta, del 60% de les iniciatives el 2010 al 42% el 2013. Mentre que les percepcions sobre el nivell de la competència dels consolidats s'han mantingut estables durant aquests últims vuit anys (gràfic 5.13).

Gràfic 5.12. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2013



Gràfic 5.13. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la competència percebuda en el mercat en el període 2006-2013

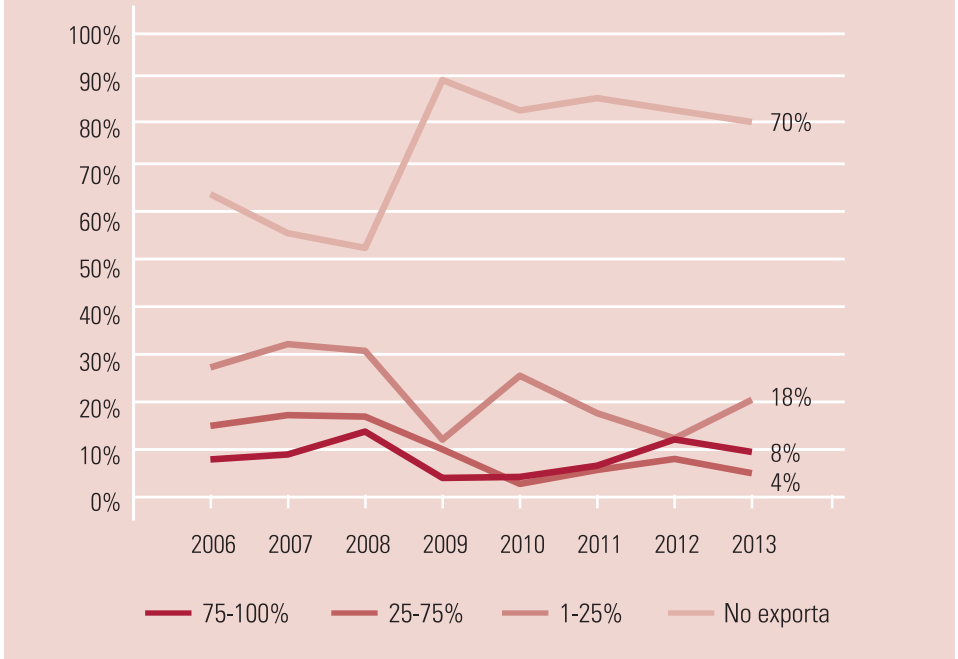


5.5. Orientació internacional

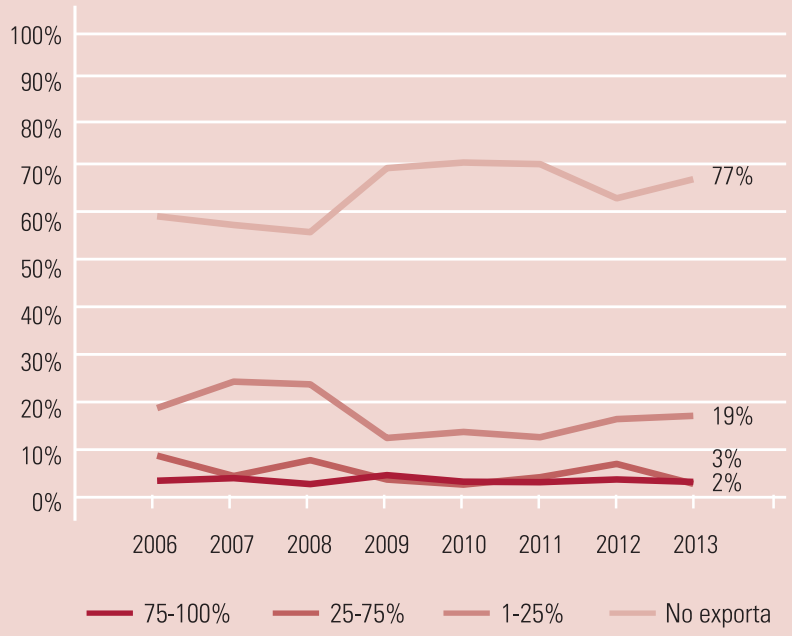
L'última característica del procés emprenedor que s'analitza és el seu grau d'internacionalització. Al gràfic 5.14 s'observa que des de la crisi els emprenedors en fase inicial s'han centrat en el mercat domèstic, així els que no exporten s'han situat des del 2009 en xifres superiors al 70%. És a dir, hem passat d'una situació el 2008 en què el 54% de les empreses de menys de 3,5 anys tenia algun client estranger a una altra, en l'actualitat, en què només en tenen el 30%. Un fet similar ha succeït amb els consolidats: del 36% el 2008 al 23% el 2013 (gràfic 5.15). En ambdós casos, aquestes caigudes han afectat més aquelles empreses amb un nivell d'internacionalització menor (1-25%), malgrat la millora del 68% respecte el 2012 (any en què es va tocar fons, junt amb el 2009) en les que es troben en fase inicial.

Aquestes dades de reducció de les exportacions estarien en sintonia amb la caiguda del saldo exterior en l'aportació al creixement del PIB que s'ha produït durant 2013, a diferència del que va succeir en el període 2010-2012. A Catalunya les exportacions, després de créixer un 40% en el període esmentat, van aconseguir salvar l'exercici 2013 amb un tímid avenç del 0,1%, a causa, especialment, de la ralentització de l'economia europea aquest any.

Gràfic 5.14. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2013



Gràfic 5.15. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2013



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

La taula 5.3 presenta per tipus d'economia i país els principals indicadors de la distribució sectorial, expectativa de creixement, orientació innovadora i internacional dels emprenedors en fase inicial. Mentre que els gràfics 5.16 a 5.18 mostren el posicionament de Catalunya a nivell internacional en comparació amb altres economies basades en la innovació (EBI) i de les altres comunitats autònomes: per distribució sectorial (transformació, serveis a empreses i serveis al consum); producte nou per a tots els clients (completament innovadora); utilització de tecnologia de menys d'un any d'antiguitat i que no tenien competència.

Les principals conclusions que es poden extreure de l'enquesta és que Catalunya és una economia on el sector terciari és el que té major pes (77,9%, en comparació amb una mitjana EBI del 75,5% i una mitjana per a Espanya del 81,53%), que quan es compara amb la mitjana d'Espanya obté millors puntuacions, però que quan el benchmarking és internacional l'activitat emprenedora en fase inicial:

- És de baixa vocació internacional i se centra majoritàriament en el mercat domèstic. És preocupant que el 70% de les empreses (mitjana EBI: 39%) no tingui cap client a l'exterior, i més amb la feble demanda interna existent; així és la que té menor orientació internacional de tots els països de les EBI.

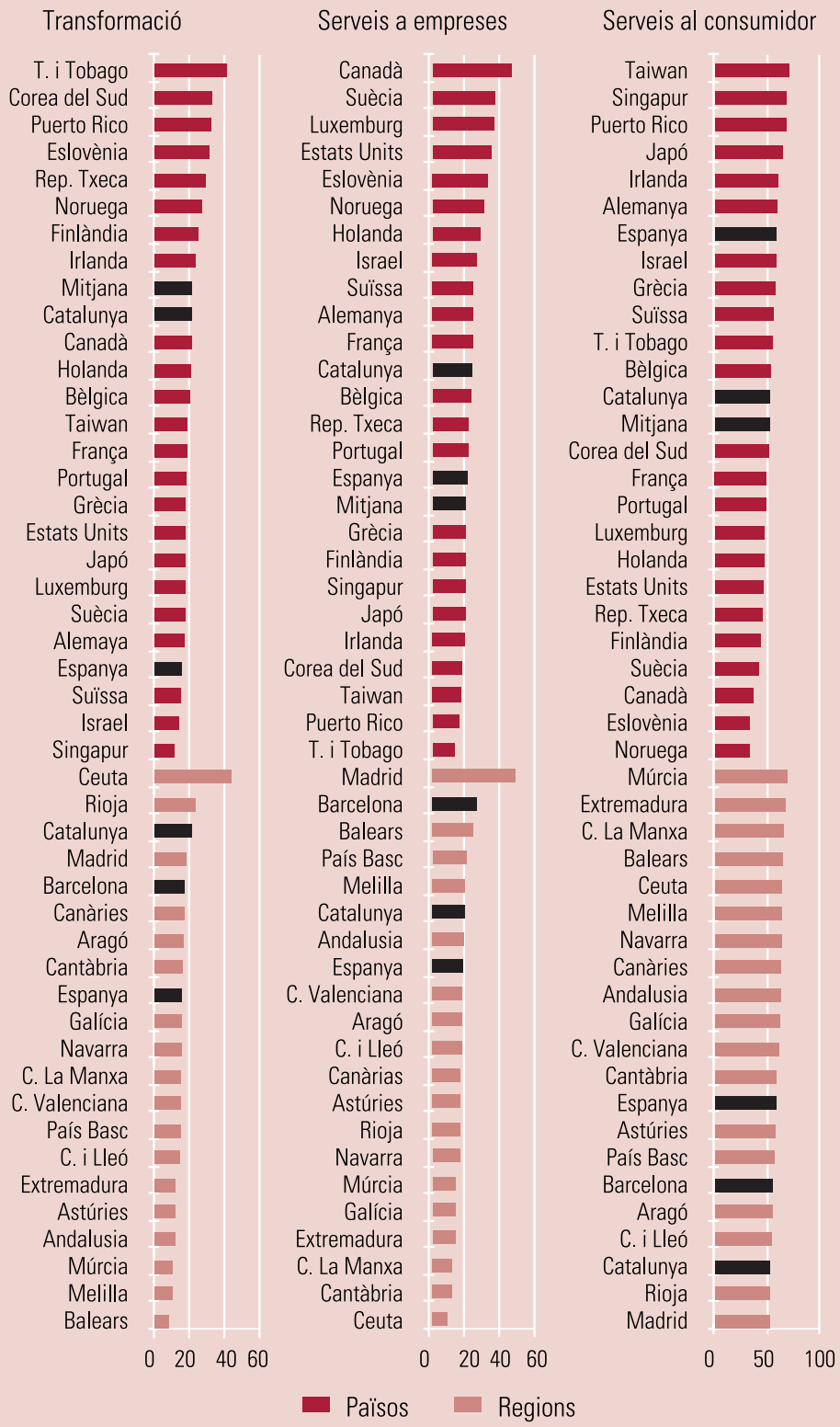
- Té escassa aspiració de creixement pel que fa a l'ocupació. Només un 19% espera crear més de 5 llocs de treball en 5 anys, quan la mitjana de les EBI és del 26%.
- Malgrat això, hi ha alguns resultats de l'enquesta que permeten cert optimisme, com són que Catalunya està lleugerament per sobre de la mitjana en: producte completament nou per als clients (19,7% en comparació amb una mitjana de les EBI del 17,4); ús d'una tecnologia de menys d'1 any (15,09%, en comparació amb una mitjana de les EBI de l'11,71%) i dirigit a mercats/segments en els quals no hi ha competència (12,91, en comparació amb una mitjana de les EBI del 10,93%).

Finalment, al gràfic 5.19, es presenta de forma agrupada el posicionament de Catalunya en comparació amb la resta d'Espanya i la resta de la UE d'economies basades en la innovació que s'ha explicat en aquest capítol. I al gràfic 20, Barcelona comparada amb la resta de Catalunya, on es poden apreciar les grans diferències existents entre ambdós territoris en tots els aspectes.

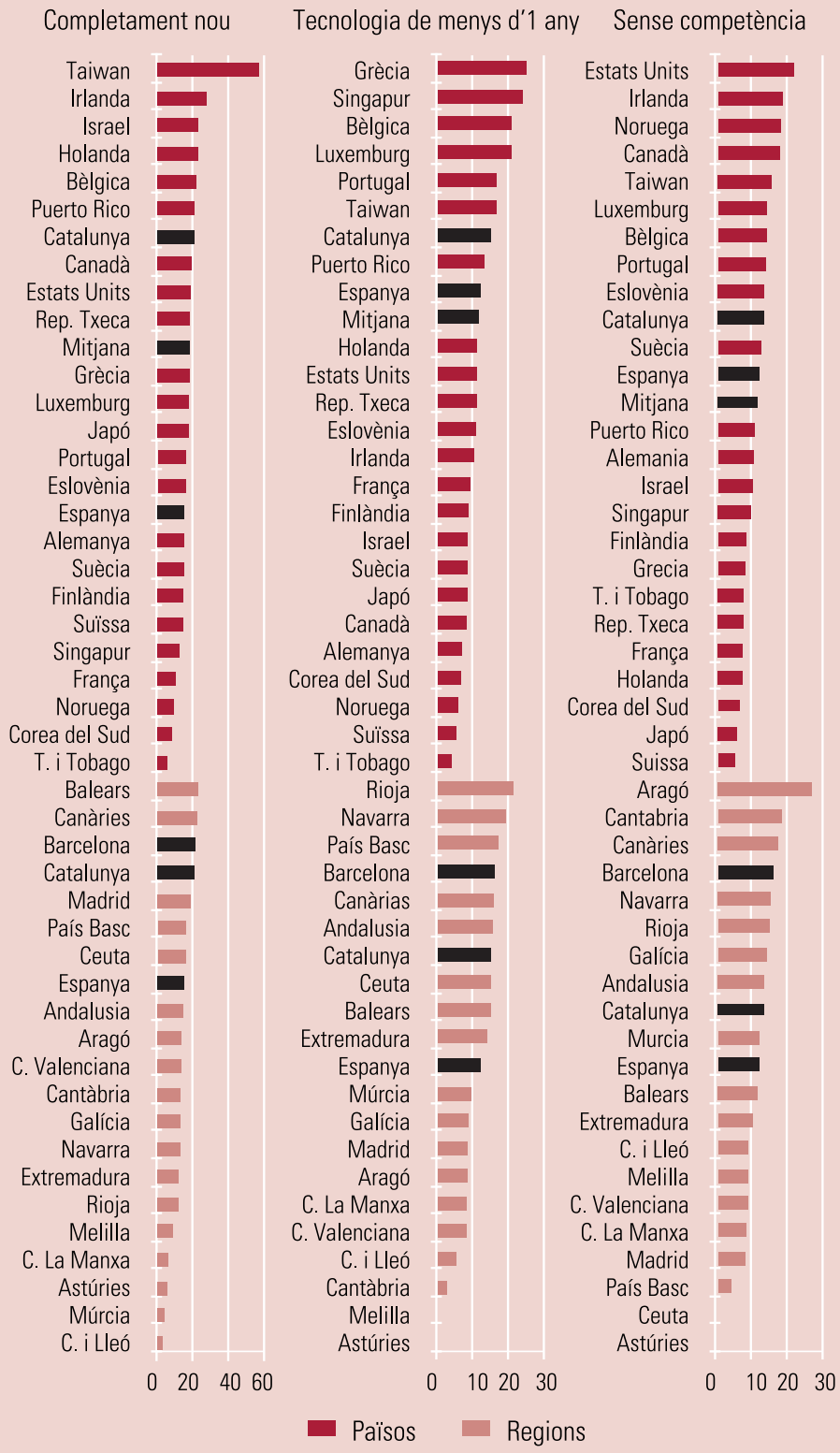
Taula 5.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2013. Anàlisi per tipus d'economia

		Distribució sectorial				Expectatives creixement	Orientació innovadora			Orientació internacional			
		Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	+ de 5 empleats en 5 anys	Completament	Alta	Cap	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economies basades en factors de producció	**Mitjana**	**8,79**	**16,61**	**5,28**	**69,32**	**18,42**	**15,67**	**23,00**	**61,33**	**70,24**	**20,74**	**5,55**	**3,47**
	Angola	0,97	11,61	6,24	81,18	18,23	20,88	34,83	44,29	48,58	28,12	10,53	12,77
	Botswana	13,69	21,40	9,84	55,07	33,10	9,95	22,90	67,15	50,38	37,72	8,33	3,57
	Filipines	13,70	16,06	1,72	68,52	10,84	9,55	12,25	78,19	76,80	16,35	5,66	1,18
	Gana	8,16	22,41	3,93	65,49	8,04	16,97	21,36	61,67	83,14	11,24	4,83	0,79
	Índia	8,28	26,75	7,29	57,68	29,24	1,95	19,82	78,23	88,96	8,06	1,90	1,08
	Iran	12,79	24,43	8,65	54,14	33,64	19,19	28,02	52,79	53,54	32,10	9,50	4,87
	Líbia	5,66	9,66	0,69	83,99	1,18	47,98	6,93	45,09	90,53	4,90	2,47	2,10
	Malawi	5,41	16,43	5,41	72,75	26,01	9,34	22,54	68,11	64,15	25,96	7,98	1,91
	Nigèria	4,06	10,29	5,28	80,37	6,26	25,96	29,14	44,90	65,24	23,48	3,97	7,31
	Uganda	19,78	8,61	1,78	69,84	7,35	6,06	8,97	84,97	83,14	12,02	3,61	1,23
	Vietnam	4,25	15,03	7,19	73,53	28,66	4,56	46,25	49,19	68,21	28,15	2,32	1,32
Economies basades en l'eficiència	**Mitjana**	**8,12**	**27,35**	**12,83**	**51,71**	**25,17**	**15,31**	**27,32**	**57,37**	**55,47**	**30,17**	**9,03**	**5,33**
	Argentina	0,96	26,83	17,57	54,64	25,84	7,20	15,69	77,12	79,26	17,28	2,51	0,95
	Bòsnia	24,42	30,79	9,72	35,07	35,26	15,66	15,42	68,92	42,57	36,57	12,70	8,16
	Brasil	1,07	28,75	7,32	62,86	9,72	0,00	1,21	98,79	98,56	1,04	0,38	0,03
	Xile	3,09	24,43	15,06	57,42	35,73	46,72	38,02	15,27	18,53	67,60	10,13	3,74
	Xina	1,74	11,23	10,24	76,78	27,37	16,68	45,98	37,34	77,53	21,65	0,43	0,39
	Colòmbia	8,67	52,18	12,43	26,73	57,51	37,18	46,15	16,68	13,97	71,61	9,63	4,80
	Croàcia	13,27	22,58	22,30	41,86	30,66	8,05	21,87	70,09	16,09	42,91	21,05	19,94
	Equador	7,27	16,43	7,90	68,40	18,35	24,77	20,49	54,74	92,92	6,07	0,34	0,67
	Eslovàquia	5,48	33,80	24,46	36,25	29,40	7,86	43,58	48,56	12,92	65,94	15,18	5,96
	Estònia	6,83	31,83	22,18	39,16	26,72	16,11	33,09	50,80	31,41	42,55	15,24	10,80
	Guatemala	0,00	22,82	6,60	70,57	4,22	23,98	38,91	37,11	65,72	26,32	5,23	2,73
	Hongria	13,19	26,84	21,53	38,44	26,77	5,91	21,12	72,97	36,83	40,97	16,32	5,89
	Indonèsia	3,83	11,47	3,60	81,10	4,43	0,20	23,11	76,68	99,09	0,46	0,44	0,00
	Jamaica	9,28	40,84	4,67	45,21	6,29	5,22	19,33	75,46	43,41	40,22	6,57	9,80
	Letònia	12,13	29,98	23,11	34,78	42,37	14,99	37,02	48,00	32,41	34,18	22,73	10,69
	Lituània	7,67	33,49	24,21	34,63	35,55	13,09	30,31	56,60	30,85	43,17	17,10	8,89
	Macedònia	13,84	41,50	12,04	32,62	31,09	8,59	17,64	73,77	34,57	36,54	20,26	8,63
	Malàisia	13,50	15,70	8,13	62,67	14,95	7,79	24,74	67,47	80,20	19,80	0,00	0,00
	Mèxic	0,42	12,97	5,44	81,17	22,17	9,40	24,82	65,78	90,41	5,02	3,65	0,91
	Panamà	1,55	21,77	6,37	70,30	13,28	8,55	14,97	76,48	76,85	19,86	1,61	1,67
	Perú	4,61	17,94	4,10	73,35	20,76	20,90	15,12	63,98	65,77	28,36	3,41	2,46
	Polònia	5,33	45,32	14,94	34,41	39,05	18,86	45,73	35,41	21,04	55,38	14,05	9,53
	Romania	21,17	21,99	17,78	39,06	43,79	13,58	33,29	53,13	29,64	38,56	20,51	11,29
	Rússia	5,28	32,60	12,07	50,05	26,53	10,16	18,89	70,95	91,34	3,01	1,05	4,60
	Sud-àfrica	7,26	22,66	12,46	57,62	27,62	39,53	28,52	31,95	49,68	24,01	15,45	10,86
	Surinam	21,75	43,82	2,61	31,82	5,58	1,27	21,17	77,56	55,26	34,97	7,60	2,17
	Tailàndia	8,65	15,20	7,69	68,46	16,47	9,83	49,03	41,14	92,89	5,25	1,48	0,37
	Uruguai	4,95	30,02	22,67	42,36	27,29	36,56	19,77	43,67	73,52	15,45	7,72	3,32
Economies basades en la innovació	**Mitjana**	**3,84**	**20,63**	**27,80**	**47,74**	**26,23**	**17,42**	**27,28**	**55,29**	**39,03**	**41,96**	**11,17**	**7,84**
	Alemanya	0,05	15,87	30,10	53,97	22,26	14,66	26,07	59,27	45,90	37,97	11,11	5,02
	Bèlgica	3,49	19,34	28,35	48,83	21,23	21,11	17,23	61,66	27,58	44,00	17,08	11,34
	Canadà	3,97	20,22	42,64	33,18	33,66	18,51	29,50	52,00	15,77	69,97	7,17	7,09
	Catalunya	**1,52**	**20,60**	**29,91**	**47,97**	**17,53**	**19.70**	**30.20**	**50.10**	**70.06**	**17.86**	**4.04**	**8.03**
	Corea del Sud	2,26	31,26	19,49	46,99	27,73	7,42	42,15	50,42	53,81	34,11	8,29	3,78
	Eslovènia	3,39	29,66	36,93	30,01	35,25	15,20	32,43	52,38	26,22	47,51	10,75	15,52
	Espanya	**3,51**	**14,95**	**27,94**	**53,59**	**14,95**	**14,71**	**18,91**	**66,38**	**72,79**	**17,94**	**4,44**	**4,84**
	Estats Units	4,03	16,50	37,19	42,28	30,37	18,28	26,29	55,43	15,16	73,57	7,51	3,77
	Finlàndia	10,46	24,01	26,09	39,45	20,79	14,09	32,09	53,82	59,03	29,98	6,99	4,00
	França	7,02	17,71	30,10	45,18	21,26	9,79	27,11	63,09	44,99	36,42	12,50	6,09
	Grècia	3,35	16,57	27,04	53,03	8,10	17,28	30,61	52,11	44,32	42,59	6,07	7,02
	Irlanda	2,38	22,10	20,50	55,03	34,85	27,03	19,06	53,91	40,77	33,71	12,33	13,19
	Israel	1,50	13,21	31,91	53,37	29,24	22,27	34,95	42,78	46,87	28,86	11,38	12,89
	Japó	1,15	16,48	23,54	58,82	41,76	16,66	38,81	44,53	40,25	48,53	10,12	1,09
	Luxemburg	1,70	16,37	38,42	43,51	19,63	17,15	46,00	36,84	11,75	54,29	19,32	14,64
	Noruega	8,33	25,83	35,83	30,00	19,20	8,80	17,60	73,60	60,33	23,14	7,44	9,09
	Països baixos	5,30	19,46	32,13	43,11	15,03	21,87	22,21	55,92	46,54	39,12	8,90	5,44
	Portugal	10,05	17,53	28,02	44,40	27,10	15,34	30,76	53,90	27,11	43,16	17,73	12,00
	Puerto Rico	0,00	31,04	6,77	62,19	13,76	19,90	14,91	65,19	53,14	36,47	7,36	3,04
	R. Txeca	2,66	27,78	28,20	41,36	27,96	17,52	34,57	47,90	19,65	64,10	11,22	5,03
	Singapur	0,88	11,06	25,32	62,74	51,15	11,80	22,43	65,77	12,51	50,78	22,25	14,46
	Suècia	4,85	16,31	40,36	38,48	13,99	14,45	31,08	54,47	42,90	34,95	12,57	9,59
	Suïssa	3,23	14,42	30,96	51,39	16,00	13,82	31,62	54,55	19,34	52,88	20,37	7,41
	Taiwan	1,27	17,80	16,29	64,64	52,29	55,37	16,32	28,31	46,94	33,04	10,00	10,02
	T. i Tobago	7,24	39,54	2,96	50,27	31,90	5,15	12,07	82,78	63,06	29,86	5,23	1,84

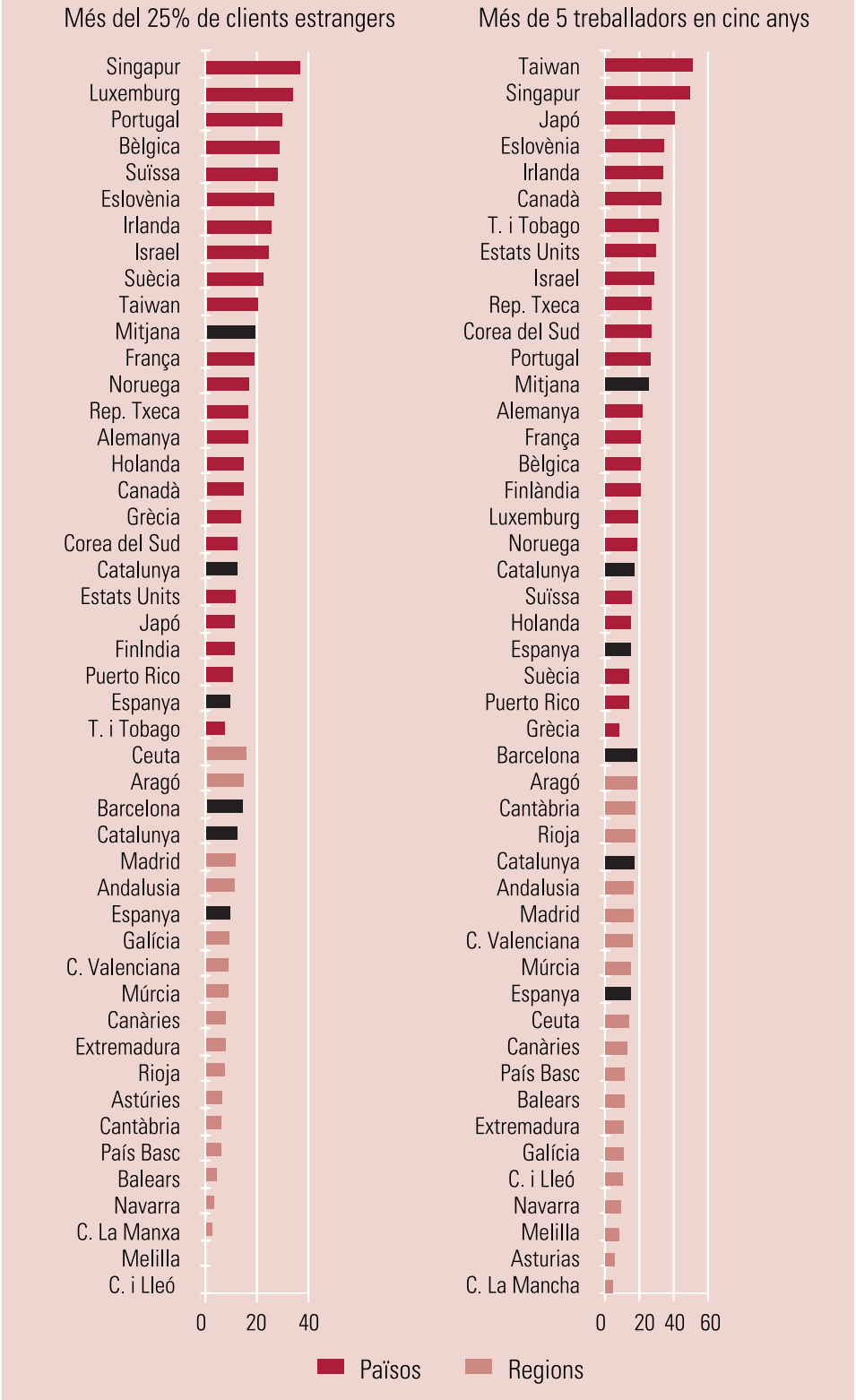
Gràfic 5.16. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis als sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum el 2013



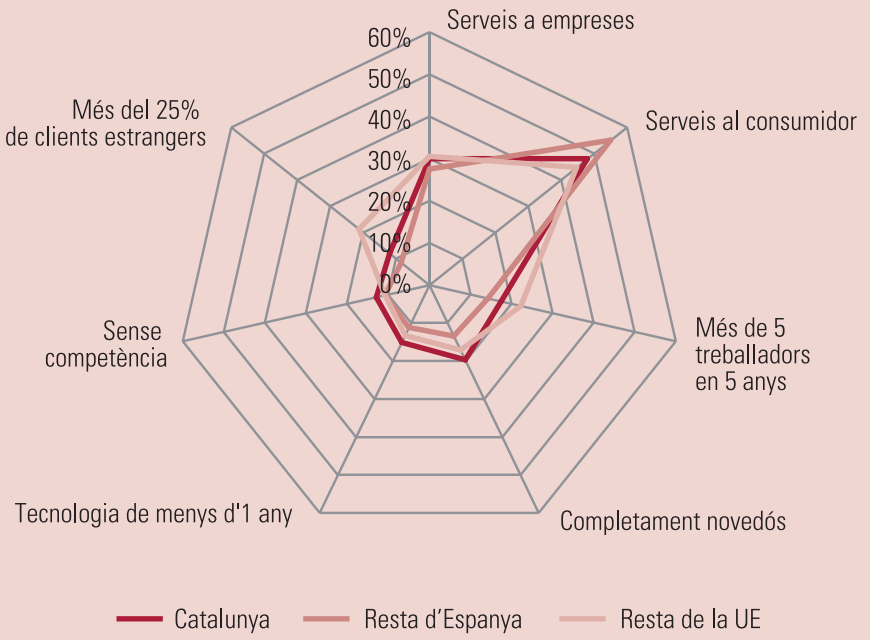
Gràfic 5.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2013 oferien un producte nou per a tots els clients, que usaven tecnologies amb menys d'un any d'antiguitat i que no tenien competència.



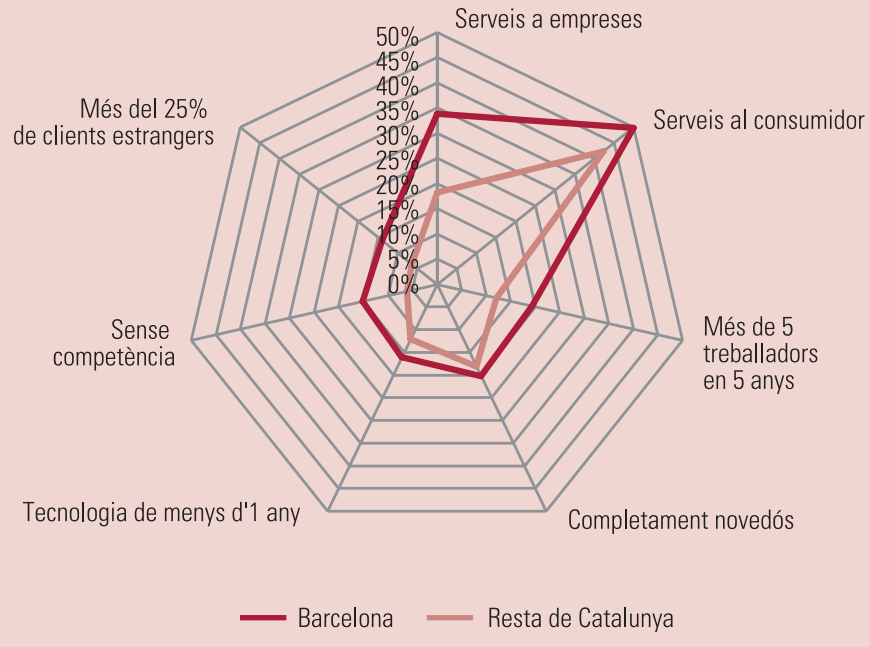
Gràfic 5.18. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2013 tenien més del 25% dels seus clients en l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys.



Gràfic 5.19. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana de la resta d'Espanya i de la resta UE el 2013 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2013



Gràfic 5.20. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya el 2013 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2013



6. L'entorn emprenedor

L'entorn inclou l'acció conjunta de diversos grups de factors (econòmics, socials, culturals, polítics o d'altres) que influeixen sobre el desenvolupament de l'activitat empresarial. Moltes de les noves pimes intenten reduir la influència dels factors de l'entorn ocupant nínxols o segments específics. Per això, l'entorn més pròxim a l'empresa (o entorn específic) adquireix especial rellevància en l'anàlisi de la creació i el creixement de les noves empreses.

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 a més influents en el context emprenedor.

Arribats a aquest punt i abans de prosseguir amb els resultats de l'enquesta experts, com que els factors anteriors no fan referència al context econòmic d'un país i la majoria de l'activitat emprenedora es desenvolupa en el mercat nacional, és rellevant contextualitzar la situació de Catalunya i Espanya per entendre millor el procés emprenedor esdevingut durant el 2013.

S'estan experimentat durament els desequilibris generats durant l'etapa de creixement prèvia a la crisi, que es poden resumir en els següents:

- Creixement excessiu de la demanda nacional, per sobre del creixement del producte, que va provocar un elevat dèficit exterior i un elevat nivell d'endeutament privat.
- Elevat estoc d'habitatges sense vendre, patint les conseqüències de la bombolla immobiliària.
- Pèrdua de competitivitat-costos des de l'entrada de l'euro respecte als països de la zona euro.
- Excessiva concentració de riscos en el sector immobiliari per part de les entitats financeres.
- Creixement de la despesa pública per sobre del seu nivell sostenible a llarg termini.

L'economia espanyola s'ha caracteritzat el 2013 per:

- Reducció del PIB d'1,2%, malgrat el creixement del 0,17% en el quart trimestre. L'aportació de la demanda nacional al creixement del PIB va restar 2,7 punts percentuals i el saldo exterior va sumar 1,5 punts percentuals.
- Aquestes dades s'expliquen per la disminució del 2,1% del consum privat,

del 2,3% del consum públic, del 5,1% de la formació bruta de capital fix (el creixement de l'1,7% de la inversió en béns d'equip no va poder compensar el descens del 9,6% en la inversió en construcció). D'altra banda, les exportacions de béns i serveis van augmentar un 4,9% i les importacions només un 0,4%. Aquesta balança va tenir un superàvit del 2,4% del PIB i la de per compte corrent d'un 0,8%, positiu per primera vegada des del 1997.

- L'ocupació va experimentar una caiguda del 3,4% (malgrat el lleuger creixement de l'últim trimestre) i l'atur, un augment d'1,4 pp fins al 26,4%.
- La productivitat aparent del factor treball va augmentar un 2,3% i la remuneració dels assalariats va caure un 3,5%, per la qual cosa l'excedent brut d'explotació va créixer un 1,6%. El cost laboral per unitat produïda (CLU), que té en compte els dos anteriors –cost laboral per treballador i productivitat–, va disminuir un 1,6%, seguint el procés d'ajust salarial, de devaluació interna per recuperar la competitivitat perduda des de l'entrada de l'euro; obtenint nivells de CLU encara una mica superiors a la mitjana de la zona euro en la indústria i molt alts respecte a Alemanya.

Una vegada realitzada aquesta breu descripció de 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 a directament influents en l'activitat emprenedora i que es detallen a la taula 6.1. Els resultats que es presenten han de ser presos més com a mitjanes de tendència que com a valors absoluts.

Quant als aspectes metodològics, en el projecte GEM Catalunya 2013 van participar 36 experts en nou condicions de l'entorn (finançament, polítiques governamentals, programes públics, educació, transferència d'R+D, infraestructura comercial i física, obertura del mercat intern i normes socials i culturals), sobre les quals van donar la seva opinió per mitjà d'un qüestionari amb escales Likert de 5 punts (1 = completament fals, 5 = completament cert). A més, a través de dues preguntes obertes, van expressar els que consideraven els principals obstacles i suports a l'activitat emprenedora. Finalment, se'ls va plantejar que reflexionessin sobre tres propostes que segons el seu parer serien recomanables per millorar l'entorn emprenedor.

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

Els experts catalans entrevistats consideren un any més que les condicions de l'entorn per emprendre continuen sent poc favorables, amb valors similars a l'any anterior.

Com s'observa a la taula 6.1, la majoria de variables ha obtingut una valoració mitjana inferior a 3, i són les condicions de l'entorn que han rebut una puntuació menor: el finançament per a emprenedors (1,9), l'educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (2,1) i les polítiques governamentals associades amb la burocràcia i impostos (2,2); que coincideixen amb les tres més mal valorades a Espanya, amb puntuacions, respectivament, d'1,8; 1,4 i 2,0.

També obtenen baixes puntuacions la transferència d'R+D (2,4), les barreres d'accés al mercat intern (2,4), les polítiques governamentals que prioritzen l'emprenedoria i el recolzen (2,5), normes socials i culturals (2,5), la legislació de la propietat intel·lectual (2,6), la dinàmica del mercat intern (2,6) i l'educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (2,7).

D'altra banda, de nou, reben la millor puntuació la valoració de la innovació des del punt de vista del consumidor (3,6) i l'accés a la infraestructura física i de serveis (3,6).

A més, també obtenen una bona valoració el suport a l'emprenedoria femenina (3,2) i els programes governamentals (3,1).

En suma, segons els experts enquestats, es disposa d'una bona infraestructura física i de serveis, un consumidor exigent que valora la innovació i uns programes governamentals que, malgrat la crisi, estimulen i faciliten el procés emprenedor. La part a millorar és el finançament; la burocràcia, impostos i costos de la Seguretat Social, així com l'educació emprenedora, sobretot en l'etapa escolar.

Aquesta última es manté com una de les assignatures pendents, malgrat els esforços que s'estan realitzant. També és cert que és la que s'ha de treballar més a llarg termini. Les altres dues són més urgents.

Respecte a les polítiques governamentals associades amb la burocràcia i impostos, l'informe *Paying Taxes* 2014, elaborat per PwC i el Banc Mundial, assenyala que Espanya és el tercer país d'Europa el 2012 amb més càrrega tributària per a

les empreses (58,6%: 21,2 punts corresponen a l'impost sobre societats i la resta, 36,8 punts, a les cotitzacions socials), només per darrere d'Itàlia (65,8%) i França (64,7%), i per sobre de la mitjana europea (41,1%)

Els greus problemes de finançament que indiquen els experts coincideixen amb els assenyalats l'octubre passat per Ayuso (2103) des del Banc d'Espanya, que constata que, malgrat que el cost de finançament de les entitats espanyoles ha disminuït des de l'estiu de 2012, continua sent més elevat que als països del nucli de la zona euro, a causa tant de la fragmentació dels mercats comunitaris de finançament com del deteriorament de la qualitat creditícia dels prestataris, que incideix negativament sobre les seves condicions d'accés al crèdit. A més, els grans refinançaments llasten el finançament a la pime.

A la banca li costa discriminar els clients petits o mitjans que són solvents dels que no ho són, cosa que resulta singularment perjudicial en el cas de companyies de nova creació o que tracten d'establir relacions creditícies amb un nou prestador, per la qual cosa la majoria experimenta unes condicions de finançament més restrictives del que seria justificat per la seva solvència.

Ayuso acaba remarcant que durant un cert període de temps el finançament creixerà menys que el PIB, fet que perjudicarà sobretot les pimes. I amb escàs crèdit a les pimes, motors de l'ocupació al nostre país, la recuperació serà més lenta i menys robusta.

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2011-2013)

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

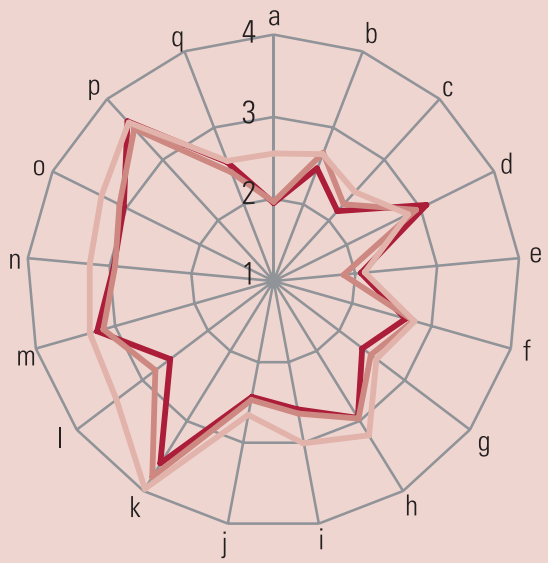
Per a la contextualització de les dades de l'apartat anterior, a continuació es presenta un benchmarking sobre les condicions per emprendre. D'una banda, la valoració de les condicions de l'entorn segons l'opinió dels experts europeus de les economies basades en la innovació, d'Espanya i de cada una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

Els resultats de Catalunya i resta d'Espanya són bastants similars, però respecte a la resta de la UE hi ha oportunitats de millora en gairebé tots els àmbits: legislació de la propietat intel·lectual, finançament per als emprenedors, innovació empresa-

rial, suport a l'emprenedoria d'alt potencial de creixement, dinàmica del mercat intern, burocràcia i impostos, accés a infraestructura comercial i professional, accés a infraestructura física i de serveis i transferència d'R+D.

És oportú ressaltar que, pràcticament, en l'única condició que s'obté una puntuació superior és en la valoració positiva que realitzen dels programes governamentals, la majoria dels quals són d'àmbit local i autonòmic.

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, la resta d'Espanya i la resta de la UE el 2013



a. Finançament per a emprenedors
b. Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i suport a aquesta
c. Polítiques governamentals: burocràcia i impostos
d. Programes governamentals
e. Educació i formació emprenedora etapa escolar
f. Educació i formació emprenedora etapa postescolar
g. Transferència d'R+D
h. Accés a infraestructura comercial i professional
i. Dinàmica del mercat intern
j. Barreres d'accés al mercat intern
k. Accés a infraestructura física i de serveis
l. Valoració de l'estat de la legislació de propietat intel·lectual
m. Suport a l'emprendeoria femenina
n. Suport a l'emprenedoria d'alt potencial de creixement
o. Valoració de la innovació des del punt de vista empresarial
p. Valoració de la innovació des del punt de vista del consumidor
q. Normes socials i culturals

Catalunya 2013 — Resta d'Espanya 2013 — Resta de la UE 2013

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea basats en la innovació, a Espanya, Catalunya i la resta de Comunitats Autònomes el 2013

	EUROPA		COMUNITATS AUTÒNOMES														
	PAÏSOS DE LA UE INNOVACIÓ	ESPANYA	ANDALUSIA	ARAGÓ	CANÀRIES	CANT.ÀBRIA	CASTELLA I LLEÓ	CASTELLA LA MANXA	CATALUNYA	C. VALENCIANA	EXTREMADURA	GALÍCIA	MADRID CA	MÚRCIA	NAVARRESA	PAÍS BASC	MADRID C
Finançament per a emprenedors	2,5	1,8	1,9	2,3	1,9	1,8	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	2,1	1,9	2,3	1,8	2,2	2,2
Polítiques governamentals: prioritat i suport	2,6	2,3	3,0	2,6	2,6	2,7	2,5	3,0	2,5	2,5	3,0	2,6	2,6	2,6	2,5	2,7	3,1
Polítiques governamentals: burocràcia	2,4	2,0	2,1	2,3	2,2	2,2	2,6	2,3	2,2	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,1	2,5	2,5
Programes governamentals	2,8	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	2,7	3,1	3,0	2,9	2,9	2,7	3,0	2,9	3,3	3,3
Educació i formació (etapa escolar)	2,1	1,4	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	1,8	2,1	1,8	1,9	1,7	1,7	1,9	2,2	1,8	1,9
Educació i formació (etapa postescolar)	2,8	2,3	2,5	2,7	3,2	3,0	3,0	2,6	2,7	2,8	2,6	2,5	2,7	2,7	2,8	2,9	2,8
Transferència d'R+D	2,5	2,2	2,5	2,8	2,4	2,3	2,3	2,5	2,4	2,4	2,5	2,6	2,3	2,8	2,5	2,5	2,7
Infraestructura comercial i professional	3,2	2,5	3,0	3,2	3,0	2,8	3,0	2,8	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	3,2	3,0	2,8	3,4
Mercat intern: dinàmica	2,9	2,1	2,4	2,9	2,5	2,7	2,7	2,5	2,6	2,8	2,7	2,5	2,4	2,9	2,8	2,6	2,5
Mercat intern: barreres	2,6	2,3	2,5	2,6	2,4	2,5	2,4	2,3	2,4	2,5	2,4	2,5	2,3	2,6	2,3	2,6	2,8
Accés a infraestructura física	3,9	3,9	3,8	3,9	3,8	3,8	3,8	3,6	3,6	3,7	3,6	3,8	3,9	3,9	3,9	3,9	4,0
Normes socials i culturals	2,5	2,1	2,2	2,4	2,5	2,5	2,6	2,4	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2	2,4	2,5	2,4	2,7
Percepció d'oportunitats	3,2	2,8	3,0	2,7	2,8	2,3	2,7	2,8	3,0	3,0	2,4	2,7	2,8	2,7	2,5	2,8	3,1
Habilitats	2,4	2,0	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,0	2,1	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2	2,4	2,5
Motivacions	3,3	3,1	2,7	3,0	3,0	2,9	3,3	2,7	3,0	3,2	2,6	3,0	2,9	3,0	2,9	2,6	3,1
Valoració propietat intel·lectual	3,3	2,6	2,7	2,9	3,1	2,7	2,9	2,6	2,6	2,8	3,0	2,7	2,5	2,9	2,7	3,0	2,9
Suport a l'emprenedoria femenina	3,3	2,9	3,1	3,2	3,2	3,3	3,1	2,9	3,2	3,2	3,3	3,2	2,9	3,2	3,0	3,2	3,2
Suport a l'alt potencial de creixement	3,2	2,7	2,8	3,1	2,8	3,0	2,9	2,7	3,0	2,9	2,9	3,0	2,8	3,1	3,1	2,9	3,4
Valoració de la innovació: empresarial	3,3	2,9	3,0	3,3	2,9	2,8	3,2	2,9	3,0	3,2	3,1	2,9	3,2	3,3	3,3	3,2	3,6
Valoració de la innovació: consumidor	3,6	4,0	3,5	3,6	3,4	3,3	3,5	3,6	3,6	3,7	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	3,2	3,7

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

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

Per interpretar correctament les dades cal tenir present que fins el 2012 totes aquestes preguntes eren totalment obertes; i, a partir del 2013, els tres temes proposats han estat prèviament classificats a partir d'un llistat de 21 temes definits per l'equip GEM-NES internacional i, posteriorment, s'ha estimat el percentatge de cada grup sobre el total de respostes. Això és el que motiva que en els gràfics, quan es presenta l'evolució, no hi hagi valoracions en alguns factors per als 3 anys.

Segons es mostra al gràfic 6.3, els tres principals obstacles assenyalats per a Catalunya el 2013 coincideixen amb els d'Espanya: l'accés al finançament (80%), les polítiques governamentals (40%) i les normes socials i culturals (37%); que es repeteixen anualment en els primers llocs. Seguits pel clima econòmic (34%) i la crisi econòmica (26%).

Quant als suports, tal com s'observa al gràfic 6.4, els principals han estat: l'educació i formació, l'elevada qualificació dels emprenedors (40%); l'estat del mercat laboral (37%); la transferència d'R+D (34%) i els programes governamentals (34%).

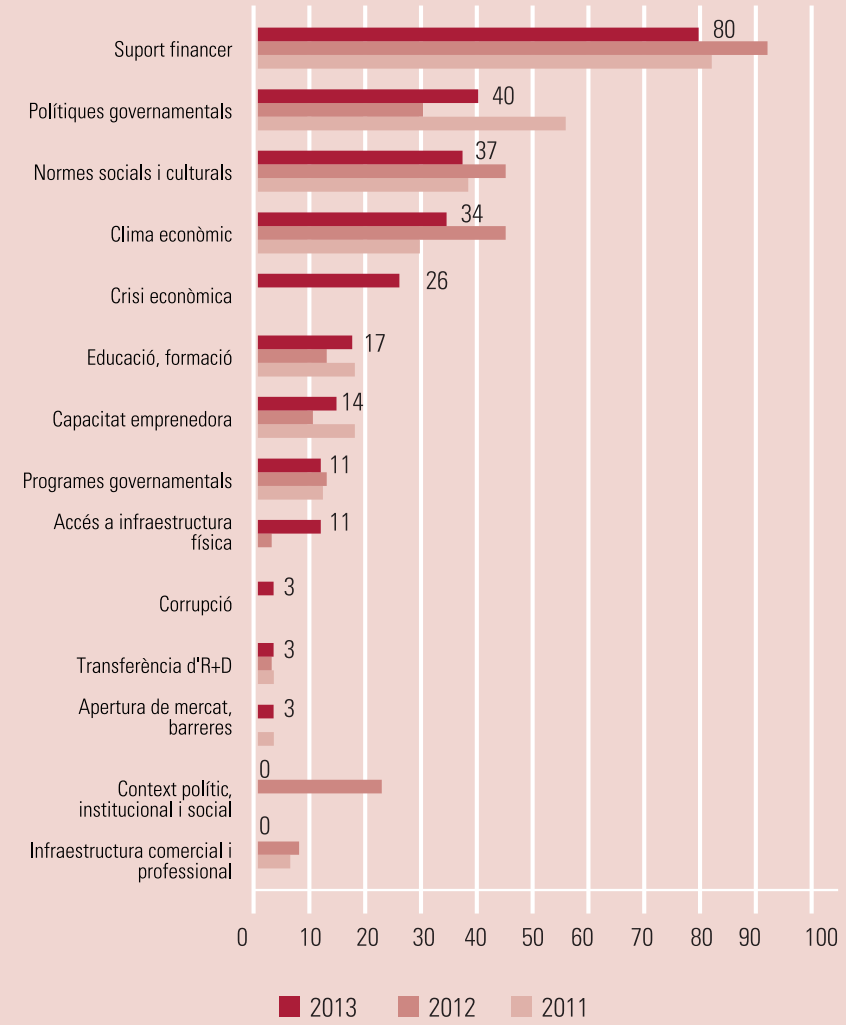
S'ha de remarcar l'elevat creixement de la influència de l'estat del mercat laboral, des d'un 6% el 2011 al 37% el 2013. Un mercat laboral –amb molt baixes perspectives de treball per compte d'altri, sobretot en determinades franges d'edat i qualificació; amb una taxa d'atur elevada; amb nombroses persones a les quals se'ls acaba la prestació per desocupació; amb previsions d'una crisi molt més llarga del que s'esperava; entre d'altres– que ha empès moltes persones a establir-se pel seu compte com a mitjà de subsistència i autoocupació. Això coincideix amb el creixement de l'activitat emprenedora per necessitat, que quedava patent al gràfic 3.23.

És interessant indicar que les normes socials i culturals apareixen tant com un obstacle (37%) com un suport (26%), senyal que, segurament, és un factor estructural que encara limita però que està canviant positivament.

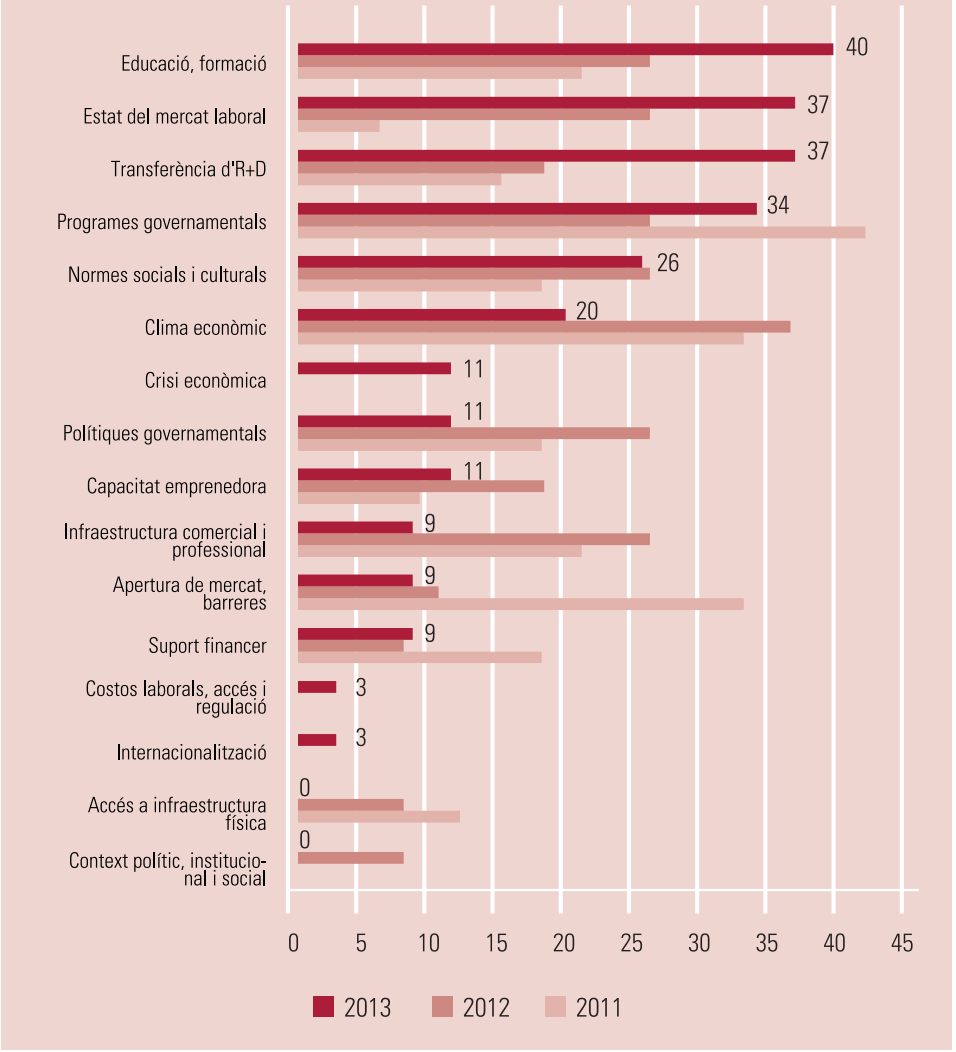
Les tres principals recomanacions per a la millora de les condicions de l'entorn de l'activitat emprenedora són les mateixes que l'any anterior: suport financer (60%), polítiques governamentals (60%) i programes governamentals (49%) (gràfic 6.5). Sense oblidar que cal continuar perseverant en l'educació i la formació de la població (34%) i en les normal socials i culturals (23%). És interessant remarcar que és la primera vegada que apareix la necessitat de reduir la corrupció (9%).

Arribats a aquest punt, com que algunes d'aquestes recomanacions per a la millora de l'entorn de l'activitat emprenedora fan referència a àmbits d'actuació dels polítics, acabarem reprenent les paraules recents de Paul Krugman a El País (23.3.14) en què assenyala que una causa important del fracàs, especialment a Europa, és el que denomina "trampa de la timidesa", la constant tendència dels polítics amb bones idees a quedar-se a mig camí a l'hora d'aplicar-les, i que, generalment, aquesta timidesa acaba sortint malament, des del punt de vista polític i, fins i tot, econòmic.

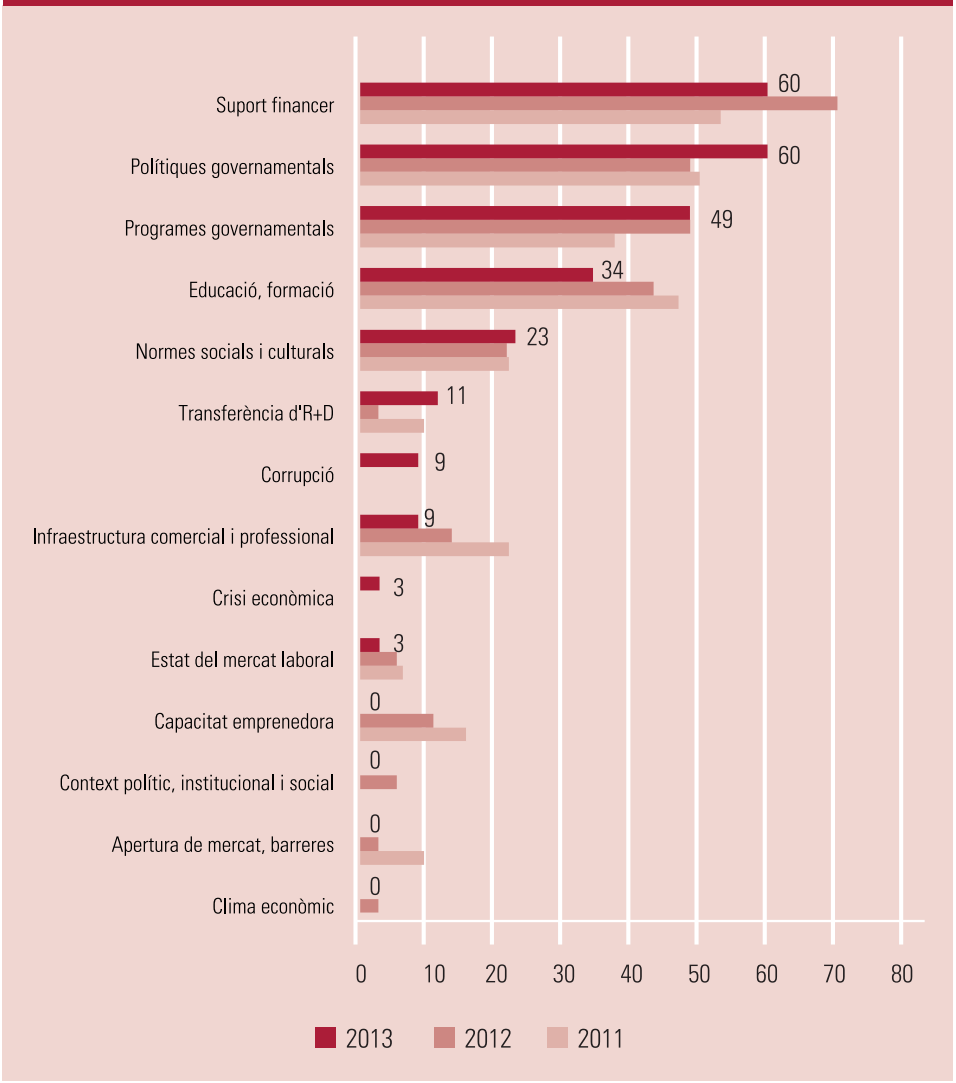
Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2011-2013



Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2011-2013



Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2011-2013



Bibliografia

Acs, Z. J.; Varga, A. (2005). "Entrepreneurship, agglomeration and technological change". *Small Business Economics*, 24: 323-334.

Acs, Z. J.; Armington, C.; Zhang, T. (2007). "The Determinants of New-firm Survival across Regional Economies: The Role of Human Capital Stock and Knowledge Spillover". *Papers in Regional Science*, 86: 367-391. Ajzen, I. (1991). "The Theory of Planned Behavior". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (pàg. 179-211).

Arenius, P. (2002). *Creation of firm-level social capital, its exploitation, and the process of early internationalization*. Tesi doctoral. Institute of Strategy and International Business, Helsinki University of Technology.

Arenius, P.; Minniti, M. (2005). "Perceptual variables and nascent entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24: 233-247.

Audretsch, D.; Keilbach, M.; Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press.

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

Ayuso, J. (2013). "Un análisis de la situación del crédito en España". *Boletín Mensual del Banco de España*, octubre.

Bartik, T. (1989). "Small Business Start-Ups in the United States: Estimates of the Effects of Characteristics of States". *Southern Economic Journal*, 55 (4): 1004-18.

Baum, J.R.; Locke, E.A.; Smith, K.G. (2001). "A multidimensional model of venture growth". *Academy of Management Journal*, 44: 292-303.

Becker, G.S. (1975). *Human Capital*. National Bureau of Economic Research, New York.

Capelleras, J.L.; Genescà, E. (2004). "Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España". *Universia Business Review*, 2: 73-93.

Capelleras, J.L.; Mole, K.M.; Greene, F.J.; Storey, D.J. (2008). "Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain". *Journal of International Business Studies*, 39: 688-704.

Capelleras, J.L.; Contin; I. Larraza, M.; Martín, V. (2013). "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship". *Investigaciones Regionales*, 26: 96-113.

Capelleras, J.L.; Genescà, E. (2005). "Factors determinants i comportament de l'ocupació per compte propi a Catalunya". *Informe Anual de l'Empresa Catalana 2004*, (pàg. 151-161).

Chrisman, J.; Bauerschmidt, A.; Hofer, C. (1998). The determinants of new venture performance: an extended model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23: 5-29.

Colombo, M. G.; 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.; 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.

Covin, J. G.; Slevin, D. P. (1989). "Strategic management of small firms in hostile and benign environments". *Strategic Management Journal*, 10: 75-87.

Davidsson, P.; Achtenhagen, L.; Naldi, L. (2006). "What do we know about small firm growth?". A: Parker, S. (ed.) *The life cycle of entrepreneurial ventures*. New York: Springer, (pàg. 361-398).

Dobbs, M.; Hamilton, R.T. (2007). "Small business growth: recent evidence and new directions". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 13(5): 296-322

Evans, D.; Leighton, L. (1989). "Some empirical aspects of entrepreneurship". *The American Economic Review*, 79(3); 519-535.

Gilbert, B.; McDougall, P.; Audretsch, D. (2006). "New venture growth: A review and extension". *Journal of Management*, 32(6): 926-950.

Genescà, E.; Urbano, D.; Capelleras, J.L.; Guallarte, C.; Vergés, J. (coords.) (2003). *Creación de empresas - Entrepreneurship*. Manuals d'Economia. Servei de Publicacions de la UAB.

Gnyawali, D.R.; Fogel, D.S. (1994). "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications". *Entrepreneurship Theory and Practice* (juny, pàg. 43-62).

Greve, A.; J. Salaff (2003). "Social Networks and Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1): 1-22.

Guallarte, C.; Martín, V.; Obis, T. (2011). *El efecto de la crisis en las características de la iniciativa emprendedora de las personas con estudios universitarios*. XEU-Departament d'Empresa. UAB.

Julien, P. (2000). "High growth SMEs: explanatory factors". *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 6 (2): 39-56.

Krueger Jr.: N.F.; Brazeal, D.V. (1994). "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs". *Entrepreneurship Theory and Practice* 18(3): 91-104.

Littunen, H.; Tohmo, T. (2003). "The High Growth in New Metal-Based Manufacturing and Business Service Firms in Finland". *Small Business Economics*, 21: 187-200.

Miller, D. (1983). "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, 29: 770-791.

Nahapiet, J.; Ghoshal, S. (1998). "Social capital, intellectual capital and the organizational advantage". *Academy of Management Review*, 22 (2): 242-266.

Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Wiley, N.Y.

Reynolds, P.D.; Camp, S.M.; Bygrave, W.D.; Autio, E.; Hay, M. (2000, 2001). *GEM Global Entrepreneurship Monitor Report*, London Business School and Babson College.

Ritsilä, J.; Tervo, H. (2002). "Effects of unemployment on new firm formation: micro-level panel data evidence from Finland". *Small Business Economics*, 19: 31-40.

Sadler-Smith, E.; Hampson, Y.; Chaston, I.; Badger, B. (2003). "Managerial behavior, entrepreneurial style, and small firm performance". *Journal of Small Business Management* 41 (1): 47–67.

Salas, V.; Sanchez-Asin, J.J. (2006). "Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth". *Social Science Research Network*, WP No. 878620.

Salas, V.; Sanchez-Asin, J.J. (2008). "Los emprendedores y el crecimiento económico en España". *El capital humano y los emprendedores en España*, Fundación Bancaja, Valencia, (capítol 5, p. 165-208).

Shapero, A. (1971). *An Action Program for Entrepreneurship: The Design of Action Experiments to Elicit Technical Company Formation in the Ozarks Region*, Austin, Texas.

Shapero, A. (1982). "Social dimensions of entrepreneurship". A: Kent, C.; Sexton, D.; Vesper, K. (eds.) *The encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NY: Prentice Hall, (pàg. 72-90).

Spence, M. (1973). "Job Market Signaling". *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3): 355-374.

Storey, D.J. (1991). "The birth of new firms - Does unemployment matter? A review of evidence". *Small Business Economics*, 3: 167-178.

Storey, D.J.; Greene, F.J. (2010). *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.

Susbauer, J.C. (1969). *The Technical Company Formation Process: A particular aspect of entrepreneurship*. Tesi doctoral. Universitat de Texas, Austin.

Thurik, R.; Verheul, I. (2003). "The relationship between entrepreneurship and unemployment: the case of Spain". A: Genescà *et al.* (coord.) *Creación de empresas - Entrepreneurship*. Servei de Publicacions de la UAB, Bellaterra, (pàg. 521-547).

Ucbasaran, D.; Westhead, P.; Wright, M. (2008). "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter?". *Small Business Economics*, 30 (2): 153-73.

Veciana, J.M. (2005). *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*. Colecció Estudis Econòmics. Servei d'Estudis de La Caixa.

Veciana, J.M. (2002). "Tendencias de desarrollo en la creación de empresas". Material del Seminario sobre Creación de Empresas, Universidad del General Sarmiento, Buenos Aires.

Wright, M.; Stigliani, I. (2013). "Entrepreneurship and growth". *International Small Business Journal*, 31(1): 3-22.

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

Llistat de taules, figures i gràfics

Llistat de taules

Taula 1.1. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana 6
Taula 1.2. Quadre de comandament integral GEM Catalunya 2013 11
Taula 1.3. Quadre de comandament integral GEM Espanya 2013 12
Taula 1.4. Quadre de comandament integral GEM Barcelona 2013 13
Taula 2.1. Percepcions, valors i aptituds per emprendre de la població adulta el 2013 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 i tancaments d'activitat empresarial el 2013 classificats per tipus d'economia 56
Taula 4.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013 61
Taula 4.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013 61
Taula 4.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a la resta d'Espanya el 2013 62
Taula 4.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2013 62
Taula 5.1. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a Catalunya el 2013 82
Taula 5.2. Característiques i distribució del capital llavor per a projectes de negoci naixents a la resta d'Espanya el 2013 82
Taula 5.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2013. Anàlisi per tipus d'economia 93
Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea basats en la innovació, a Espanya, Catalunya i resta de Comunitats Autònomes el 2013 104

Llistat de figures

Figura 1.1. Model teòric GEM 4
Figura 1.2. El procés emprenedor del projecte GEM 5
Figura 1.3. Les fonts d'informació que nodreixen l'observatori GEM 5
Figura 2.1. Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa 15

Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos 16
Gràfic 2.2. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 17
Gràfic 2.3. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre 18
Gràfic 2.4. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 19
Gràfic 2.5. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència 21
Gràfic 2.6. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 21
Gràfic 2.7. Evolució de la percepció de la por del fracàs com un obstacle per emprendre 22
Gràfic 2.8. Evolució de la percepció de la por del fracàs com un obstacle per emprendre depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 22

Gràfic 2.9. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida 24
Gràfic 2.10. Evolució de l'opinió sobre l'equitat dels estàndards de vida depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 24
Gràfic 2.11. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic 25
Gràfic 2.12. Evolució de l'opinió que emprendre proporciona estatus social i econòmic depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 26
Gràfic 2.13. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional 26
Gràfic 2.14. Evolució de l'opinió que emprendre és una bona opció professional depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 27
Gràfic 2.15. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació 28
Gràfic 2.16. Evolució de l'opinió sobre la difusió de l'emprenedoria en mitjans de comunicació depenent de si s'està o no involucrat en l'activitat emprenedora 28
Gràfic 2.17. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria 29
Gràfic 2.18. Índex de cultura de suport a l'emprenedoria a Catalunya i la resta d'Espanya 30
Gràfic 2.19. Percepcions, valors i aptituds dels catalans respecte a la resta d'Espanya i a la resta de països GEM de la UE impulsats per la innovació 31
Gràfic 2.20. Percepcions, valors i aptituds dels barcelonins respecte a les persones de la resta de Catalunya 32
Gràfic 2.21. Percepcions, valors i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor 33
Gràfic 2.22. 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 autoreconeixement de coneixements i habilitats per emprendre el 2013 35
Gràfic 2.23. 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 del fracàs i models de referència el 2013 36
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya: taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial (emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats) 39
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya el 2013 39
Gràfic 3.3. El procés emprenedor a Catalunya el 2013 40
Gràfic 3.4. El procés emprenedor a Barcelona el 2013 40
Gràfic 3.5. El procés emprenedor en la resta d'Espanya el 201341
Gràfic 3.6. El procés emprenedor a Espanya el 2013 41
Gràfic 3.7. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals 42
Gràfic 3.8. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals 42
Gràfic 3.9. Quadre resum del procés emprenedor a la resta Espanya amb variacions interanuals 43
Gràfic 3.10. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals 43
Gràfic 3.11. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els pròxims 3 anys a Barcelona, Catalunya, la resta d'Espanya i la resta d'Europa durant el període 2004-2013 44
Gràfic 3.12. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, la resta d'Espanya i la resta d'Europa durant el període 2004-2013 45
Gràfic 3.13. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i la resta d'Espanya durant el període 2004-2013 46
Gràfic 3.14. Evolució de la TEA per demarcacions durant el període 2004-2013 46

Gràfic 3.15. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2004-2013 47
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos durant el període 2004-2013 47
Gràfic 3.17. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2004-2013, desglossat en els que el negoci continua (traspàs) i en els quals es tanca 48
Gràfic 3.18. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos, però que negocio continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2007-2013 49
Gràfic 3.19. El procés emprenedor a Catalunya el 2013 segons el motiu per emprendre 51
Gràfic 3.20. El procés emprenedor a Barcelona el 2013 segons el motiu per emprendre 51
Gràfic 3.21. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Catalunya en funció del principal motiu per emprendre 52
Gràfic 3.22. Distribució de l'activitat emprenedora total (TEA) a Barcelona en funció del principal motiu per emprendre 52
Gràfic 3.23. Evolució de l'índex TEA a Catalunya durant el període 2005-2013 segons el motiu per emprendre 53
Gràfic 3.24. Evolució de l'índex TEA a Catalunya, resta d'Espanya i resta d'Europa durant el període 2005-2013 segons que el motiu per emprendre sigui per oportunitat o per necessitat 53
Gràfic 3.25. Evolució de la ràtio necessitat/oportunitat com a indicatiu de la qualitat de l'emprenedoria durant el període 2005-2013 54
Gràfic 3.26. Relació quadràtica entre l'indicador TEA i el nivell de desenvolupament mesurat en PIB per càpita el 2013 57
Gràfic 3.27. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents, nous de les persones involucrades en tancaments d'empreses el 2013 58
Gràfic 3.28. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació) i de les comunitats autònomes en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en tancaments d'empreses el 2013 59
Gràfic 4.1. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013 62
Gràfic 4.2. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013 63
Gràfic 4.3. Evolució de la TEA per edats a Catalunya durant el període 2003-2013 63
Gràfic 4.4. Evolució de la TEA per edat (18-34 anys i 35-64) a Catalunya i resta d'Espanya en el període 2004-2013 64
Gràfic 4.5. Evolució de la TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, resta d'Espanya i resta de la UE en el període 2006-2013 64
Gràfic 4.6. Percepcions, valors i aptituds de les persones joves (18-34 anys) i madures (35-64) involucrades en qualsevol fase del procés emprenedor en Catalunya 65
Gràfic 4.7. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013 66
Gràfic 4.8. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2013 66
Gràfic 4.9. Evolució de la TEA per gènere a Catalunya durant el període 2004-2013 67
Gràfic 4.10. Evolució de la TEA femenina a Catalunya, resta d'Espanya i resta UE en el període 2004-2013 67
Gràfic 4.11. Evolució de la TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2004-2013 68
Gràfic 4.12. Percepcions, valors i aptituds dels homes i dones involucrats en qualsevol fase del procés emprenedor a Catalunya 68

Gràfic 4.13. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya el 2013 71
Gràfic 4.14. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona el 2013 71
Gràfic 4.15. Evolució de la TEA per nivell d'educació a Espanya durant el període 2004-2013 72
Gràfic 4.16. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2013, segons si compta amb educació específica per emprendre 72
Gràfic 4.17. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2004-2013 73
Gràfic 4.18. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2013 per nivell de renda 74
Gràfic 4.19. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2013 per nivell de renda 74
Gràfic 4.20. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya en el 2013 per situació laboral 75
Gràfic 4.21. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona en el 2013 per situació laboral 76
Gràfic 4.22. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2013 76
Gràfic 5.1. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya pel sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2013 79
Gràfic 5.2. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya pel sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2006-2013 79
Gràfic 5.3. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per la mida en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2004-2013 80
Gràfic 5.4. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per la mida en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2004-2013 81
Gràfic 5.5. 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, Catalunya i resta d'Espanya durant el període 2004-2013 83
Gràfic 5.6. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per la mida d'ocupació esperada a cinc anys en el període 2006-2013 85
Gràfic 5.7. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per la mida d'ocupació esperada a cinc anys en el període 2006-2013 85
Gràfic 5.8. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya pel grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2013 87
Gràfic 5.9. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya pel grau de novetat dels seus productes i serveis en el període 2006-2013 87
Gràfic 5.10. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya per l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2013 88
Gràfic 5.11. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya per l'antiguitat de les tecnologies utilitzades en el període 2006-2013 88
Gràfic 5.12. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2013 89
Gràfic 5.13. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons la competència percebuda al mercat en el període 2006-2013 89
Gràfic 5.14. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2013 90
Gràfic 5.15. Evolució dels emprenedors consolidats a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2006-2013 91
Gràfic 5.16. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis als sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum el 2013 94

Gràfic 5.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en el 2013 oferien un producte nou per a tots els clients, que usaven tecnologies amb menys d'un any d'antiguitat i que no tenien competència 95

Gràfic 5.18. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies basades en la innovació), i de les altres comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que en el 2013 tenien més del 25% dels seus clients en l'exterior i que esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys 96

Gràfic 5.19. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana de la resta d'Espanya i de la resta UE el 2013 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2013 97

Gràfic 5.20. Posicionament de Barcelona en comparació amb la mitjana de la resta de Catalunya el 2013 respecte a les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2013 97

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitges dels experts entrevistats sobre condicions de l'entorn per a Catalunya (període 2011-2013) 102

Gràfic 6.2. Valoració mitjana dels experts sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, resta d'Espanya i resta UE el 2013 103

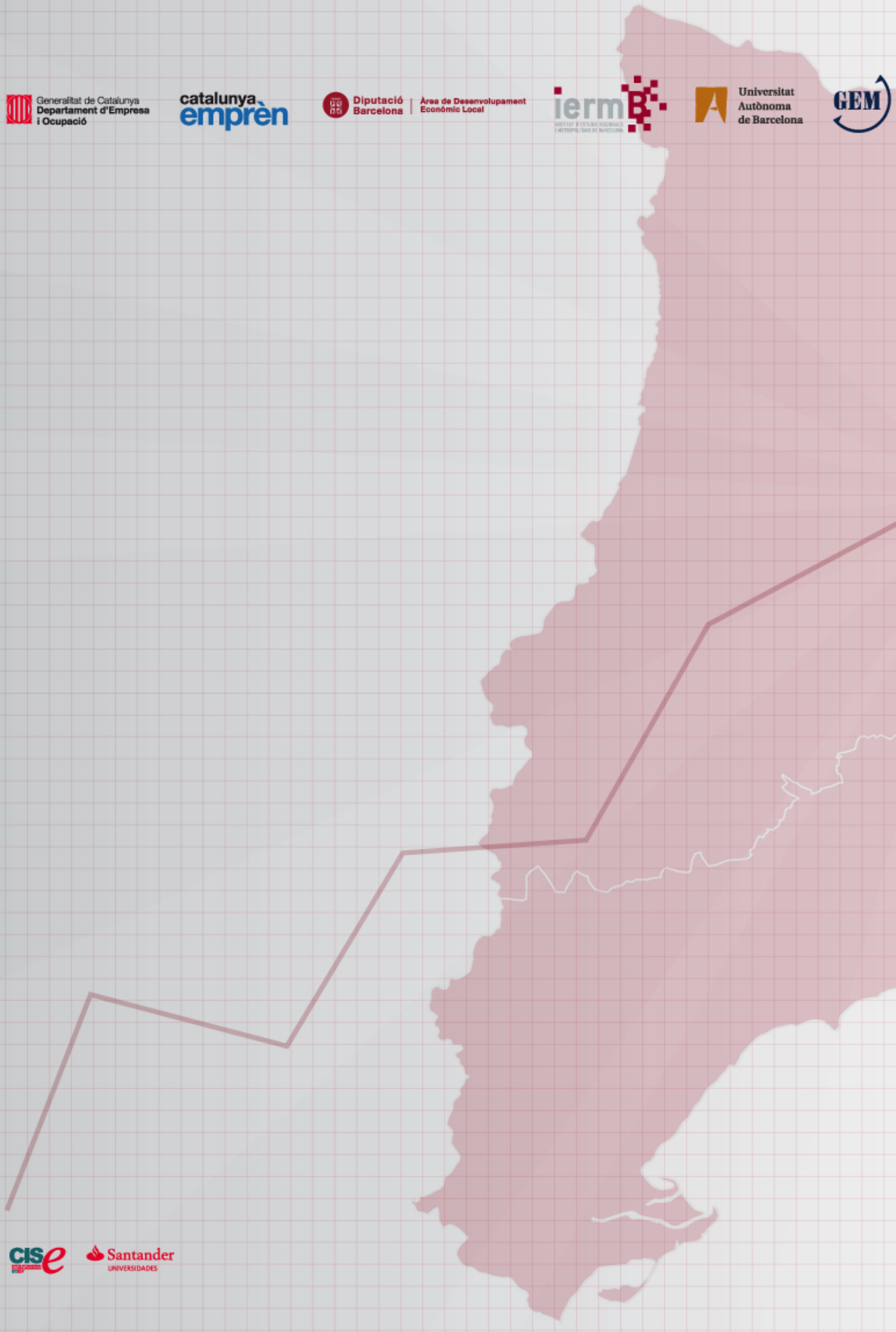
Gràfic 6.3. Evolució dels obstacles a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2011-2013 106

Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2011-2013 107

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats, en el període 2005-2013 108

Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2013

UNITAT	INSTITUCIÓ	MEMBRES	COL·LABORADORS
Nacional	UCEIF-Cise Xarxa Espanyola d'Equips Regionals GEM	Ricardo Hernández (Director GEM-Espanya) Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Iñaki Peña, Maribel Guerrero i José Luis González (Equip Direcció Tècnica GEM- Espanya) Manuel Redondo i Inés Rueda (Administració) Antonio Fernández (Webmaster) Xarxa Espanyola d'Equips Regionals GEM	Banco Santander UCEIF-Cise Xarxa Espanyola d'Equips Regionals GEM Fundació Rafael del Pino
Andalusia	Universitat de Cadis	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalusia) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Andalucía Emprende Fundació Pública Andalusa. Conselleria d'Economia, Innovació, Ciència i Ocupació. Junta d'Andalusia Càtedra d'Emprenedors de la Universitat de Cadis
Aragó	Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragó) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maícas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Govern d'Aragó. Departament d'Indústria i Innovació Universitat de Saragossa Fundación Emprender en Aragón
Canàries	Universitat de Las Palmas de Gran Canària Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Conselleria d'Economia, Hisenda i Seguretat Agència Canària d'Investigació, Innovació i Societat de la Informació Institut Tecnològic de les Canàries
Cantàbria	Universitat de Cantàbria Càtedra Pime de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantàbria) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Santander Govern Regional de Cantàbria. Conselleria d'Economia, Hisenda i Ocupació
Catalunya	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Joan Lluis Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Ocupació
Castella i Lleó	Grup de Recerca 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	Iberdrola Universitat de Lleó
Castella La Manxa	Universitat de Castella la Manxa	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castella La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki	Universitat de Castella La Manxa Junta de Comunitats de Castella la Manxa
Comunitat Valenciana	Universitat Miguel Hernández d'Elx	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director tècnic) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Mª José Alarcón García Mª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera Mª Isabel Borreguero Guerra	Institut de la Mitjana i Petita Indústria Valenciana (MPIVA) Diputació Provincial Alacant Air Nostrum, Catral Export. Fundació Juan Perán-Pikolinos, Fundació Manuel Peláez Castillo, Goldcar, Grupo Eulen, Grupo Soledad, Mustang, Panter, Seur, Vectalia, Escuela de Empresarios (EDEM), Universitat Miguel Hernández d'Elx

UNITAT	INSTITUCIÓ	MEMBRES	COL·LABORADORS
Extremadura	Fundación Xavier de Salas -Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director tècnic) Mª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo José Nicolás Montero Jaramillo Raúl Rodríguez Preciado	Govern d'Extremadura Universitat d'Extremadura Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trill Fundación Academia Europea de Yuste Hoy Diario de Extremadura El Periódico de Extremadura Philip Morris Spain, S.L. Palicrisa Caja Rural de Extremadura Imedexsa. Caja Duero La Caixa Gestyona, S.L. Grupo Ros Multimedia Garrigues Cofex Cetiex Diputació de Badajoz Fundación Cáceres Capital Fundación Cívica Fundecyt-Parc Científic i Tecnològic d'Extremadura Fundación Universidad Sociedad
Galícia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Institut Gallec de Promoció Econòmica (Igape) Universitat de Santiago de Compostel·la	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galícia) Fast Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda Mercès Teijeiro Álvarez Mª Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamaní	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Institut Gallec de Promoció Econòmica (Igape) Universitat de Santiago de Compostel·la (USC)
Comunitat Autònoma de Madrid	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid
Múrcia	Universitat de Múrcia	Antonio Aragón Sánchez i Alicia Rubio Bañón (Directors GEM-Múrcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andres Lopez Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consergeria d'Universitats, Empresa i Investigació Institut de Foment de la Regió de Múrcia Fons Europeu de Desenvolupament Regional Plan Emprendemos Crecemos con Europa Universitat de Múrcia Càtedra d'Emprenedors CEEIM Fundación Cajamurcia
Navarra	Universitat Pública de Navarra Universitat Autònoma de Barcelona	Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Víctor Martín Sánchez	Govern de Navarra - Servei Navarrès d'Ocupació Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)

UNITAT	INSTITUCIÓ	MEMBRES	COL·LABORADORS
País Basc	Orkestra-Institut Basc de Competitivitat, i Deusto Business School Universitat del País Basc Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	Iñaki Peña i Maribel Guerrero (Directors GEM-País Basc) Eissa Alrumaithi José L. González-Pernía Ana Blanco María Saiz Jon Hoyos Nerea González Saioa Arando David Urbano	 Eusko Ikaskuntza SPRI, Govern Basc Diputació Foral d'Àlaba Diputació Foral de Bizkaia Diputació Foral de Gipuzkoa Fundació Emilio Soldevilla
Madrid Ciutat	Agència de Desenvolupament Econòmic "Madrid Emprende" Ajuntament de Madrid Centre d'Iniciatives Emprenedores (CIADE) Universitat Autònoma de Madrid	Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciutat) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés Isidro de Pablo López (Director Tècnic GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Direcció General de Comerç i Desenvolupament Econòmic "Madrid Emprende" Ajuntament de Madrid
Treball de camp GEM Espanya	Institut Opinòmetre (Barcelona, Madrid, València, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerent) Joaquín Vallés (Direcció i coordinació tècnica)	Equips de la Xarxa GEM Espanya