

# Global Entrepreneurship Monitor

# Informe executiu Catalunya 2021-2022



Amb la col·laboració de:



**Autors i equip de recerca:**

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

ISBN: 978-84-92940-52-3

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

Global  
Entrepreneurship  
Monitor

**Informe executiu  
Catalunya  
2021-2022**



## CONTENIDO

<b>1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2021-202</b>	<b>4</b>
1.1. El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor): abast i metodologia	4
1.1.1. Àmbit geogràfic	4
1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació	6
1.1.3. Esquema conceptual del projecte GEM. Relació entre les principals variables	6
1.2. Resum executiu	11
1.3. Quadre de comandament integral	15
<b>2. Percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana</b>	<b>18</b>
2.1. Percepció d'oportunitats de la població catalana i de les seves aptituds per emprendre	18
2.2. La intenció d'emprendre	27
2.3. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes sobre les percepcions i aptituds per emprendre	29
<b>3. Activitat i dinàmica emprenedora</b>	<b>35</b>
3.1. Indicadors del procés emprenedor	35
3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora	40
3.3. Activitat intraemprenedora	45
3.4. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de l'activitat emprenedora	46
<b>4. Motivació i perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor a Catalunya</b>	<b>50</b>
4.1. Motivació per emprendre	50
4.2. Nivell de formació de l'emprenedor	53
4.3. Distribució per edat	57
4.4. Distribució per gènere	64
4.5. Distribució per nivell de renda	68
4.6. Distribució per situació laboral	71
<b>5. Característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya</b>	<b>74</b>
5.1. Sector d'activitat	74
5.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys	76
5.3. Orientació innovadora de productes i serveis	80
5.4. Orientació innovadora de tecnologies i processos	82
5.5. Orientació internacional	85
5.6. Orientació social en la presa de decisions empresarials i accions per a la seva millora (% de respostes afirmatives). 2021	88
5.7. Finançament de l'activitat emprenedora naixent	90
5.8. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes de les característiques de l'activitat emprenedora	92
<b>6. L'entorn emprenedor</b>	<b>98</b>
6.1. Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	98
6.2. Benchmarking internacional sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	100
6.3. Anàlisi dels suports i recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya	102
6.4. Impacte de la Covid-19 en l'activitat emprenedora de Catalunya	107
<b>Bibliografia</b>	<b>111</b>
<b>Llistat de taules, figures i gràfics</b>	<b>112</b>
Llistat de taules	112
Llistat de figures	112
Llistat de gràfics	112
<b>Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2021-2022</b>	<b>119</b>

## 1. Presentació i resum executiu GEM Catalunya 2021-2022

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

L'any 1997 Bill Bygrave i Michel Hay, investigadors de la London Business School, es van plantejar de crear un índex de competitivitat empresarial. Amb aquest objectiu es van posar en contacte amb Paul Reynolds, del Babson College, expert a mesurar l'activitat empresarial per mitjà d'enquestes a la població adulta. El 1998 es va fer un estudi pilot en el qual van participar el Canadà, Finlàndia, Alemanya, el Regne Unit i els EUA. El primer Informe Global del GEM es va publicar el 1999 amb la participació de deu països: els que van participar en l'estudi pilot i, a més, França, Itàlia, el Japó, Israel i Dinamarca. A partir d'aquest primer informe, cada any sense interrupció s'han emès informes tant a nivell global com de cada país participant en els quals s'analitzen les fases del procés emprenedor; les característiques, motivacions i ambicions dels emprenedors; les actituds de la societat envers aquesta funció i, finalment, la qualitat dels entorns als quals s'enfronten en cada país els qui es proposen d'endegar una nova empresa.

L'objectiu de l'Informe anual és analitzar el fenomen emprenedor, proporcionant dades de les àrees fonamentals que nodreixen la recerca relacionada amb la creació d'empreses. Any rere any s'han anat sumant a aquest projecte equips de recerca de les principals universitats del món. A nivell global, l'últim informe publicat és el Global Report 2021/2022 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), els autors del qual són Stephen Hill (Lead Author), Aileen Ionescu-Somers, Alicia Coduras, Maribel Guerrero, Muhammad Azam Roomi, Niels Bosma, Sreevas Sahasranamam i Jeffrey Shay. Bona prova de l'èxit d'aquest projecte és que al llarg d'aquests més de vint anys hi han participat centenars d'investigadors de més de cent països, que han publicat més de 1000 articles en revistes de prestigi amb revisor anònim, els quals han tingut gran influència a nivell empresarial, acadèmic i polític.

El Global Report 2021/2022 és el número 23 de la sèrie. El seu contingut es basa en el know how acumulat al llarg d'aquests anys i en els resultats obtinguts d'entrevistes extenses a unes 150.000 persones. En aquest últim informe hi han participat 50 països que, en conjunt, representen al voltant del 68% del Producte Interior Brut (PIB) global i el 45% de la població mundial. Aquest informe ofereix una imatge del nivell d'activitat empresarial en cada economia i examina també les motivacions, intencions i actituds empresarials relacionades amb la creació de noves empreses. Explora, així mateix, la naturalesa dels nous negocis i les seves perspectives de crear nous llocs de treball i d'expandir-se internacionalment.

Tant a nivell acadèmic com polític i social és cada cop més freqüent considerar l'empresari com un dels motors bàsics de l'economia d'un país. La creació d'empreses és la saba del sistema d'economia de mercat i un dels principals motors de desenvolupament econòmic i social d'un país, tant per la seva influència sobre el creixement econòmic com sobre la generació de llocs de treball i, conseqüentment, clau per aconseguir una economia competitiva i sostenible. El procés d'assignació i reassignació de recursos, així com la vitalitat del sistema econòmic, depèn, en bona mesura, del fet que desapareguin del mercat les empreses ineficaces, d'una banda, i de la creació de noves empreses, de l'altra. Una estructura econòmica equilibrada i sana pressuposa un intens procés d'entrada i sortida d'empreses del mercat, és a dir, un fort dinamisme empresarial. Aquestes són les raons per les quals un projecte com el GEM resulta altament rellevant.

#### 1.1.1. Àmbit geogràfic

El projecte GEM és l'estudi de referència internacional en el camp de la creació d'empreses. En l'última edició (GEM 2021-2022) hi han participat 50 països que en l'informe global (Global Report 2021/2022) es classifiquen

en tres grups segons el PIB per càpita: menys de 20.000 \$ (nivell C), de 20.000 \$ a 40.000 \$ (nivell B) i més de 40.000 \$ (nivell A). Aquesta classificació constitueix una important novetat d'aquest any. En l'edició anterior, seguint els criteris del Banc Mundial, el Projecte GEM considerava com a economies d'ingressos baixos les que tenien una renda per càpita de 4.045 dòlars o menys, com a economies d'ingressos mitjans les que tenien una renda per càpita d'entre 4.046 dòlars i 12.535 dòlars, i com a economies d'ingressos alts les que tenien una renda per càpita de 12.535 dòlars o més. Aquest canvi de criteri és el que explica que en ocasions els valors de les variables corresponents a períodes anteriors al 2021 (2020, 2019, ...) que figuren en les taules i gràfics de la present edició difereixin lleugerament dels que figuraven per a la mateixa variable i any en edicions anteriors de l'informe.

Tal com hem dit, el 2021 s'han entrevistat per al projecte GEM un total de més de 148.000 persones (enquesta a la població adulta) i més de 2.000 experts (enquesta d'opinió). Amb això, el total d'entrevistes efectuades des de la primera enquesta de l'any 1999 excedeix de tres milions de persones de més de 120 països de tots els continents. Així doncs, un dels principals punts forts d'aquest projecte és el fet de permetre comparar l'activitat emprenedora de diferents països.

Espanya es va incorporar a aquest projecte l'any 2000 i Catalunya el 2003. En el present exercici, 2021-2022, han participat en el projecte GEM totes les Comunitats Autònomes d'Espanya. L'Associació RED GEM España, amb més de 180 investigadors, 19 equips regionals, 7 equips provincials, més de 30 universitats, més de 100 patrocinadors i 31.785 entrevistes a la població adulta i a 666 experts és un potentíssim recurs que destaca per la seva capacitat d'estudi, diagnòstic i recerca sobre l'activitat emprenedora, factors condicionants, intensitat i característiques.

En una bona part de les taules i gràfics que integren l'informe GEM Catalunya 2021-2022 es comparen les dades relatives a Catalunya amb la mitjana d'Espanya, la dels països d'Europa d'alts ingressos i la mitjana de tots els països d'alts ingressos. En la Taula 1.1. hi figuren els 47 països que han participat en el GEM 2021-

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2021/22 agrupats per nivell d'ingressos

Països d'ingressos baixos	Països d'ingressos mitjans	Països d'ingressos alts
Brasil	Bielorússia	Alemanya
Colòmbia	Xile	Aràbia Saudita
Egipte	Xipre	Canadà
Guatemala	Croàcia	Qatar
Índia	Eslovàquia	Emirats Àrabs
Iran	Eslovènia	Espanya
Marroc	Grècia	Estats Units
R. Dominicana	Hongria	Finlàndia
Sud-àfrica	Kazakhstan	França
Sudan	Letònia	Països Baixos
	Oman	Irlanda
	Panamà	Israel
	Polònia	Itàlia
	Romania	Japó
	Rússia	Luxemburg
	Turquia	Noruega
	Uruguai	Regne Unit
		Rep. Corea
		Suècia
		Suïssa

Font: Elaboració pròpia

2022 i per als quals es disposa de dades de l'enquesta a la població adulta (APS), classificats segons el criteri adoptat enguany. Espanya s'ha incorporat al nivell A a fi de facilitar les comparacions abans indicades. Tal com abans hem indicat, el total de països participants en el GEM 2021-2022 és de 50: als 47 que figuren en la taula 1 s'hi han d'afegir Lituània, Jamaica i Mèxic, per als quals únicament es disposa de resultats de l'enquesta als experts (NES).

### 1.1.2. Bases de dades i fonts d'informació

Tots els participants en el Projecte GEM (Països i Comunitats Autònomes d'Espanya) operen sota un mateix model teòric, una metodologia comuna i una homogeneïtzació en els procediments d'obtenció i tractament de les dades. Això és el que fa possible la comparació de les dades relatives a les característiques del procés emprenedor de diferents àmbits geogràfics i nivells de renda.

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

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

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

Univers:	Població resident a Catalunya de 18 a 64 anys
Població objectiu:	4.903.433 individus (Font: INE)
Mpstra:	2.700 individus
Marge de confiança:	95,0%
Error mostral:	±1,89% per al conjunt de la mostra <sup>1</sup>
Variància:	Màxima indeterminació (p=q=50%)
Període realització d'enquestes:	Juny-setembre de 2021
Treball de camp, gravació i creació bases de dades:	Institut Opinometre
Distribució de la mostra:	
Gènere:	Home: 1.360 i Dona: 1.340
Àmbit:	Urbà: 2.435 i Rural: 265
Edat:	18-24: 295; 25-34: 500; 35-44: 681; 45-54: 684; 55-64: 540
Província:	Barcelona: 1.993; Girona: 272; Lleida: 152; Tarragona: 283

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

En el projecte GEM es parteix del supòsit que la intensitat i les característiques de l'emprenedoria són conseqüència de la interacció entre la percepció que l'emprenedor té sobre les oportunitats que li ofereix l'entorn i sobre les pròpies capacitats, habilitats i motivacions per emprendre, d'una banda, i les condicions de l'entorn en què es desenvolupa, de l'altra. Òbviament, el resultat d'aquesta activitat empresarial serà, al seu torn, un important condicionant del grau de desenvolupament socioeconòmic del país. En suma, l'activitat emprene-

<sup>1</sup> Suposant un nivell d'indeterminació màxim, p=q=50% i un nivell de confiança del 95%, l'error mostral es 1,89% per a Catalunya, 2,2% per a Barcelona, 5,94% per a Girona, 7,95% per a Lleida i 5,83% per a Tarragona



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

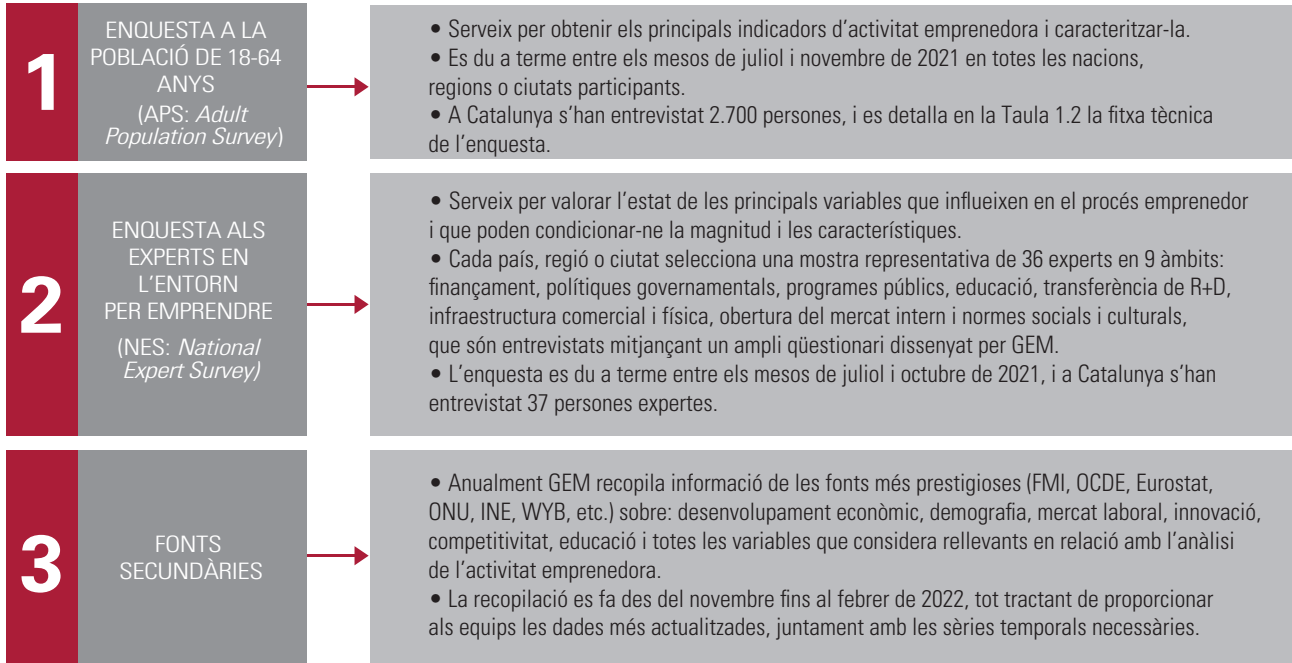
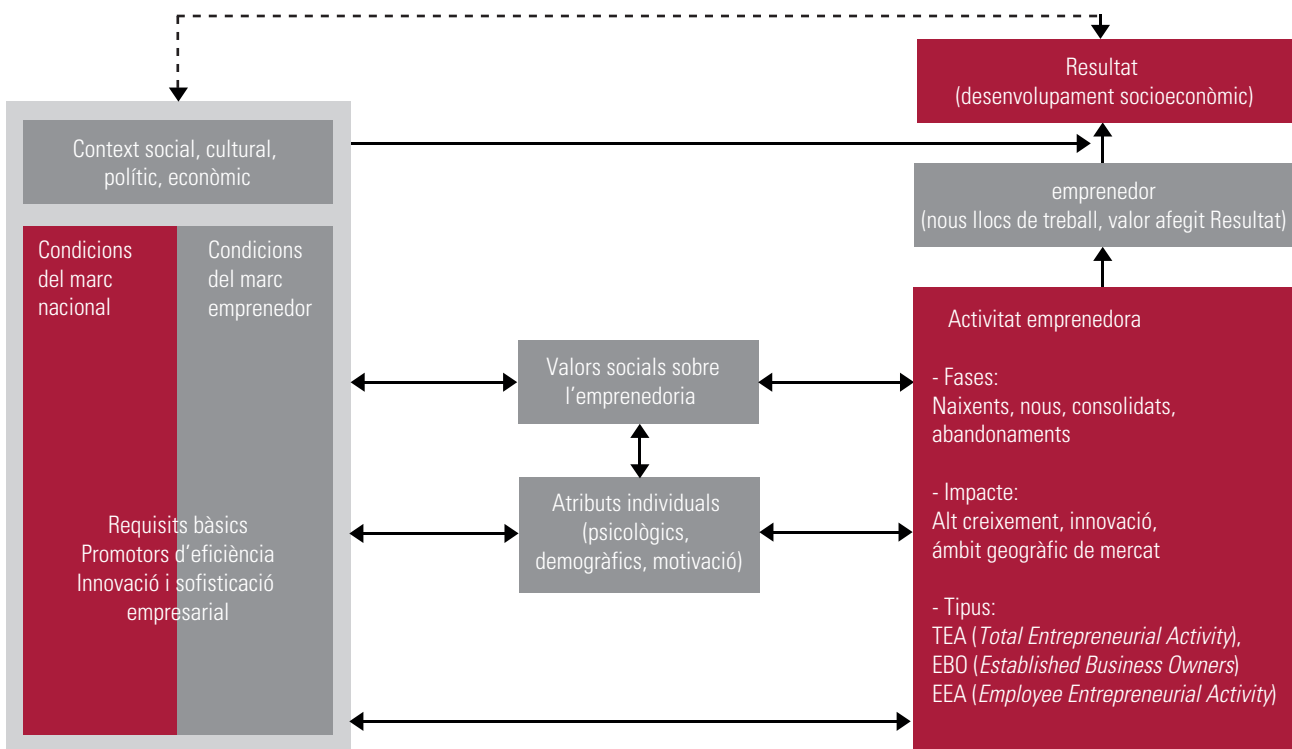


Figura 1.2. Model conceptual GEM



Font: Stephen Hill (Lead Author) et al. (2022): *Global Entrepreneurship Monitor 2021/22. Global Report.*

dora no és un acte aïllat d'un individu independent del context social, sinó que hi està íntimament entroncada, tal com es pot veure en la Figura 1.2.

El context social, cultural, polític i econòmic del país ocupa un lloc central en aquest esquema conceptual i d'interrelacions. La informació relativa a cada país per a cadascun d'aquests elements prové de les dues fonts d'informació que s'han descrit en l'apartat anterior: fonts secundàries i enquesta als experts (NES). Per estudiar el context de l'emprenedoria, aquesta enquesta se centra en els aspectes següents: Finançament per a emprenedors: suficiència i facilitat d'accés (ítem afegit en l'edició present); Polítiques públiques de suport a l'emprenedoria; Polítiques públiques: Burocràcia i Impostos; Programes públics de suport a l'emprenedoria; Educació i formació emprenedora en l'etapa escolar; Educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar; Transferència de R+D; Existència i accés a infraestructures comercials i professionals; Dinàmica del mercat i facilitat d'accés; Barreres d'accés al mercat intern; Existència i accés a infraestructures físiques i de serveis; Normes culturals i socials. En l'enquesta als experts (NES) s'hi van afegir també el 2021 algunes preguntes relacionades amb les respostes a la pandèmia, el progrés i el suport a la digitalització i el teletreball, el creixement de les *startups* i, finalment, el suport a les dones empresàries.

En l'Informe Global GEM 2018-19 es va publicar per primera vegada l'Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI), calculat fent la mitjana de les valoracions donades pels experts als ítems indicats en el paràgraf anterior. En l'Informe Global 2019-20 es van introduir uns refinaments metodològics en el càlcul d'aquest índex, consistents a aplicar l'anàlisi de components principals a les valoracions dels experts nacionals a les condicions de l'entorn de cada país. El resultat és l'obtenció d'un únic indicador NECI per país que mesura el nivell del seu context d'emprenedoria. En aquest últim Informe, aquest índex unitari per país va del 6,8 dels Emirats al 3,2 del Sudan, sent el d'Espanya de 5,4 i el de Catalunya de 4,9.

El context social, cultural, polític i econòmic del país, tant en termes de creixement econòmic com d'ocupació, condiciona els resultats de l'activitat emprenedora. Aquest context influeix també en la valoració i percepció que la societat té de la funció empresarial i en la valoració i percepció que els emprenedors potencials tenen sobre l'existència o no d'oportunitats per emprendre i sobre la pròpia vàlua (capacitat i motivació) per endegar una nova empresa. El context socioeconòmic i cultural del país en relació amb l'emprenedoria és, per tant, un factor clau per explicar, d'una banda, la intensitat de la propensió a iniciar noves activitats empresarials i per explicar també, de l'altra, els resultats i la qualitat de l'empresa creada. En la Figura 1.2 es pot veure que es produeix també un efecte de retroalimentació en relació amb cadascun d'aquests elements, és a dir, el context socioeconòmic i cultural influeix en la propensió a l'emprenedoria d'una societat i en els resultats que se'n deriven i, al seu torn, aquella i aquests influeixen en el context socioeconòmic mateix.

Les variables bàsiques relatives a les percepcions que la societat en general i els mateixos emprenedors potencials en particular tenen sobre l'entorn i sobre si mateixos són segons GEM (APS, Enquesta a la població):

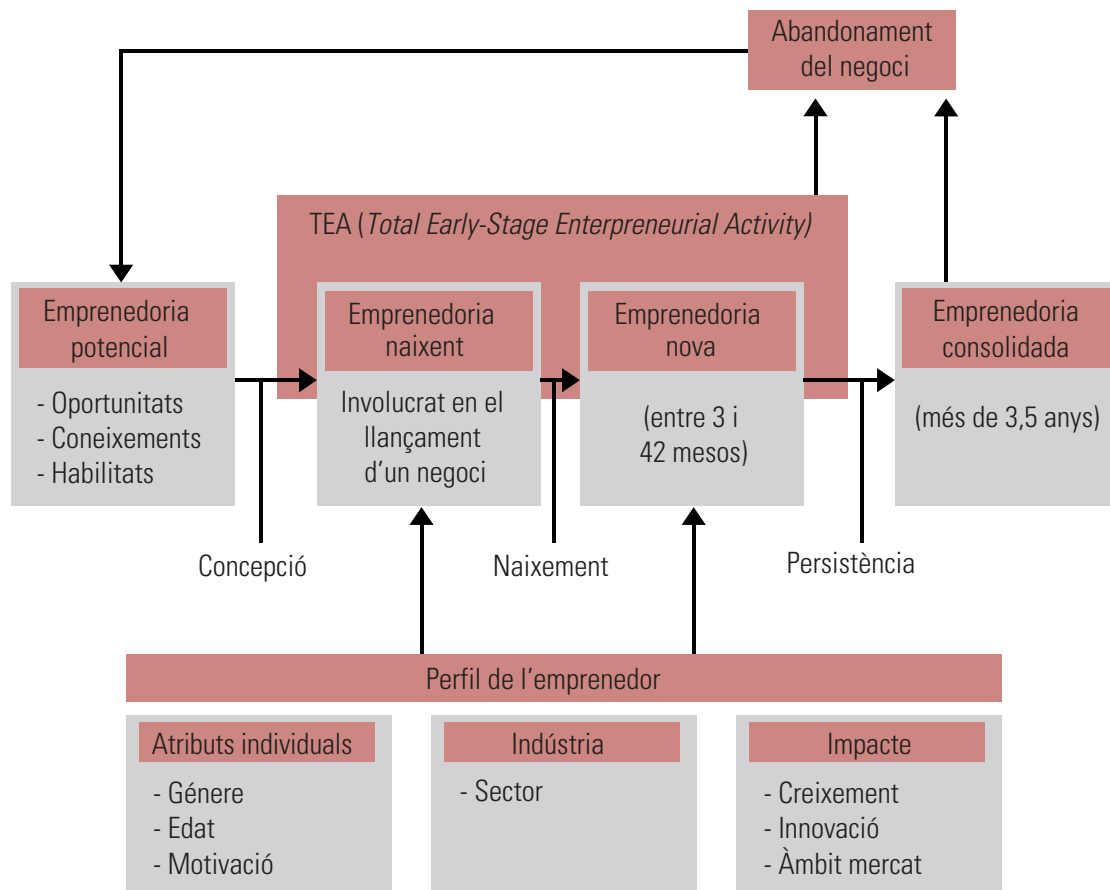
- a. El grau en què es perceben bones oportunitats per emprendre.
- b. La percepció respecte d'un mateix sobre si disposa de les capacitats i habilitats necessàries per ser empresari.
- c. La percepció sobre la facilitat o dificultat que té crear una empresa al país.
- d. La por al fracàs.

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

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

Considerem oportú de fer aquí un breu parèntesi per detallar els principals canvis introduïts en el Qüestionari a la població adulta (APS) de 2021. S’hi introdueixen set noves preguntes adreçades tant als empresaris en fase inicial (TEA) com als consolidats (EBO: Established Business Ownership) per valorar la seva actitud envers les qüestions socials i mediambientals. En concret, es pregunta pel grau que en l’adopció de decisions es prenen en consideració aquestes qüestions, per la prioritat que s’hi dona i pel grau de coneixement que se’n té. D’altra banda, s’introdueix una nova pregunta perquè els enquestats valorin la seva percepció sobre el grau dels seus coneixements financers. Malauradament, en aquesta edició no es disposa de les preguntes relatives a la percepció sobre la valoració social de l’emprenedoria (si emprendre és una bona opció professional, si dona estatus i si té presència en els mitjans) que, previsiblement, es recuperaran el proper any. Finalment, es mantenen i en alguns casos es modifiquen lleugerament les preguntes introduïdes el 2020 arran de la pandèmia del coronavirus. També s’hi introdueixen algunes qüestions addicionals. Així, es mantenen el 2021 les preguntes adreçades a TEA i EBO relatives a la percepció del canvi produït en l’últim any en el grau de dificultat existent per iniciar un negoci, d’una banda, i les expectatives de creixement, de l’altra. A més, i adreçades als mateixos col·lectius, el 2021 s’hi afegeixen dues preguntes en relació amb si el coronavirus ha induït algun canvi en l’ús de tecnologies digitals. Es pregunta també si es preveu que l’empresa intensifiqui l’ús de tecnologies digitals en els propers sis mesos. D’altra banda, tant en el qüestionari d’aquest any com en el de l’anterior es pregunta als col·lectius TEA, consolidats (EBO) i intraemprenedors (EEA) si la pandèmia del

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



Font: Stephen Hill (Lead Author) et al. (2022): *Global Entrepreneurship Monitor 2021/22. Global Report.*

coronavirus ha comportat noves oportunitats i com valora la resposta del Govern. Finalment, el 2021 es continua preguntant a tots els enquestats els canvis de situació professional, d'ocupació o de nivell d'ingressos que s'han produït arran del Covid. Als empresaris potencials i als que cessen se'ls pregunta per la incidència que en la seva decisió ha tingut la pandèmia.

Un cop detallats els canvis que s'han introduït en el qüestionari actual, continuem explicant el model conceptual del projecte GEM reflectit en les Figures 1.2 i 1.3. Els valors socials, percepcions individuals, motivació, formació... condicionen i determinen, en primera instància, la intensitat amb la qual en una determinada societat es manifesta la intenció d'emprendre, és a dir, la intenció d'iniciar una activitat empresarial. El percentatge de població adulta que en un període determinat manifesta la intenció de crear una empresa en els propers tres anys servirà per mesurar el grau d'emprenedoria potencial d'aquesta societat. Una part d'aquests emprenedors potencials crearà la seva pròpia empresa, serà un nou empresari. En l'esquema de la Figura 1.3 es distingeix entre emprenedoria naixent (fins a tres mesos d'activitat efectiva), nova (de 3 mesos fins a 3,5 anys) i consolidada (més de 3,5 anys). Un dels indicadors bàsics del GEM és la TEA, que és igual al percentatge de la població adulta que en un determinat període manifesta ser empresari (propietari i directiu) d'una empresa en fase inicial, naixent o nova. Aquest indicador de l'emprenedoria en fase inicial quantifica la intensitat emprenedora d'un país determinat. La comparació entre el valor de la TEA d'una societat (empresaris d'empreses naixents o noves) i el percentatge de la població que manifesta haver deixat de ser empresari (abandonament de l'activitat empresarial), bé sigui perquè aquesta s'ha traspassat o bé perquè ha desaparegut, és un bon indicador de la dinàmica empresarial d'aquesta societat.

En el projecte GEM es tracta també com a activitat emprenedora la desenvolupada dins de les empreses pels seus mateixos empleats no empresaris: és el que usualment es qualifica com a *intrapreneurship* (EEA en la Figura 1.2.). Es mesura com el percentatge de la població adulta que representen els qui com a empleats d'una empresa i per compte del seu ocupador han intervingut de manera determinant en activitats empresarials com el llançament de nous productes o la creació de noves filials, subsidiàries o unitats de negoci.

Finalment, el projecte GEM permet valorar i quantificar la qualitat de l'emprenedoria a través de l'estudi, d'una banda, de la motivació per emprendre, la formació de l'emprenedor i les seves característiques demogràfiques (edat i gènere) i, de l'altra, de les característiques i aspiracions de l'empresa creada: sector d'activitat, dimensió, objectius de creixement, grau d'innovació, internacionalització i orientació social i mediambiental de la nova empresa: per mitjà d'aquests aspectes es valora, en suma, la qualitat de l'emprenedoria (Figura 1.3), de la qual depèn en bona mesura la capacitat de creixement de l'empresa i la seva probabilitat de supervivència. En aquest Informe seguirem l'esquema conceptual presentat en aquest apartat (Figures 1.2 i 1.3). És precisament la utilització d'una mateixa base teòrica i unes dades obtingudes seguint la mateixa metodologia el que fa possible comparar els resultats de la nostra recerca amb els d'altres països i Comunitats Autònomes.

El projecte GEM Catalunya s'ha dut a terme en el marc de l'Observatori de la Petita i Mitjana Empresa, una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona i el Departament d'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona, i la seva realització ha estat possible gràcies al patrocini de l'Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç de la Diputació de Barcelona i al Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya. Aquest Informe, GEM Catalunya 2021-2022, forma part d'una sèrie que es va iniciar el 2004 i proporciona al lector l'oportunitat de conèixer l'activitat emprenedora catalana de manera rigorosa, contrastada i comparativa.

## 1.2. Resum executiu

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

En el projecte GEM es consideren diversos factors relatius a les percepcions que té la persona sobre l'entorn i sobre les seves pròpies aptituds. El 2021 els resultats mostren una clara millora de la percepció d'oportunitats en la població catalana. Així, el percentatge de catalans adults que percep bones oportunitats per emprendre és del 31%, 12 punts més que l'any anterior. La mitjana espanyola també es recupera i puja fins al 30%. Als països d'alts ingressos la mitjana és més alta (55% a Europa i 57% a la resta del món).

A Catalunya existeix una bona percepció de possessió d'habilitats per emprendre, que és similar a la dels països més avançats. Els resultats del GEM indiquen que un 51% dels catalans declara que té les habilitats necessàries per emprendre. La mitjana espanyola és inferior en un punt (50%). La tendència al llarg del temps ha estat força estable a Catalunya i a Espanya, amb uns percentatges situats al voltant del 50%. La mitjana en els països d'alts ingressos europeus és inferior en tres punts a la de Catalunya (48%), mentre que en els de la resta de món és la mateixa (51%).

Pel que fa a l'existència de models de referència, un 35% dels enquestats a Catalunya declara que té coneixement d'altres emprenedors. La mitjana espanyola assoleix el 38%. En els països d'alts ingressos aquests percentatges són del 48% a Europa i del 49% al món. Al llarg de la sèrie històrica els valors assolits a Catalunya i a Espanya eren similars o superiors als dels països avançats, però en els tres últims anys s'ha produït un cert diferencial.

Respecte de la por al fracàs, un 54% de la població adulta catalana manifesta el 2021 que aquest factor és un obstacle per emprendre. La mitjana espanyola és quatre punts per damunt (58%). Ara bé, en tots dos contextos ha disminuït en sis punts percentuals i es redueix la diferència respecte dels països d'alts ingressos. La mitjana europea és del 47% i la de la resta del món del 46%.

Aquests factors sobre percepció d'oportunitats i aptituds determinen en bona part el nivell d'emprenedoria potencial, que és el percentatge de la població que manifesta la seva intenció de crear una empresa pròpia en els propers anys. Aquest indicador assoleix el 8,5% a Catalunya el 2021, 0,6 punts percentuals més que el 2020. Així, es manté la tendència creixent en la intenció d'emprendre des del 2016. A Barcelona se situa en el 8,0%, 0,4 punts menys que l'any anterior. A Espanya puja dos punts i assoleix un 9,0%. Als països europeus amb alts ingressos augmenta fins al 14,9% i a nivell mundial és del 19,9%. Per tant, aquesta variable continua tenint un marge de millora de cara al futur.

### Activitat i dinàmica emprenedora

Catalunya, igual que el 2020, continua liderant l'activitat emprenedora a Espanya, amb una TEA (Total Entrepreneurial Activity) del 7,2%. És a dir, set de cada cent persones adultes d'entre 18 i 64 anys es trobaven involucrades en negocis en fase inicial en la segona meitat del 2021. La TEA ha millorat 0,6 punts respecte de la del 2020 (6,6%), sent 1,7 punts superior a l'espanyola (5,5%).

El 53% d'aquesta activitat correspon a persones emprenedores que encara estan tractant d'endegar un negoci naixent (3,8% de la població adulta), mentre que el 47% correspon a persones emprenedores que són propietàries i gestores de negocis nous d'entre 3 i 42 mesos (3,4% de la població adulta). Catalunya també lidera, a nivell espanyol, les taxes d'emprenedors naixents i nous.

Catalunya ha aguantat relativament bé el segon any de pandèmia, mantenint les empreses consolidades i amb una xifra baixa d'abandonaments. El percentatge de persones emprenedores consolidades a Catalunya, 8,6% (amb un increment de 0,4 pp respecte de l'any anterior), és superior al d'Espanya (7,2%) i Europa (5,8%). Només un 2,5% han abandonat el seu negoci en els últims 12 mesos, enfront del 2,2% a Espanya i del 3,2% a Europa.

La taxa d'activitat intraemprenedora (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*) és del 2,2%. Ha millorat substancialment, gairebé duplicant la del 2020 (1,2%). És 0,4 punts superior a l'espanyola (1,8%), tot i que amb un valor encara llunyà de l'uropeu (4,2%).

Si es comparen les dades de Catalunya amb les de Europa, es continua detectant un major dinamisme en aquesta última. Encara que la TEA és només una mica inferior (1,8 pp major l'uropea, 9,0% vs 7,2%), la mitjana d'Europa gairebé duplica Catalunya en emprenedors potencials (14,9% vs 8,5%) i en naixents (5,9% vs 3,8%), és inferior en nous (3,3% vs 3,4%) i en consolidats (5,8% vs 8,6%), molt superior en abandonaments (3,2% vs 2,5%) i gairebé duplica en intraemprenedors (4,2% vs 2,2%). Aquests valors reflecteixen comportaments i estructures empresarials molt diferents.

### **Perfil motivacional de l'emprenedor**

Tant en les empreses de creació recent (TEA) com en les consolidades (creades fa més de 3,5 anys) hi predominen els motius reactius o "push" (es crea l'empresa perquè la feina és escassa) enfront dels proactius o "pull" (marcar una diferència en el món/crear una gran riquesa). En el cas dels nous emprenedors (TEA) el 2020 i el 2021, la motivació reactiva o "push" augmenta amb força, ja que passa del 17% el 2019 al 48% el 2020 i al 46% el 2021. N'és la causa, probablement, l'excepcional situació viscuda en els últims anys arran de la pandèmia provocada pel coronavirus.

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

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

### **Perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor a Catalunya**

A fi d'identificar el perfil de les persones involucrades en el procés emprenedor, el projecte GEM té en compte, a més del perfil motivacional tractat en l'apartat anterior, el nivell de formació, l'edat, el gènere, el nivell de renda i la situació laboral prèvia.

El nivell d'educació formal de l'emprenedor i, en general, el seu capital humà determina en bona mesura la seva capacitat d'identificar oportunitats de negoci i la qualitat del projecte empresarial i de l'empresa creada. El 2021, el 93% dels empresaris en fase inicial (TEA) tenen estudis secundaris o superiors i un 59% estudis de grau o de postgrau. És remarcable l'augment de pes que s'ha produït en els dos últims anys dels nous

empresaris amb estudis superiors. La situació excepcional que s'ha viscut ha intensificat l'orientació cap a la creació d'una empresa pròpia de les persones amb estudis superiors.

Els resultats del GEM el 2021 confirmen que la mitjana d'edat dels emprenedors catalans és més alta a mesura que avancen en el procés emprenedor. Les edats mitjanes són 39 anys en emprenedors potencials, 43 anys en els que estan en fase inicial (TEA) i 51 anys en els consolidats. La mitjana d'edat dels que han abandonat el negoci és de 45 anys.

Respecte de la TEA per grups d'edats, creix sobretot en els emprenedors de 18-34 anys (del 4,6% al 5,5%) i menys en els de 35-64 anys (del 7,5% al 7,9%). Com a probable conseqüència de la pandèmia, la TEA dels joves va caure el 2020, però el 2021 comença a recuperar-se. La TEA dels madurs ha pujat quatre dècimes tant el 2020 com el 2021.

Pel que fa al gènere, el percentatge d'homes emprenedors tendeix a estar per damunt del de dones emprenedores. En els emprenedors consolidats les dones són el 38% enfront del 62% dels homes. En l'emprenedoria en fase inicial (TEA) hi ha un 46% de dones i un 54% d'homes. En el col·lectiu de potencials les proporcions són gairebé les mateixes, 51% d'homes enfront de 49% de dones.

El 2021 la TEA femenina catalana es recupera i puja fins al 6,7%, set dècimes més que l'any anterior. Aquest índex també ha augmentat a Barcelona, on ha passat del 6,1% al 6,4%. A Espanya continua sent inferior, atès que se situa en el 5,6% després d'augmentar vuit dècimes. Als països d'alts ingressos la TEA femenina és superior, 7,3% a nivell europeu i 8,9% a nivell mundial.

Atenent al nivell de renda, el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) el 2021 a Catalunya és major que el d'Espanya, però tots dos estan per sota de les mitjanes europea i mundial. Ara bé, en el terç superior de renda hi ha un 11% d'emprenedors catalans en fase inicial, tres punts més que a Espanya i al mateix nivell que en els països europeus d'alts ingressos.

### **Característiques de l'activitat emprenedora a Catalunya**

En aquest apartat es resumeixen les principals característiques de les empreses creades recentment (TEA) i de les Consolidades (EB). En concret, les característiques considerades són el Sector d'activitat, la Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys, l'Orientació innovadora de productes i serveis, l'Orientació innovadora de tecnologies i processos, l'Orientació internacional i, finalment, l'Orientació social i mediambiental. Aquest conjunt de característiques de l'empresa defineix en bona mesura el nivell de qualitat de l'activitat emprenedora.

Destaquem positivament en primer lloc el major pes que, respecte de la mitjana dels països d'alts ingressos, tenen a Catalunya els emprenedors en fase inicial dedicats a activitats industrials i a serveis a empreses i, correlativament, el menor pes dels serveis al consumidor. Això és rellevant, ja que és normalment en el sector de serveis al consumidor on s'acumulen les empreses amb menor inversió i menor potencial de creixement i internacionalització, mentre que, per contra, en el transformador i de serveis a les empreses acostuma a observar-s'hi una emprenedoria de major qualitat.

La dimensió mitjana actual per a les empreses noves catalanes (TEA) passa de 3,64 treballadors el 2020 a 3,27 treballadors el 2021, i l'esperada d'aquí a cinc anys passa de 4,37 a 5,07, amb la qual cosa es recupera bona part de la caiguda d'expectatives que es va produir el 2020. No obstant això, a Catalunya la proporció d'empreses de creació recent (TEA) que en els propers cinc anys esperen tenir més de cinc treballadors és deu punts percentuals inferior a la dels països d'Europa d'alts ingressos i més de quinze punts inferior a la mitjana de tots els països d'alts ingressos.



La proporció d'empreses catalanes de creació recent que afirmen tenir productes amb algun tipus de novetat és d'un 24% i la de les que afirmen utilitzar tecnologies i procediments amb algun tipus de novetat és d'un 21%.

Pel que fa a l'orientació internacional, destaca l'important augment que es produeix el 2021 en tots els països i, especialment, a Catalunya del percentatge mitjà de vendes realitzades a clients estrangers. Amb això, per als TEA el diferencial negatiu de Catalunya respecte del conjunt dels països d'Europa relatiu a aquest indicador queda reduït a dos punts percentuals i respecte de la mitjana de tots els països d'alts ingressos a un punt. La recuperació postcovid sembla haver afavorit l'orientació internacional de les noves empreses.

Un indicador de síntesi d'aquests tres últims aspectes ve donat per la proporció d'empreses de creació recent amb mercat d'àmbit com a mínim nacional i productes o processos nous del mateix àmbit: els resultats són 1% per a Catalunya, 0,8% per a Espanya i 2,2% per al conjunt de països d'alts ingressos. En el cas de mercat i novetat d'àmbit internacional les proporcions són el 2021 de 0,7% per a Catalunya, 0,3% per a Espanya i 0,7% per als països d'alts ingressos, observant-se en l'últim any, coherentment amb el que s'ha indicat abans, un important augment d'aquest indicador a Catalunya.

Finalment, pel que fa a si l'empresa en prendre decisions sobre el futur té en compte les seves implicacions socials/mediambientals, la proporció de respostes afirmatives és per a TEA Catalunya del 64%/65%, mentre que la mitjana dels països d'alts ingressos és del 73%/71%.

### **L'entorn emprenedor segons els experts**

La valoració de les condicions per emprendre a Catalunya que realitzen els experts en el segon any de pandèmia és relativament positiva, gairebé d'aprovat, sent l'Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI) de 4,9. Lleugerament inferior al d'Espanya (5,4) i al d'Europa (5,3).

Les condicions de l'entorn amb millors puntuacions i que aproven amb valoracions superiors a 5 són: existència i accés a infraestructura física i de serveis (6,25); existència i accés a infraestructura comercial i professional (6,04); normes socials i culturals (5,80); programes públics (5,75), i educació i formació emprenedora en l'etapa postescolar (5,69). Mentre que les que han rebut una puntuació menor són: dinàmica del mercat intern (3,17), educació i formació emprenedora en l'etapa escolar (3,81), transferència de R+D (4,10) i finançament suficient per a emprenedors (4,28).

Respecte de l'educació i formació, es considera prioritari treballar les actituds emprenedores en un sentit ampli (orientació i obertura a l'entorn, iniciativa, proactivitat, flexibilitat, creativitat, tolerància a l'ambigüitat i al fracàs...) en els diversos nivells educatius més que no pas les aptituds (coneixements i habilitats per emprendre). Les oportunitats de millora estan més en les actituds, així com en la valoració social de l'activitat emprenedora, que no pas en les aptituds, la qual cosa requereix un treball més profund i a llarg termini.

D'altra banda, aquest any s'ha preguntat als experts per quatre aspectes relacionats amb el covid, i s'ha obtingut en tots una puntuació superior a 5: avenços i suport a la digitalització i el teletreball per la pandèmia (5,8); increment de la gig economy com a motor de posada en marxa i model de negoci a causa de la pandèmia (5,9); prioritització de la protecció ambiental en empreses i impuls dels governs de l'agenda verda per la pandèmia (5,0), i efectivitat de les mesures dels governs per evitar una disminució significativa de nous negocis i controlar la crisi sanitària (5,1).

L'assignatura pendent és el suport a l'emprenedoria femenina i a la conciliació (4,4), amb una menor valoració que a Espanya (4,6) i a Europa (5,1).



### 1.3. Quadre de comandament integral

Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2021

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
Percep models de referència (coneix emprenedors)	39,1%	39,4%	35,0%	0,3%	-4,4%
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	38,1%	18,8%	31,1%	-19,3%	12,2%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	52,4%	56,5%	50,6%	4,1%	-5,9%
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	52,1%	59,7%	54,0%	7,6%	-5,6%
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	43,3%	35,7%	32,5%	-7,6%	-3,2%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	7,7%	7,9%	8,5%	0,3%	0,5%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,7%	1,7%	2,5%	0,0%	0,8%
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,5%	3,4%	4,6%	-0,1%	1,2%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA Total (naixents + nous)	8,3%	6,6%	7,2%	-1,7%	0,6%
TEA Emprenedors naixents	3,5%	3,0%	3,8%	-0,6%	0,8%
TEA Emprenedors nous	4,8%	3,6%	3,4%	-1,1%	-0,2%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	7,3%	6,0%	6,7%	-1,3%	0,7%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	9,3%	7,2%	7,6%	-2,1%	0,5%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA per marcar una diferència en el món	58,4%	33,3%	39,1%	-25,1%	5,8%
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	66,4%	26,6%	33,2%	-39,8%	6,6%
TEA per continuar una tradició familiar	7,7%	15,9%	14,5%	8,2%	-1,4%
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa aconseguir una ocupació)	27,0%	69,8%	74,2%	42,8%	4,4%
TEA del sector extractiu o primari	1,2%	3,8%	1,1%	2,6%	-2,8%
TEA del sector transformador	23,8%	24,1%	20,2%	0,4%	-3,9%
TEA del sector de serveis a empreses	38,5%	29,5%	35,1%	-9,0%	5,6%
TEA del sector orientat al consum	36,5%	42,5%	43,6%	6,0%	1,1%
TEA sense empleats	38,6%	44,4%	43,0%	5,8%	-1,3%
TEA d'1-5 empleats	46,3%	39,7%	47,5%	-6,7%	7,8%
TEA de 6-19 empleats	10,7%	13,3%	5,7%	2,6%	-7,6%
TEA de 20 i més empleats	4,3%	2,6%	3,8%	-1,7%	1,2%
TEA iniciatives amb baix nivell tecnològic	84,1%	86,7%	90,7%	2,6%	4,0%
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	7,4%	7,4%	5,1%	0,0%	-2,2%
TEA iniciatives amb alt nivell tecnològic	8,5%	5,9%	4,2%	-2,6%	-1,7%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	8,3%	5,4%	14,3%	-2,9%	9,0%
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	23,9%	14,5%	14,0%	-9,4%	-0,5%
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/ liderat iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
EEA	2,0%	1,2%	2,2%	-0,7%	1,0%
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
Finançament per a emprenedors	4,9	5,2	4,4	0,4	-0,9
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	4,5	4,8	4,6	0,2	-0,2
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	4,1	4,7	4,5	0,6	-0,2
Programes governamentals	5,8	5,9	5,8	0,0	-0,1
Educació i formació emprenedora etapa escolar	4,2	4,2	3,8	0,0	-0,4
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	5,1	5,5	5,7	0,4	0,2
Transferència de R + D	4,7	4,7	4,1	0,0	-0,6
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	5,5	5,9	6,0	0,4	0,1
Dinàmica del mercat intern	4,0	4,2	3,2	0,2	-1,0
Barreres d'accés al mercat intern	4,7	4,9	4,9	0,2	0,0
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	6,8	6,6	6,2	-0,3	-0,3
Normes socials i culturals	5,4	5,8	5,8	0,4	0,0

Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2021

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
Percep models de referència (coneix emprenedors)	42,1%	37,3%	38,1%	-4,8%	0,7%
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	36,1%	16,5%	30,0%	-19,7%	13,5%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	50,8%	51,9%	49,7%	1,1%	-2,2%
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	55,1%	64,0%	58,5%	8,8%	-5,5%
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	38,5%	34,6%	35,8%	-3,9%	1,2%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	8,1%	7,0%	9,0%	-1,1%	2,0%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,6%	1,3%	2,2%	-0,3%	0,9%
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,4%	3,1%	4,7%	-0,3%	1,6%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA Total (naixents + nous)	6,1%	5,2%	5,5%	-1,0%	0,3%
TEA Emprenedors naixents	2,4%	2,4%	2,9%	0,0%	0,6%
TEA Emprenedors nous	3,8%	2,8%	2,6%	-1,0%	-0,3%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,0%	4,8%	5,6%	-1,1%	0,8%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys))	6,3%	5,6%	5,4%	-0,8%	-0,2%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA per marcar una diferència en el món	49,4%	32,3%	42,9%	-17,1%	10,6%
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	59,5%	34,9%	37,8%	-24,7%	2,9%
TEA per continuar una tradició familiar	13,3%	17,4%	19,5%	4,0%	2,1%
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa aconseguir una ocupació)	42,3%	72,3%	72,5%	30,0%	0,2%
TEA del sector extractiu o primari	4,7%	5,1%	3,4%	0,4%	-1,7%
TEA del sector transformador	20,5%	17,6%	18,2%	-2,9%	0,6%
TEA del sector de serveis a empreses	33,6%	30,8%	34,1%	-2,8%	3,3%
TEA del sector orientat al consum	41,2%	46,5%	44,3%	5,3%	-2,2%
TEA sense empleats	46,5%	50,8%	44,5%	4,3%	-6,3%
TEA d'1-5 empleats	40,6%	40,1%	43,8%	-0,5%	3,6%
TEA de 6-19 empleats	10,7%	7,7%	8,2%	-3,0%	0,5%
TEA de 20 i més empleats	2,2%	1,3%	3,5%	-0,9%	2,2%
TEA iniciatives amb baix nivell tecnològic	90,4%	90,2%	90,5%	-0,2%	0,3%
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	5,5%	5,2%	5,0%	-0,4%	-0,2%
TEA iniciatives amb alt nivell tecnològic	4,1%	4,6%	4,5%	0,6%	-0,1%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	7,1%	5,6%	12,6%	-1,5%	7,0%
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	18,6%	13,6%	17,6%	-5,0%	3,9%
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/ liderat iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
EEA	1,7%	0,8%	1,8%	-1,0%	1,0%
Valoració dels experts sobre les condicions de l'ecosistema emprenedor espanyol (Escala Likert: 0 a 10)	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
Finançament per a emprenedors	4,9	4,4	4,9	-0,4	0,4
Polítiques governamentals: emprenedoria com a prioritat i el seu suport	5,3	4,6	5,4	-0,7	0,8
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	5,2	3,9	5,1	-1,3	1,2
Programes governamentals	6,0	5,7	6,3	-0,3	0,6
Educació i formació emprenedora etapa escolar	2,7	2,2	3,5	-0,5	1,3
Educació i formació emprenedora etapa postescolar	5,4	5,1	6,1	-0,3	0,9
Transferència de R + D	5,3	4,8	5,6	-0,5	0,9
Existència i accés a infraestructura comercial i professional	6,0	6,5	6,7	0,4	0,2
Dinàmica del mercat intern	5,3	4,5	5,0	-0,8	0,5
Barreres d'accés al mercat intern	5,0	4,5	5,0	-0,6	0,6
Existència i accés a infraestructura física i de serveis	7,0	5,9	6,8	-1,0	0,8
Normes socials i culturals	4,8	4,3	5,2	-0,5	0,9

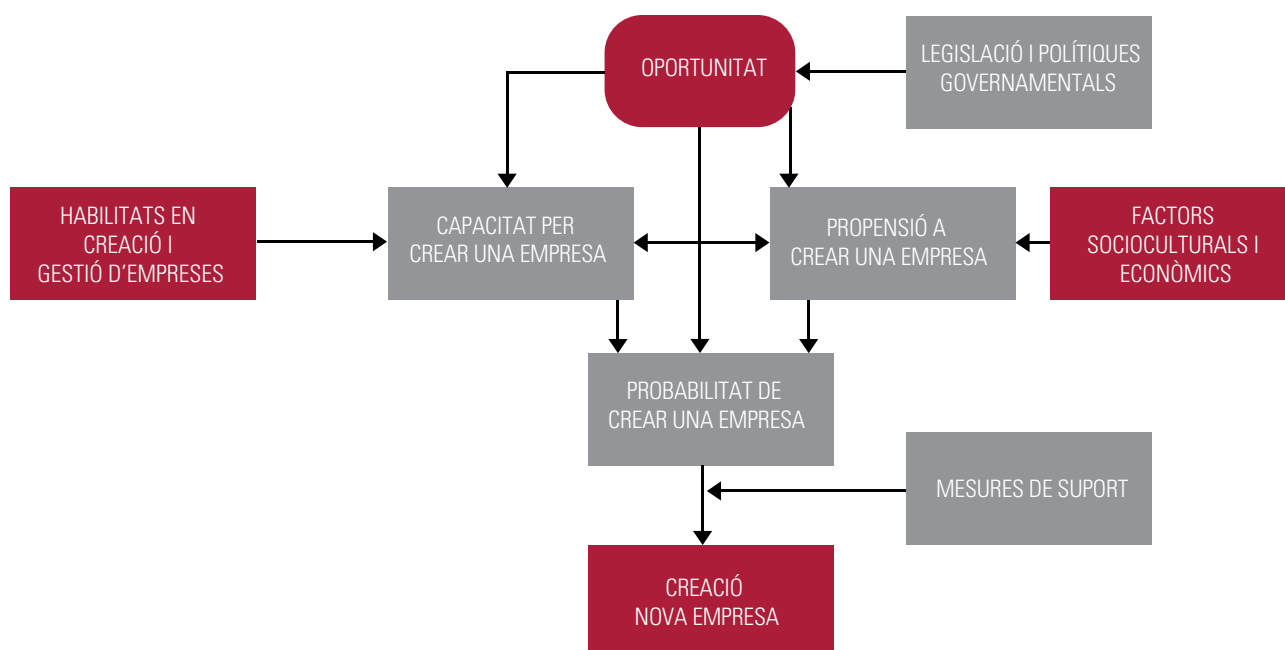
Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2021

Percepcions de la població de 18-64 anys entrevistada sobre les actituds, les habilitats, experiències i intencions emprenedores	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
Percep models de referència (coneix emprenedors)	37,4%	38,8%	33,8%	1,3%	-5,0%
Percep oportunitats per emprendre en els propers sis mesos	38,2%	18,7%	31,8%	-19,5%	13,1%
Reconeix en si mateix habilitats i coneixements requerits per emprendre	50,9%	56,5%	49,7%	5,6%	-6,8%
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	53,2%	59,8%	54,2%	6,7%	-5,6%
Considera que la majoria de població preferiria tenir el mateix nivell de vida	42,6%	36,0%	33,1%	-6,6%	-2,9%
Ha manifestat la seva intenció d'emprendre en els propers tres anys	8,0%	8,4%	8,0%	0,4%	-0,4%
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspasar-la	1,6%	1,8%	2,6%	0,2%	0,8%
Ha actuat com a inversor informal o com a <i>business angels</i>	3,5%	3,8%	4,4%	0,3%	0,6%
TEA: Percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en iniciatives emprenedores d'una antiguitat d'entre 0 i 3,5 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA Total (naixents + nous)	7,1%	6,9%	7,2%	-0,3%	0,3%
TEA Emprenedors naixents	3,5%	3,0%	3,8%	-0,5%	0,8%
TEA Emprenedors nous	3,6%	3,9%	3,4%	0,2%	-0,5%
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	6,7%	6,1%	6,4%	-0,6%	0,3%
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	7,6%	7,6%	7,9%	0,0%	0,3%
Distribució de la TEA, presa com a 100%	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
TEA per marcar una diferència en el món	56,2%	36,5%	37,3%	-19,7%	0,8%
TEA per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta	67,8%	27,8%	35,2%	-40,0%	7,3%
TEA per continuar una tradició familiar	7,5%	14,9%	12,7%	7,3%	-2,2%
TEA per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa aconseguir una ocupació)	32,1%	67,6%	72,0%	35,4%	4,4%
TEA del sector extractiu o primari	0,0%	1,1%	0,0%	1,1%	-1,1%
TEA del sector transformador	23,2%	25,6%	21,0%	2,4%	-4,5%
TEA del sector de serveis a empreses	39,6%	31,6%	36,2%	-7,9%	4,6%
TEA del sector orientat al consum	37,3%	41,7%	42,7%	4,4%	1,0%
TEA sense empleats	44,0%	45,6%	39,7%	1,6%	-5,9%
TEA d'1-5 empleats	38,5%	35,7%	51,2%	-2,8%	15,4%
TEA de 6-19 empleats	11,6%	15,0%	5,2%	3,4%	-9,8%
TEA de 20 i més empleats	5,8%	3,7%	4,0%	-2,2%	0,3%
TEA iniciatives amb baix nivell tecnològic	81,7%	87,6%	88,8%	5,8%	1,2%
TEA iniciatives amb nivell tecnològic mitjà	6,8%	5,8%	7,0%	-1,0%	1,2%
TEA iniciatives amb alt nivell tecnològic	11,5%	6,7%	4,2%	-4,8%	-2,4%
TEA iniciatives que exporten més del 25%	7,1%	2,9%	17,4%	-4,2%	14,5%
TEA iniciatives amb expectativa de més de 5 empleats en 5 anys	25,2%	16,9%	14,8%	-8,3%	-2,2%
EEA: Percentatge de la població de 18-64 anys que ha desenvolupat/ liderat iniciatives intraemprenedores en els últims 3 anys	2019	2020	2021	Variació pp (20-19)	Variació pp (21-20)
EEA	1,6%	1,2%	2,4%	-0,4%	1,1%

## 2. Percepcions i aptituds emprenedores de la població catalana

La decisió de crear una empresa està condicionada per diversos factors. Els principals models sobre empenedoria acostumen a destacar els factors següents (figura 2.1): si la persona percep oportunitats en l'entorn; si considera que té les habilitats i coneixements per endegar i gestionar un nou negoci; així com una sèrie de factors econòmics i socioculturals (Gnyawali i Fogel, 1994).

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



El projecte GEM considera un conjunt de factors condicionants que són similars als esmentats. En el capítol anterior s'ha vist que la intenció inicial i la subsegüent decisió de crear una empresa pròpia depenen del context social, cultural, polític i econòmic. L'anàlisi de l'entorn empenedor s'ampliarà en l'últim capítol d'aquest informe amb la utilització de les dades obtingudes a partir de l'enquesta a experts. En aquest capítol centrarem l'atenció en la percepció d'oportunitats, en la percepció d'aptituds per emprendre, i també en la intenció d'emprendre de la població catalana. Presentarem la situació d'aquests factors a Catalunya i en compararem els resultats amb els d'Espanya, els països europeus d'alts ingressos i la resta de països del món amb alts ingressos.

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

En aquest apartat analitzarem les percepcions individuals que solen ser més importants a l'hora de plantejar-se la decisió de crear una empresa. En el model conceptual del projecte GEM es consideren les següents variables perceptuals que s'extreuen de les respostes a l'enquesta a la població adulta:

- La percepció que existeixen bones oportunitats per iniciar una activitat empresarial en els propers sis mesos.

- b. La percepció que hom té de posseir les habilitats i coneixements necessaris per crear i gestionar una empresa.
- c. El grau de coneixement que hom té d'altres empresaris i models de referència.
- d. La por al fracàs com a fre a la creació d'empreses.

La identificació d'oportunitats en l'entorn susceptibles de ser explotades mitjançant la creació d'una nova empresa ha estat considerada tradicionalment com el punt de partida habitual del procés emprenedor (Kirzner, 1979). De fet, l'existència d'oportunitats dona una idea del context, més favorable o desfavorable, en el qual es desenvolupa l'emprenedoria. L'explotació d'aquestes oportunitats és probable que contribueixi no tan sols a la creació sinó també al creixement de la nova empresa (Baum et al, 2001).

Aquest primer factor és operacionalitzat en el GEM com la percepció de bones oportunitats per emprendre en els sis mesos següents. Els resultats del GEM mostren que el percentatge de catalans de 18 a 64 anys que el 2021 perceben aquestes oportunitats és del 31% (Gràfic 2.1). Això suposa un gran increment de 12 punts percentuals respecte del 2020, any en què va ser del 19%, un resultat que estava marcat per la situació de pandèmia. Si bé la recuperació en aquest indicador és molt positiva, cal esmentar que el percentatge assolit el 2019 era superior (38%).

Els resultats a Barcelona estan en la mateixa línia que els del conjunt de Catalunya. Així, l'indicador de percepció d'oportunitats per emprendre en els propers sis mesos es va situar en el 38% el 2019 i va baixar fins al 19% el 2020, percentatges idèntics als de la mitjana catalana. El 2021 ha pujat fins al 32%, xifra que significa un punt percentual més que a Catalunya.

Pel que fa a la mitjana espanyola, el percentatge d'adults que perceben bones oportunitats per emprendre el 2021 està un punt per sota de la mitjana catalana, és a dir, se situa en el 30%. L'augment respecte de l'any anterior és de 14 punts, després del descens brusc de 20 punts per la pandèmia el 2020. De fet, tant a Barcelona com a Catalunya i a Espanya la tendència dels últims anys era positiva, després va venir la caiguda del 2020 i el 2021 s'inicia la recuperació dels nivells previs.

La proporció de població dels països europeus amb alts ingressos que percep bones oportunitats en l'entorn és del 55%, tretze punts percentuals més que el 2020 (42%) i tres punts per sobre de la proporció del 2019 (52%). El percentatge que s'obté a la resta dels països del món amb alts ingressos és fins i tot superior, assolint el 57%, xifra que significa un creixement de nou punts respecte del 2020 (48%) i tres punts més que el 2019 (54%). Així doncs, en tots aquests països se superen els nivells previs a la pandèmia.

Si comparem les mitjanes catalana i espanyola amb les dels països més avançats, s'observa un considerable diferencial al llarg de la sèrie històrica, que a més es manté en els últims anys. Així, la mitjana catalana el 2021 està 24 punts per sota de l'europea, que puja fins al 55%. De manera similar, l'escletxa entre la mitjana espanyola i l'europea és de 25 punts. El 2020 aquestes diferències que ja existien anteriorment van augmentar per les caigudes més pronunciades a causa de la pandèmia, mentre que el 2021 les recuperacions han estat similars. En la mateixa línia, el percentatge que assoleix aquest indicador en el conjunt de països d'alts ingressos a nivell mundial és del 57%, amb la qual cosa les diferències amb els percentatges mitjans a Catalunya i a Espanya són considerables (26 i 27 punts percentuals, respectivament).

En definitiva, els resultats mostren que el 2021 hi ha una clara millora de la percepció d'oportunitats per emprendre en la població catalana, però que continua havent-hi un ampli marge de millora respecte dels països més avançats.

El segon factor condicionant de la creació d'empreses que considerem en aquest informe és la percepció que es posseeixen els coneixements i habilitats necessaris per emprendre. En el projecte GEM no es mesura directament la possessió efectiva d'aquestes aptituds sinó la percepció que hom té d'estar en possessió d'aquests coneixements i habilitats. Aquest indicador s'aproxima al concepte d'autoeficàcia (Bandura, 1986), el qual s'ha comprovat que influeix en la decisió d'iniciar un projecte empresarial perquè contribueix a reduir la por d'emprendre i a augmentar la perseverança per dur a terme el nou projecte. Els estudis realitzats en diversos països fan palès que el creixement de les empreses creades recentment depèn en gran mesura de les habilitats i aptituds directives de l'emprenedor (Capelleras et al, 2019; Colombo i Grilli, 2010).

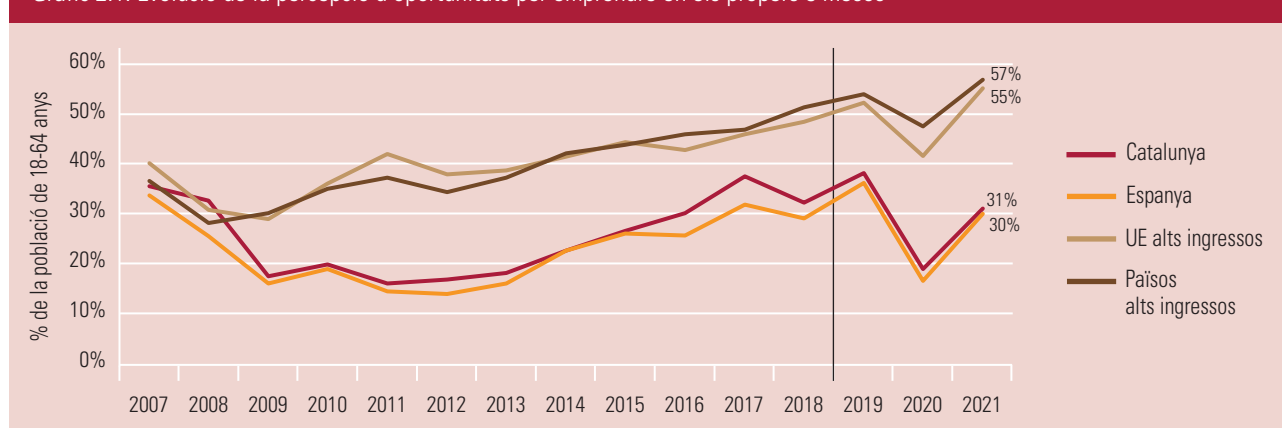
Els resultats de l'enquesta a la població adulta del GEM el 2021 indiquen que un 51% dels catalans declara que té les habilitats i capacitats necessàries per emprendre i desenvolupar un negoci (Gràfic 2.2). Això comporta un descens de cinc punts percentuals respecte del 2020, un any en què aquest indicador va pujar fins al màxim de la sèrie (56%). No obstant això, aquest percentatge del 2021 és similar al del nivell d'abans de la pandèmia (52% el 2019).

A la província de Barcelona les persones que declaren que posseeixen habilitats per emprendre en 2021 és del 50%. Igual que en el conjunt de Catalunya, a Barcelona s'ha tornat a un percentatge similar al d'abans de la pandèmia (51% el 2019), després de l'augment de sis punts que va haver-hi el 2020 (57%).

La mitjana espanyola és inferior en un punt percentual a la catalana, i se situa, per tant, exactament en el 50%. En els últims tres anys aquest resultat assolit a Espanya no ha variat gaire (51% el 2019 i 52% el 2020). De fet, la tendència al llarg de la sèrie temporal a Barcelona, Catalunya i Espanya ha estat força estable, amb uns percentatges mitjans situats al voltant del 50%.

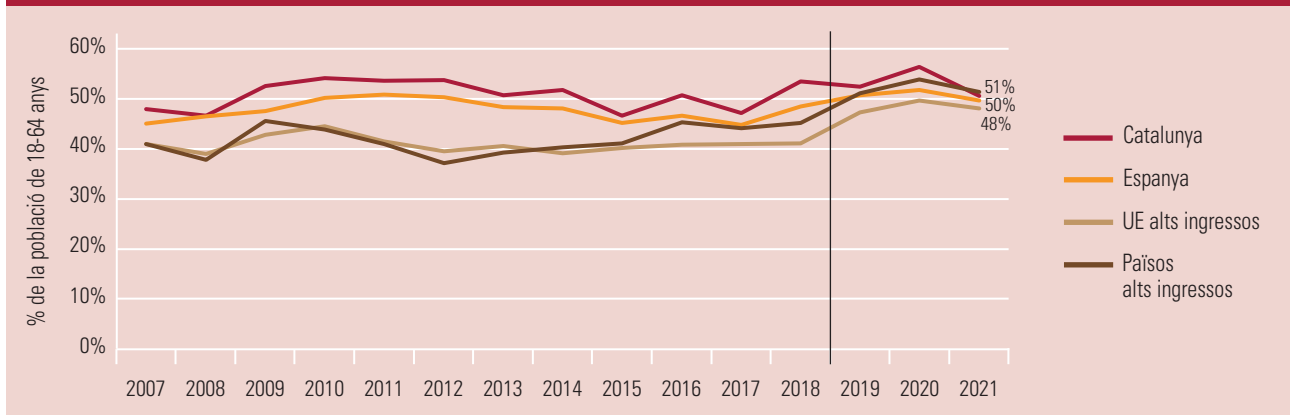
La mitjana als països de la UE amb alts ingressos és inferior en tres punts a la de Catalunya (48%), mentre que el percentatge assolit als països amb alts ingressos és exactament el mateix que en el cas català (51%). En aquests grups de països la tendència és la mateixa en el sentit que després de l'augment el 2020, en l'últim exercici (2021) hi ha hagut un cert descens.

Gràfic 2.1. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos<sup>1</sup>

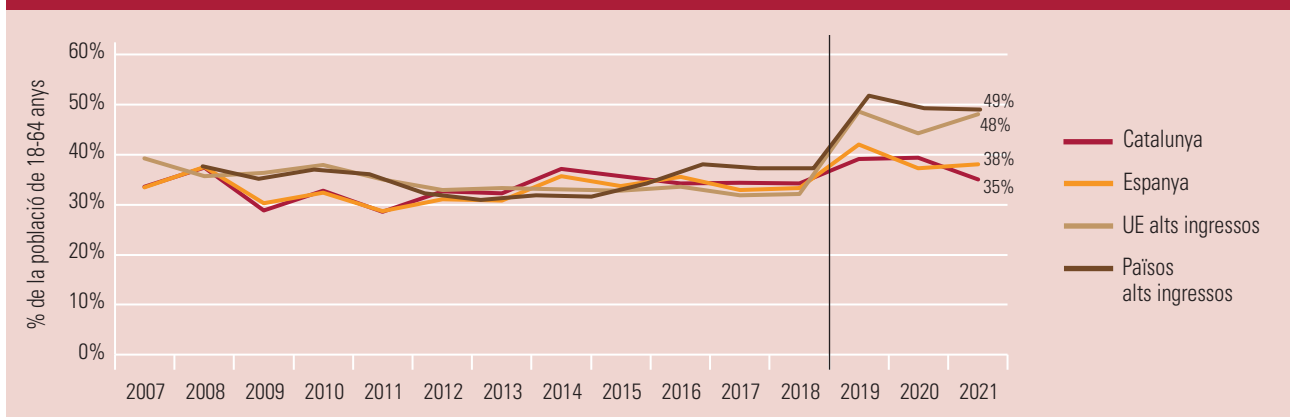


<sup>1</sup> Explicació del motiu de la línia vertical que apareix en els Gràfics 2.1 a 2.5 i 2.7 a 2.10 entre els anys 2018 i 2019: Fins al 2018 les preguntes sobre l'emprenedoria estaven fetes amb una variable dicotòmica, Sí/No. A partir del 2019, aquestes preguntes es responen amb una escala Likert de 5 posicions: Completament d'acord, Una mica d'acord, Ni d'acord ni en desacord, Poc d'acord, Gens d'acord. En els gràfics, a partir del 2019, representem el percentatge que representen les dues primeres opcions. Encara que tots dos tipus de resposta no es podrien posar en un mateix gràfic, ja que no són comparables, s'han presentat perquè es pugui veure com evolucionaven les tendències abans del 2018 i com estan evolucionant a partir del 2019.

Gràfic 2.2. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre



Gràfic 2.3. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència



En síntesi, a Barcelona i en el conjunt de Catalunya existeix una bona percepció de possessió de coneixements i habilitats, que és similar a la dels països més avançats. Aquests resultats són positius perquè aquesta percepció facilita que hi hagi més emprenedors potencials i que estiguin disposats a fer el pas per crear una empresa pròpia.

El tercer factor de caràcter perceptual que es considera important a l'hora de plantejar-se la creació d'un negoci fa referència al fet que la persona conegui emprenedors que hagin creat la seva pròpia empresa. Un coneixement d'exemples reals i propers pot facilitar l'observació del comportament d'altres emprenedors, l'aprenentatge a través del que ha estat experimentat per aquests altres emprenedors i l'existència d'un model de referència a l'hora de llançar-se a la creació d'una empresa. A més, el coneixement d'altres emprenedors augmenta el capital relacional de l'emprenedor potencial i li pot permetre aconseguir recursos a l'interior de les seves xarxes. Així mateix, l'existència a la xarxa social de persones que hagin creat i/o gestionin la seva pròpia empresa pot influir en la desitjabilitat d'emprendre i la credibilitat del nou projecte empresarial.

Els resultats el 2021 indiquen que un 35% dels enquestats a Catalunya declara tenir coneixement d'altres emprenedors (Gràfic 2.3). A la demarcació de Barcelona el percentatge és un punt inferior, és a dir, del 34%. Aquest percentatge ha disminuït tant a Catalunya com a Barcelona en quatre i cinc punts percentuals, respectivament, ja que el 2020 era del 39%. La mitjana espanyola el 2021 és una mica per damunt de la catalana, ja que assolix el 38%, un punt més que l'any anterior.



Als països d'alts ingressos, aquests percentatges són més alts. Així, a Europa està en el 48%, tretze punts percentuals més que a Catalunya i deu més que a Espanya. En el conjunt de països d'alts ingressos el percentatge ascendeix al 49%.

Ara bé, al llarg de la sèrie històrica que presenta aquesta variable a Catalunya i a Espanya, els valors assolits eren similars o superiors als dels països avançats. No obstant això, en els tres últims anys s'ha obert un diferencial, principalment perquè l'indicador en aquests països va créixer molt el 2019.

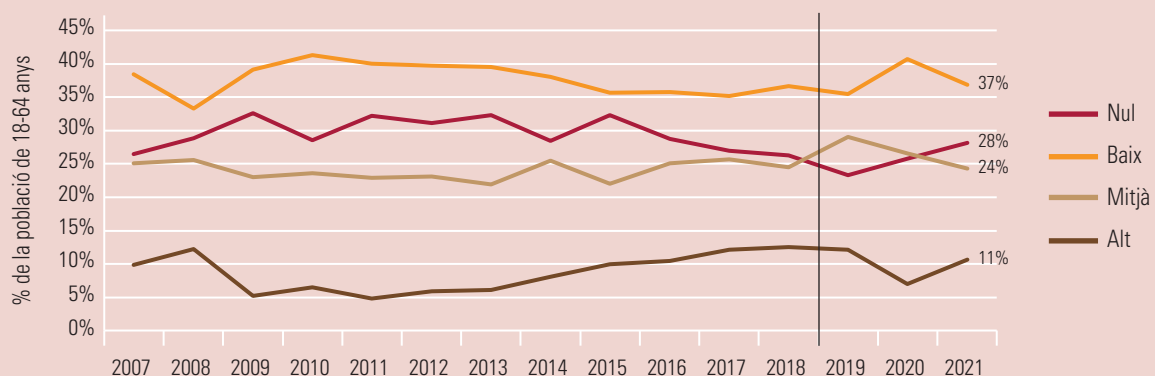
Amb la finalitat de situar-se en els nivells assolits en els dels països d'alts ingressos, seria recomanable continuar potenciant accions de millora, com per exemple el desenvolupament d'activitats i xarxes que visualitzin més el fenomen de l'emprenedoria, ja que els models de referència reforcen les percepcions de les persones respecte de la creació d'empreses.

Considerant les tres variables explicades fins al moment (percepció d'oportunitats, habilitats per emprendre i existència de models de referència) en el projecte GEM es crea l'anomenat índex de percepció individual de l'emprenedoria. Aquest índex comprèn quatre categories (nul, baix, mitjà i alt). Després d'un descens el 2020, s'observa que el 2021 hi ha una certa millora, principalment perquè el nivell alt puja del 7 a l'11% i el nivell baix descendeix del 41 al 37% (Gràfic 2.4). En canvi, el nivell mitjà baixa del 26 al 24%. El nivell nul augmenta del 26 al 28%.

Malgrat aquests canvis, cal assenyalar que el pes de cada nivell en termes percentuals es manté de manera relativament similar al llarg de la sèrie històrica, predominant-hi el nivell baix (al voltant del 40%) i amb el nivell alt amb percentatges baixos (aproximadament en el 10%).

La quarta variable perceptual que el projecte GEM considera és la por al fracàs. El temor de fracassar ha estat considerat tradicionalment com un factor individual que inhibeix la intenció d'emprendre (Arenius i Minniti, 2005), ja que és una de les reaccions sociocognitives davant de situacions que poden amenaçar l'assoliment de metes. Així, aquest factor pot afectar negativament la decisió de crear una empresa i convertir-se en un fre a l'emprenedoria. En diversos països existeix poca separació entre risc personal i risc del negoci i, en cas que aquest vagi malament, l'emprenedor pot quedar estigmatitzat. Aquest estigma acostuma a estar més arrelat en contextos en què l'emprenedoria no forma part de la cultura social, la qual cosa comporta que les persones tendeixin a evitar situacions de risc. Una percepció de por al fracàs acostuma a ser, doncs, una barrera per al comportament emprenedor i un fre a les aspiracions de creixement de les persones emprenedores.

Gràfic 2.4. Índex de percepció individual de l'emprenedoria a Catalunya





Els resultats de l'enquesta del GEM indiquen que l'any 2021 hi ha un 54% de la població adulta catalana que manifesta que la por al fracàs és un obstacle per emprendre (Gràfic 2.5). Aquest percentatge és idèntic a la província de Barcelona. Per la seva banda, la mitjana espanyola de temor al fracàs és quatre punts percentuals per damunt (58%). És important esmentar que, respecte de l'any anterior, el percentatge de població que declara que el temor al fracàs és un limitant per crear una empresa ha disminuït en sis punts percentuals tant a Catalunya com a Espanya.

Ara bé, en comparació amb els països més avançats existeix un diferencial considerable: la mitjana europea és del 47% i la de la resta del món amb alts ingressos és del 46%. Això significa que la por al fracàs a Barcelona i a Catalunya és superior en set punts percentuals al que existeix als països europeus d'alts ingressos. La mitjana espanyola està dotze punts per damunt d'aquesta mitjana europea.

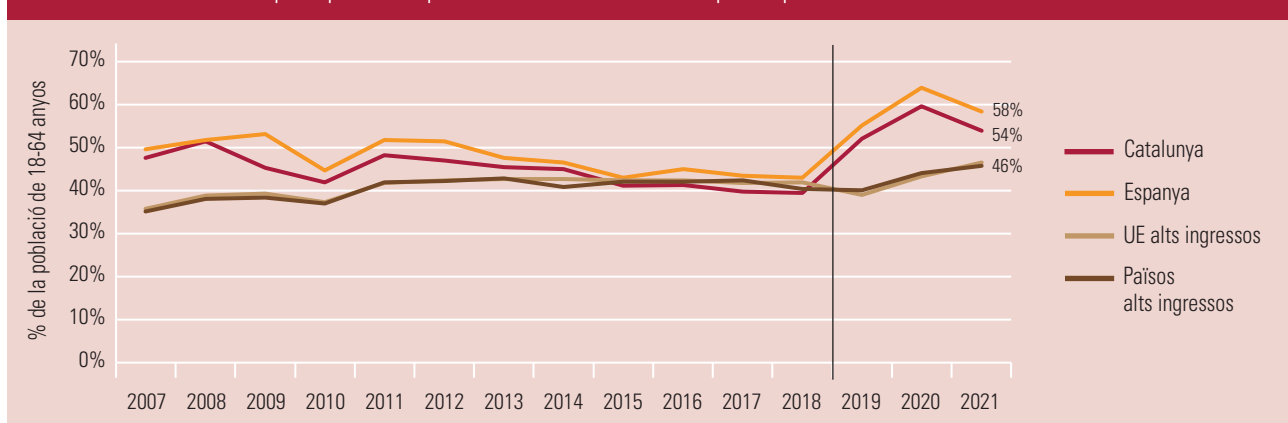
Cal assenyalar que des del 2014 fins al 2018 els percentatges eren similars en tots els àmbits considerats. Ara bé, a Barcelona, Catalunya i Espanya es va produir un augment de la por al fracàs de gairebé deu punts percentuals el 2019 i el 2020, mentre que els augments als països avançats d'Europa i del món van ser molt menors (de 2 i 3 punts, respectivament).

En síntesi, la por de fracassar a l'hora d'emprendre descendeix el 2021 tant a Catalunya com a Espanya i la diferència respecte dels països amb més ingressos s'ha reduït.

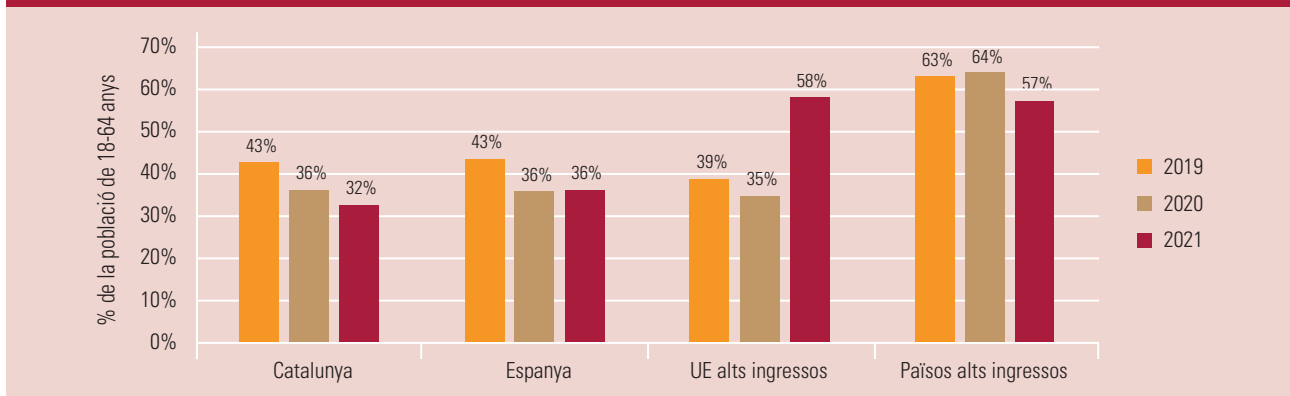
La facilitat per a la posada en marxa d'un negoci també pot jugar un paper important en la decisió individual com a emprenedor d'obrir un negoci. Això és així perquè habitualment l'obertura d'una empresa té uns costos i requereix seguir una sèrie de procediments. De fet, l'evidència empírica ha mostrat que aquestes barreres d'entrada poden obstaculitzar la creació de noves empreses (Van Stel, Storey i Thurik, 2007).

En el projecte GEM s'inclou una qüestió relativa a la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci. Els resultats el 2021 mostren que a Catalunya aquesta variable se situa en el 32%, mentre que a Barcelona està en el 33% i a Espanya en el 36% (Gràfic 2.6). La informació disponible, que cobreix els últims tres anys, mostra que la mitjana catalana ha disminuït, passant del 43% el 2019 al 36% el 2020 fins a situar-se en el 32% el 2021. En el cas barceloní l'evolució és la mateixa, si bé el 2021 el percentatge és, tal com acabem d'esmentar, un punt percentual superior al de Catalunya. La mitjana espanyola va créixer d'igual manera el 2020 respecte de l'any anterior, però el 2021 s'ha mantingut estable en el 36%.

Gràfic 2.5. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre



Gràfic 2.6. Evolució de la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci



Pel que fa als països d'alts ingressos, s'aprecia que el 2021 el percentatge és clarament més alt: 58% a nivell europeu i 57% a nivell mundial. La diferència entre aquests dos contextos és que en els estats europeus d'alts ingressos la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci ha millorat molt el 2021. De fet, els percentatges mitjans el 2019 i el 2020 van ser del 39% i el 35%, respectivament, i per tant molt similars als de Catalunya i Espanya, però el 2021 han crescut fins a aquest 58% prèviament esmentat. A nivell mundial, els valors mitjans ja eren elevats el 2019 (63%) i el 2020 (64%), per la qual cosa el 2021 han disminuït de set punts, fins a l'esmentat 57%.

La descripció de les percepcions individuals que solen ser més importants a l'hora de plantejar-se la decisió de crear una empresa es completa a continuació amb l'anàlisi dels valors que assoleixen els cinc indicadors perceptuals en els tres grups d'individus que distingeix el projecte GEM segons el seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora. Aquests grups són els següents:

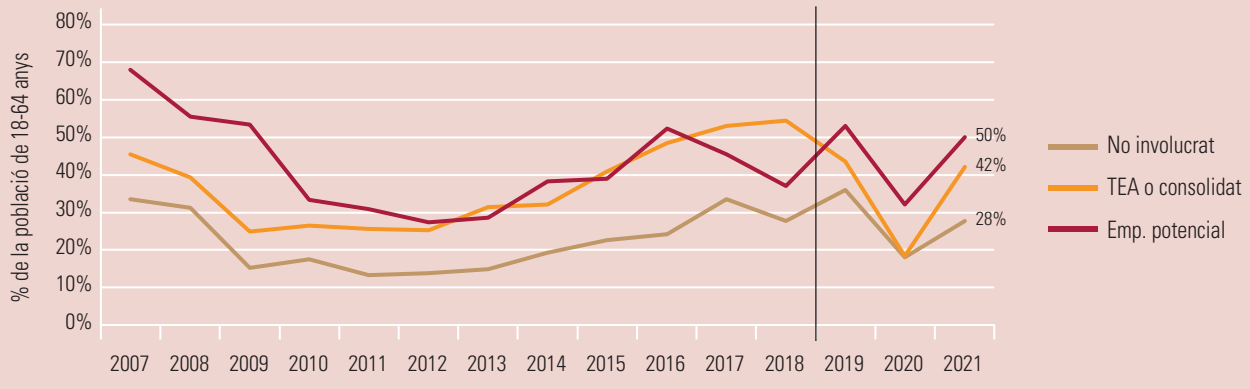
- Emprenedors potencials: els que responen que tenen intenció de crear una empresa en els propers anys.
- Emprenedors actuals (TEA i consolidats): els que es declaren empresaris d'empreses que estan en funcionament des de fa menys de 3,5 anys (emprenedors en fase inicial o TEA) i els que fa més temps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

En primer lloc, pel que fa a la percepció de bones oportunitats, s'aprecien diferències importants en els resultats del 2021: els emprenedors potencials són els que més perceben bones oportunitats (50%), vuit punts percentuals per sobre dels emprenedors actuals (42%) i vint-i-dos punts més que els no involucrats (28%) (Gràfic 2.7).

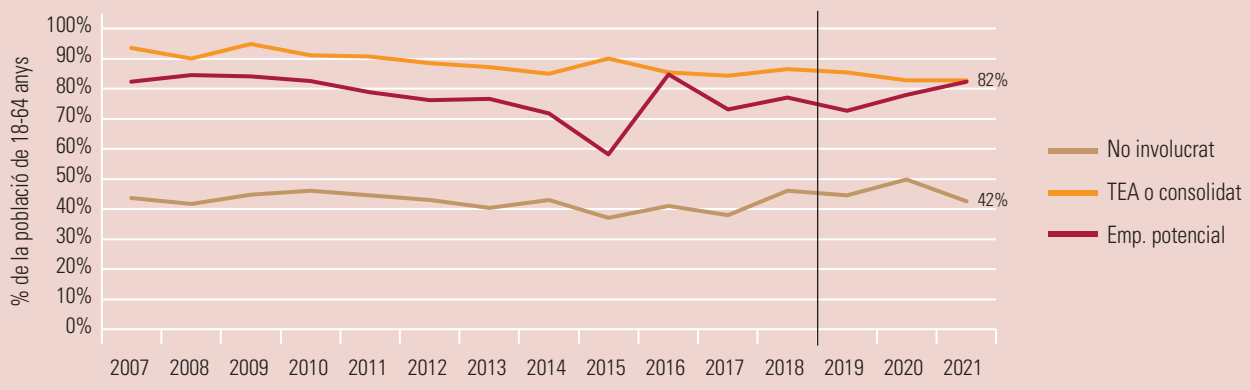
Cal assenyalar que en els tres col·lectius l'evolució recent ha estat similar (podríem dir que en forma de lletra V) com a conseqüència de la pandèmia. Així, el 2020 es van produir descensos considerables respecte del 2019, que van ser de 18 punts percentuals dels no involucrats, passant pels 21 punts dels emprenedors potencials, fins als 25 punts dels emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada). En canvi, el 2021 s'ha tornat pràcticament als mateixos nivells del 2019, amb augments de 10, 18 i 24 punts percentuals dels no involucrats, els potencials i els actuals, respectivament.

En segon lloc, atenent a la percepció sobre els coneixements i habilitats requerides per emprendre, les diferències entre els involucrats (incloent-hi emprenedors potencials i actuals) d'una banda i els no involucrats de l'altra, són fins i tot més grans que en la percepció d'oportunitats.

Gràfic 2.7. Evolució de la percepció de oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



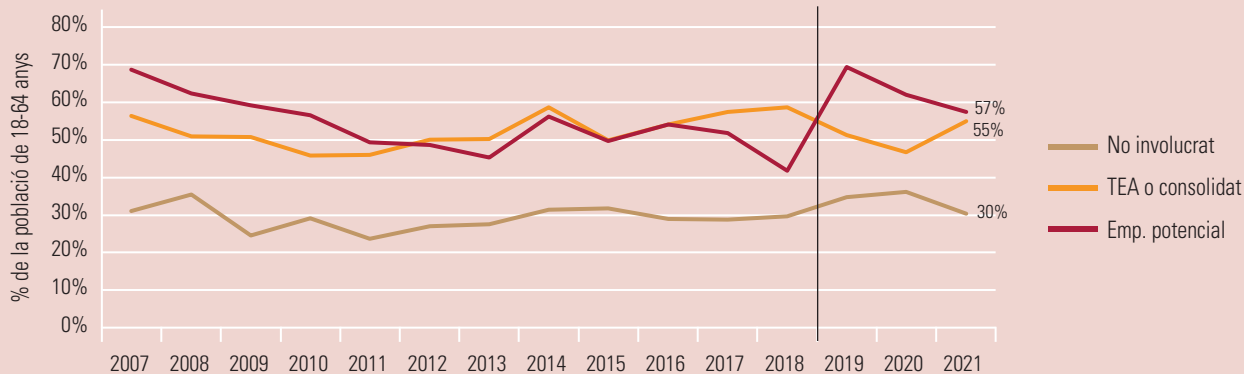
Gràfic 2.8. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



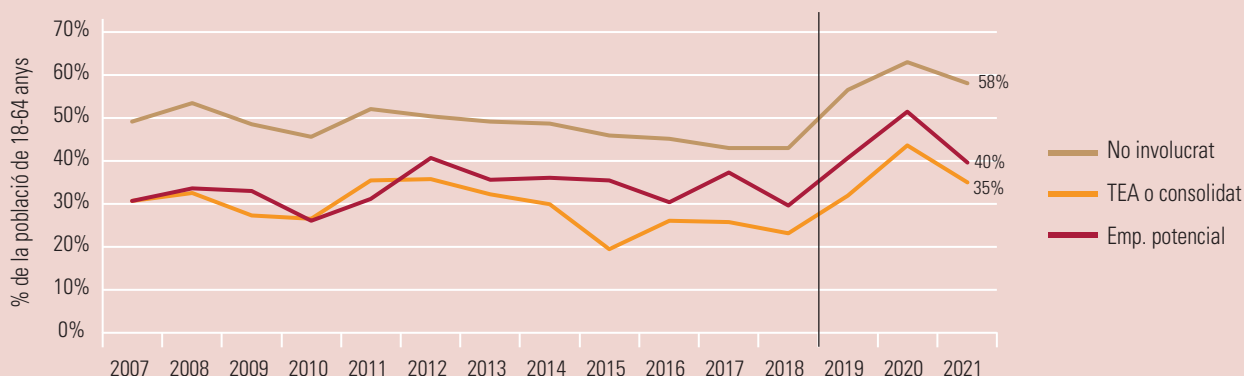
En concret, els resultats el 2021 mostren que la gran majoria d'emprenedors actuals (en fase inicial o consolidada), fins a un 83% del total, consideren que disposen de coneixements i habilitats per emprendre (Gràfic 2.8). Aquest valor és el mateix que aquest col·lectiu va assolir el 2020. Igualment hi ha un percentatge majoritari d'emprenedors potencials, un 82%, que també ho afirmen, quatre punts més que l'any anterior. En canvi, el percentatge baixa al 42% per als no involucrats, que a més en l'últim any ha disminuït vuit punts. Aquestes diferències són força lògiques, ja que els emprenedors actuals i potencials solen tenir una percepció més alta d'autoeficàcia que les persones que no participen d'activitats emprenedores.

En tercer lloc, analitzem la percepció de l'existència de models de referència en funció del grau d'involucració en l'activitat emprenedora. Els resultats obtinguts el 2021 confirmen que les persones efectivament involucrades en el procés emprenedor són les que més coneixen altres emprenedors. Més concretament, un 57% dels emprenedors potencials i un 55% dels actuals declaren que coneixen altres persones que han emprès un nou negoci (Gràfic 2.9). Ara bé, en l'últim any s'aprecia un augment de vuit punts percentuals en el cas dels emprenedors actuals i un descens de cinc punts en el cas dels potencials. D'aquesta manera, la diferència que existia en favor d'aquests últims el 2019 i el 2020 es redueix gairebé completament el 2021.

Gràfic 2.9. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora



Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora

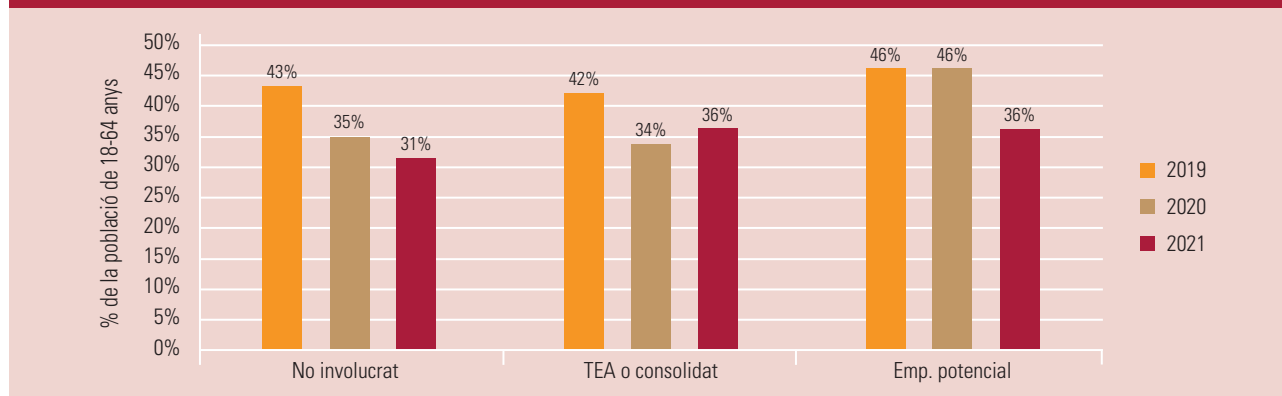


Pel que fa als no involucrats, el 2021 hi ha un descens de sis punts, de manera que només són un 30% el que manifesten conèixer altres emprenedors. De fet, al llarg de la sèrie històrica aquest col·lectiu mostra una tendència força estable en el sentit que únicament un terç o menys del total coneixen emprenedors que hagin creat la seva pròpia empresa, la qual cosa explica en part que no estiguin involucrats en el procés emprenedor.

En quart lloc, considerem el comportament de la variable que mesura la por al fracàs en els tres col·lectius. Els resultats mostren que el 2021 les persones que no estan involucrades en el procés emprenedor són les que més temen ser estigmatitzades si un possible nou negoci fracassa. El percentatge se situa en un 58% del total, que tanmateix ha disminuït respecte del 2020, quan va ser del 63% (Gràfic 2.10). Aquest temor de fracassar és probablement un altre dels motius pels quals no es plantegen la creació d'una empresa pròpia.

La percepció de la por al fracàs entre els involucrats és clarament inferior en els altres dos col·lectius. Més concretament, hi ha un 40% dels que es plantegen la creació d'una empresa (potencials) i un 35% dels emprenedors actuals (TEA o consolidat) que declaren que la por al fracàs és un obstacle per emprendre. Cal assenyalar que aquests percentatges suposen una millora respecte del 2020, en què l'impacte de la pandèmia

Gràfic 2.11. Evolució de la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci depenent del seu grau d'invocació en l'activitat emprenedora



va semblar que es notava en tots dos grups, ja que tant els emprenedors actuals i potencials declaraven molta més por al fracàs que el 2019. Així, els descensos en aquesta variable han estat del 52% al 40% en el grup de potencials i del 44% al 35% en el dels emprenedors actuals.

Finalment, si atenem a la percepció que tenen sobre la facilitat d'iniciar un negoci, les diferències són menys acusades. El 2021 els no involucrats són els que tenen una percepció una mica més negativa, ja que el percentatge és del 31%, enfront del 36% tant dels emprenedors potencials com dels actuals (TEA o consolidats) (Gràfic 2.11). El 2019 i el 2020, no obstant això, eren els emprenedors potencials els que percebien una major facilitat, ja que el seu percentatge assolía el 46% en tots dos anys. Els emprenedors actuals mostraven menors percentatges en aquests dos anys (42% i 34%), però el 2021 ha augmentat dos punts percentuals. En els no involucrats la tendència d'aquests últims anys ha estat descendent, potser pels efectes de la pandèmia, i ha passat del 43% el 2019 al 35% el 2020, fins a quedar-se en l'esmentat 31% del 2021.

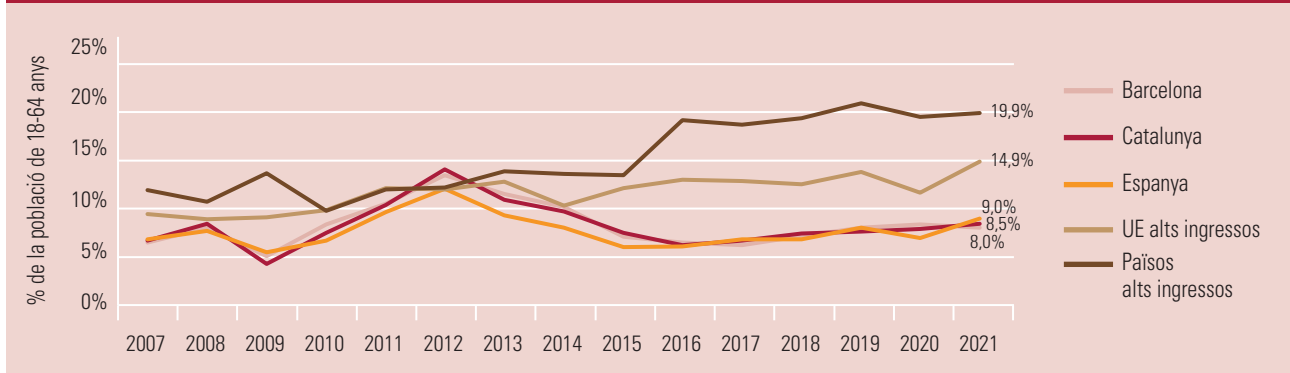
En conjunt, els resultats mostren marcades diferències entre les percepcions dels involucrats (emprenedors potencials i actuals) i les dels no involucrats. Els que estan en el procés emprenedor perceben bones oportunitats en major mesura, tenen més autoeficàcia i menys por al fracàs, i coneixen més altres emprenedors. També cal destacar que la majoria d'aquestes percepcions tendeixen a ser una mica més optimistes en el col·lectiu dels emprenedors potencials que no pas en el dels emprenedors actuals, una cosa que es pot considerar lògica, perquè aquests últims tenen experiència en la creació i gestió de l'empresa.

## 2.2. La intenció d'emprendre

En el primer apartat d'aquest capítol hem analitzat la valoració d'oportunitats i aptituds personals. En el model conceptual del projecte GEM aquests aspectes determinen en bona mesura la intensitat amb la qual es manifesta la intenció de crear una empresa. Així, el primer element de l'esquema conceptual de la Figura 1.3 el constitueix el percentatge de persones de la població adulta que han declarat que tenen intenció d'endegar un nou negoci en els propers anys. Aquestes persones són els emprenedors potencials de la societat. D'aquesta manera, la intenció d'emprendre permet identificar el nivell d'emprenedoria potencial, el qual analitzarem a continuació.

L'enquesta del projecte GEM a la població de 18 a 64 anys ens permet conèixer el percentatge de persones que espera emprendre en els propers 3 anys i analitzar-ne l'evolució en el període 2007-2021 (Gràfic 2.12). A

Gràfic 2.12. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenadors potencials)



Catalunya aquest percentatge assolirà el 2021 el 8,5%. Això suposa 0,6 punts percentuals més que el 2020 (7,9%). A la demarcació de Barcelona l'emprenedoria potencial és mig punt inferior a la mitjana catalana i se situa en el 8,0%, amb la qual cosa decreix 0,4 punts respecte de l'any anterior (8,4%).

Així doncs, es manté la tendència creixent en la intenció d'emprendre a Catalunya des del 2016 fins a l'actualitat. A Barcelona també va haver-hi una tendència positiva des del 2017 fins al 2020, que s'ha frenat lleugerament el 2021.

La intenció d'emprendre a Espanya va baixar 1,1 punts el 2020, i va passar del 8,1% el 2019 al 7,0% el 2020. En canvi, el 2021 s'ha recuperat i assolirà un 9,0%. D'aquesta manera, ha augmentat en dos punts i se situa mig punt per sobre de la mitjana catalana.

Adoptant una perspectiva temporal més àmplia, veiem que l'evolució de l'emprenedoria potencial es pot considerar força similar a Barcelona, Catalunya i Espanya: des del 2009 fins al 2012 va augmentar considerablement, mentre que des del 2012 al 2016 va disminuir amb força; des d'aleshores fins a l'actualitat la tendència és creixent, però amb augments més reduïts.

Als països europeus amb alts ingressos el nivell d'emprenedoria potencial ha augmentat considerablement, ja que passa de l'11,7% al 14,9%. Per tant, l'increment és de 3,2 punts. Es pot destacar que el 2020 va haver-hi un descens de 3,1 punts, probablement per la situació de pandèmia, que per tant és gairebé idèntic a l'augment actual. En tot cas, podem observar que la intenció d'emprendre ha estat històricament superior en els estats europeus avançats en comparació amb Catalunya i Espanya. El diferencial el 2021 continua sent considerable. En concret, hi ha un percentatge d'emprenadors potencials en aquests països que és superior en aproximadament sis punts percentuals als percentatges de Catalunya i d'Espanya.

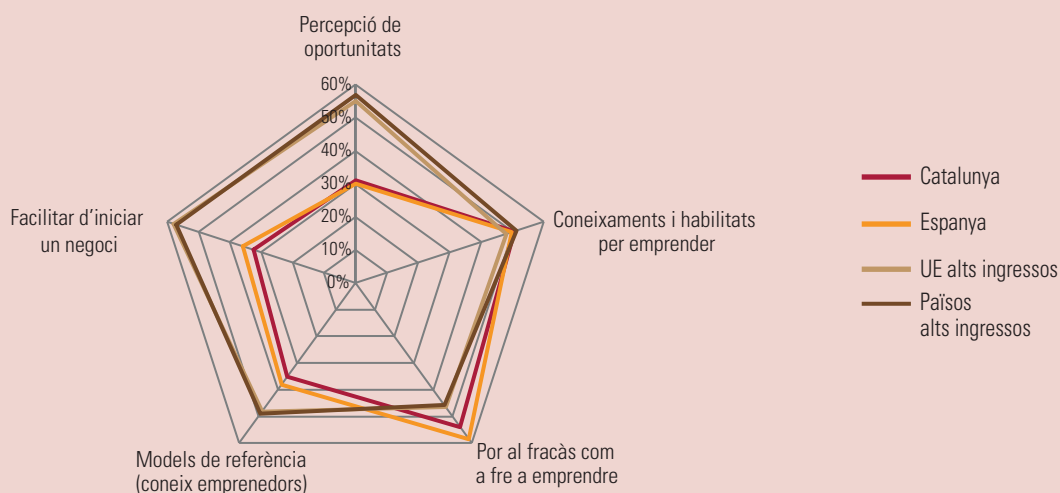
A nivell mundial, s'observa que als països d'alts ingressos la intenció d'emprendre ha augmentat en 0,4 punts percentuals el 2021, ja que ha passat del 19,5% al 19,9%. Si comparem aquest percentatge de la intenció d'emprendre amb el nostre àmbit, veiem que en aquests països l'emprenedoria potencial assolirà un nivell clarament més alt. En concret, hi ha una diferència d'uns deu punts percentuals amb Catalunya i Espanya. Per tant, aquesta variable continua tenint un clar marge de millora de cara al futur.

### 2.3. Benchmarking internacional i per comunitats autònomes sobre les percepcions i aptituds per emprendre

A tall de resum que integra els resultats descrits fins ara, en aquest apartat final comparem els resultats de l'any 2021 en els diversos territoris que comprèn el projecte GEM. En els Gràfics 2.13, 2.14 i 2.15 es presenta en primer lloc la comparació de Catalunya amb Espanya, amb els països europeus d'alts ingressos i amb la resta dels països d'alts ingressos del món; en segon lloc, es compara Catalunya amb Barcelona; finalment, es presenten els resultats a Catalunya segons el col·lectiu emprenedor. En la Taula 2.1 i els Gràfics 2.16 i 2.17 es posiciona la situació de Catalunya en el context de les comunitats autònomes, així com en el context dels països del projecte GEM.

Els perfils obtinguts en considerar els resultats de les variables sobre percepcions i aptituds en cada àmbit territorial es presenten en el Gràfic 2.13. S'hi aprecia que el nivell d'autoeficàcia (percepció de coneixements

Gràfic 2.13. Percepcions i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, Europa i països d'alts ingressos



Gràfic 2.14. Percepcions i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya

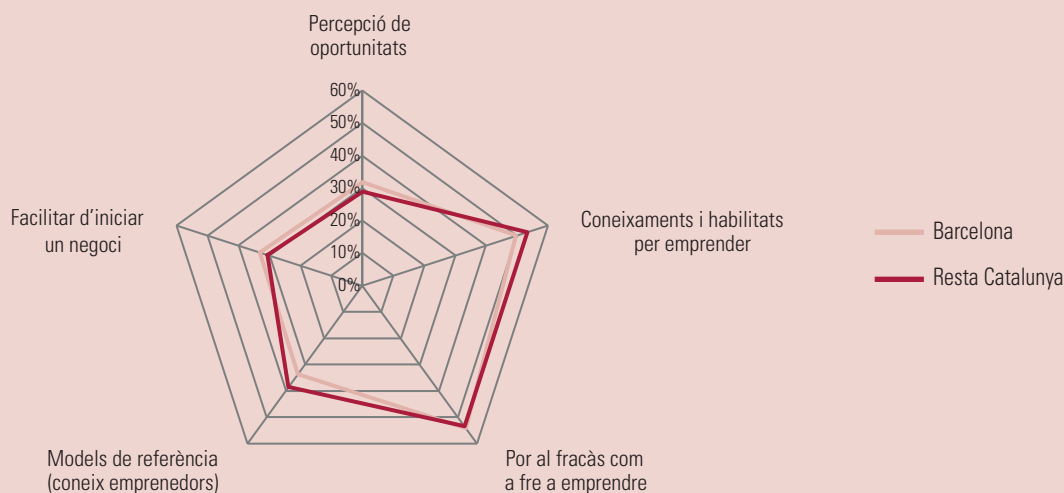
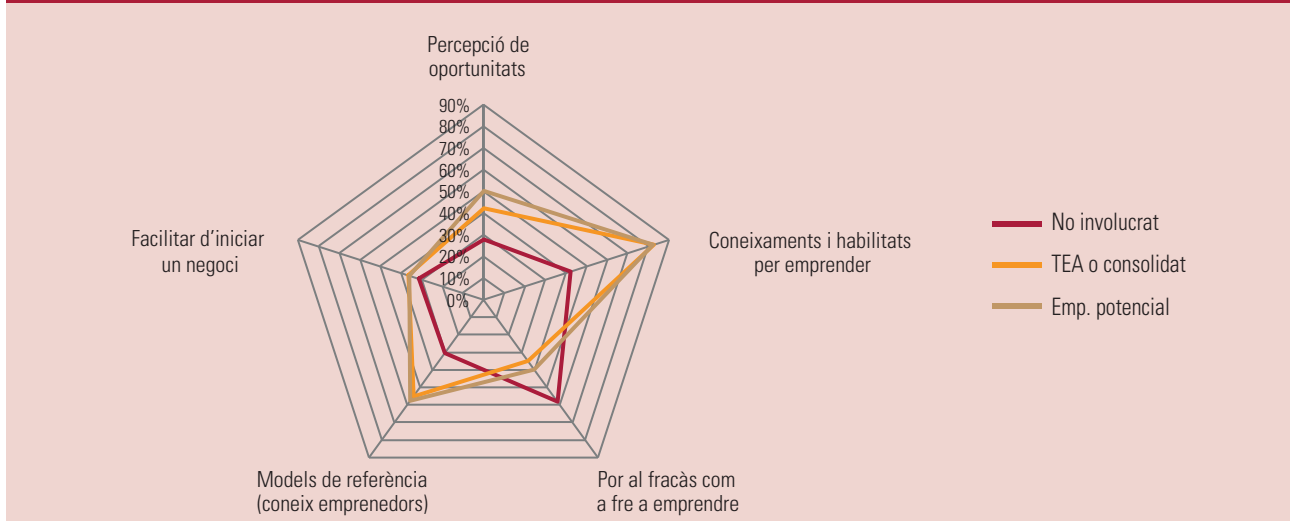


Gráfico 2.15. Percepcions i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor



i habilitats per emprendre) és similar a Catalunya, Espanya i els països d'alts ingressos. Existeixen certes diferències pel que fa a la por a fracassar com a fre per emprendre i al coneixement d'altres emprenedors (models de referència). L'esclatxa és més pronunciada en la percepció de bones oportunitats per crear una empresa, ja que les mitjanes catalana i espanyola són clarament inferiors a la que s'assoleix als països més avançats. Així mateix, s'aprecia una diferència considerable amb els països d'alts ingressos en la facilitat per iniciar un negoci. Aquests són, doncs, aspectes per millorar que poden explicar l'àmplia diferència en la intenció d'emprendre que existeix respecte d'aquests països, tal com hem vist en l'apartat anterior.

A continuació, comparem els perfils de la província de Barcelona i de la resta de Catalunya en el Gràfic 2.14. En termes generals, s'hi observa que tots dos perfils són molt semblants i que no hi ha grans diferències. Així i tot, els resultats mostren que la percepció de bones oportunitats i la facilitat per iniciar un negoci són una mica més elevades en els barcelonins. En canvi, la mitjana de la resta de Catalunya està per damunt de l'assolida a la demarcació de Barcelona pel que fa a la presència de models de referència (conèixer altres emprenedors) i a l'autoeficàcia (coneixements i habilitats per emprendre).

En el Gràfic 2.15 es presenta el perfil de Catalunya segons si la persona està involucrada o no en qualsevol de les fases del procés emprenedor. Es confirma que els valors mitjans de la majoria dels indicadors en els col·lectius d'emprenedors potencials i actuals (en fase inicial o consolidats) estan clarament per damunt dels que declaren els individus no involucrats.

Així, el percentatge d'emprenedors potencials i actuals és clarament superior al de no involucrats en les habilitats percebudes per emprendre (autoeficàcia), en el coneixement d'altres emprenedors (models de referència) i en la percepció d'oportunitats en l'entorn. En aquest últim indicador cal assenyalar que els potencials estan per damunt dels actuals. Les persones no involucrades en activitats emprenedores són les que manifesten una major por al fracàs.

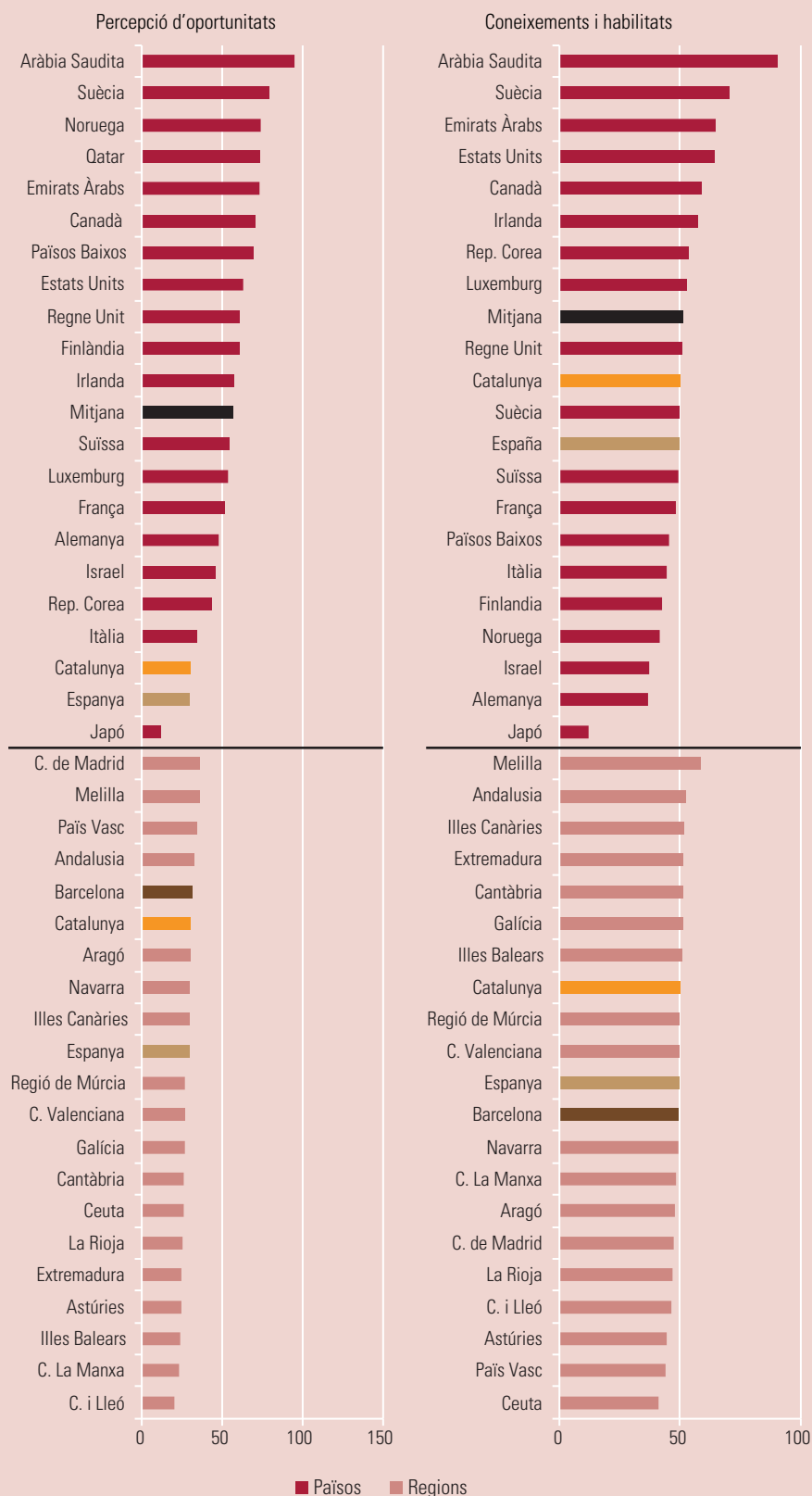
Les percepcions i actituds per emprendre de la població adulta el 2021 en diversos països del món classificats per tipus d'economia (ingressos baixos, mitjans i alts) es presenten en la Taula 2.1. Per establir aquesta classificació, el projecte GEM segueix els criteris del Banc Mundial. Els resultats corroboren que a Catalunya hi ha aspectes a millorar en comparar aquests factors perceptuals amb les economies d'alts ingressos, especialment pel que fa a percepció d'oportunitats i models de referència. La situació és millor en els nivells



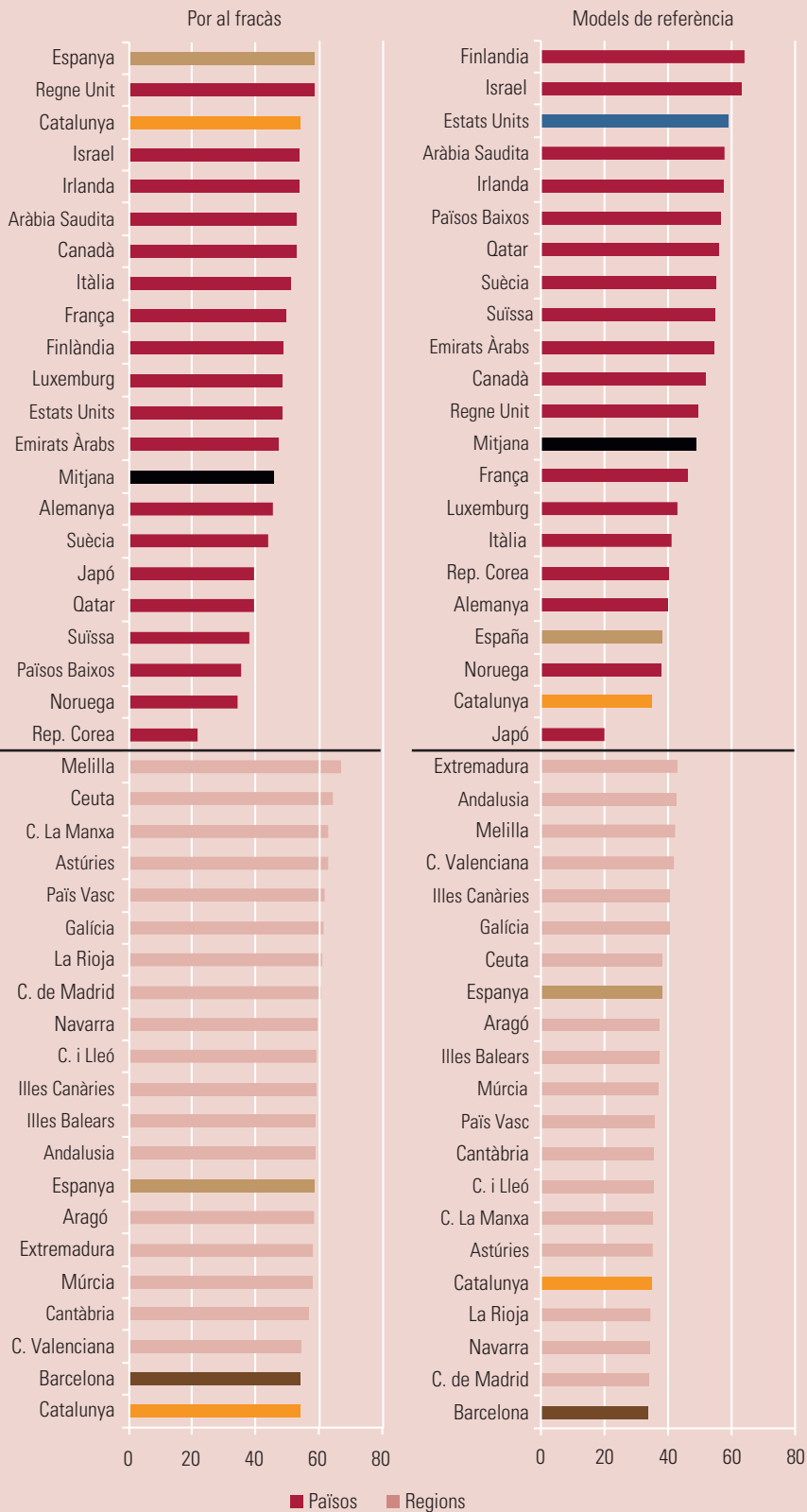
d'autoeficàcia i de por al fracàs. En comparació amb la mitjana espanyola, Catalunya és una mica per damunt en la majoria dels indicadors (percepció d'oportunitats, autoeficàcia i por al fracàs) i una mica per sota en la facilitat per iniciar un negoci.

Finalment, en els Gràfics 2.16 i 2.17 es mostra el posicionament de Catalunya i Barcelona en comparació amb altres economies mundials d'alts ingressos i amb les comunitats autònomes espanyoles. S'hi pot observar que tant Barcelona com Catalunya estan ben posicionades respecte de la resta de comunitats pel que fa a percepció d'oportunitats, autoeficàcia i por al fracàs (en totes per damunt de la mitjana espanyola). En els models de referència Catalunya i Barcelona no estan tan ben situades en el rànquing de comunitats. En comparació amb les economies d'alts ingressos a nivell mundial, novament s'aprecia que hi ha un considerable marge de millora en la percepció de bones oportunitats, en el temor al fracàs i en el coneixement d'altres emprenedors. Catalunya està més ben posicionada en la percepció sobre coneixements i habilitats per emprendre, en què assoleix un valor molt similar a la mitjana de les principals economies d'alts ingressos del món.

Gràfic 2.16. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, segons la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre el 2021



Gràfic 2.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies de alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives al mied al fracàs i models de referència en el 2021



Taula 2.1. Percepcions i actituds per emprendre de la població adulta el 2021. Anàlisi per tipus d'economia

Tipus d'economia	Països	Percepció d'oportunitats	Coneixements i habilitats per emprendre	Por al fracàs com a obstacle per emprendre	Models de referència	Facilitat d'iniciar un negoci
	Mitjana	60,5%	72,5%	43,9%	56,7%	54,9%
Economies d'ingressos baixos	Brasil	54,8%	66,7%	48,4%	70,6%	42,0%
	Colòmbia	38,1%	56,2%	47,6%	58,2%	29,0%
	Egipte	73,2%	65,8%	48,2%	30,8%	72,4%
	Guatemala	69,1%	76,3%	40,3%	71,1%	48,8%
	Índia	83,4%	86,0%	48,2%	63,1%	82,2%
	Irán	17,9%	66,4%	39,9%	41,9%	17,7%
	Marroc	64,1%	61,5%	37,9%	44,0%	56,0%
	R. Dominicana	74,4%	88,7%	37,5%	82,7%	66,6%
	Sud-àfrica	57,9%	69,7%	49,3%	37,6%	67,6%
	Sudan	72,1%	88,1%	41,4%	66,8%	66,7%
	Mitjana	48,4%	57,2%	44,7%	55,0%	41,8%
Economies d'ingressos mitjans	Bielorússia	25,0%	52,0%	52,9%	61,3%	34,5%
	Xile	59,7%	70,7%	49,7%	70,7%	48,0%
	Xipre	50,2%	64,0%	53,1%	72,9%	50,8%
	Croàcia	58,3%	71,1%	49,9%	68,0%	30,9%
	Eslovàquia	33,4%	41,8%	54,4%	53,9%	25,8%
	Eslovènia	51,5%	58,5%	44,9%	54,6%	61,0%
	Grècia	48,6%	53,1%	55,8%	32,6%	35,1%
	Hongria	36,5%	36,0%	38,2%	49,7%	49,1%
	Kazakhstan	51,4%	65,4%	13,0%	53,4%	52,4%
	Letònia	39,6%	53,3%	39,1%	41,1%	29,4%
	Oman	67,7%	59,2%	23,1%	69,4%	44,5%
	Panamà	46,3%	69,8%	41,5%	45,3%	49,1%
	Polònia	72,5%	60,1%	44,7%	54,0%	64,3%
	Rumania	49,1%	50,0%	55,6%	37,7%	27,0%
	Rússia	33,5%	34,5%	50,9%	59,8%	32,5%
Turquia	31,9%	59,3%	35,9%	42,8%	25,1%	
Uruguai	58,4%	69,8%	51,7%	54,5%	37,7%	
	Mitjana	56,9%	51,4%	45,8%	49,0%	57,0%
Economies d'ingressos alts	Mitjana Europa	55,1%	48,1%	46,6%	48,1%	57,9%
	Alemanya	48,2%	37,1%	45,5%	39,9%	38,2%
	Aràbia Saudita	95,4%	90,5%	53,0%	57,9%	93,5%
	Canadà	70,5%	58,9%	53,0%	51,7%	66,8%
	Catalunya	31,1%	50,6%	54,0%	35,0%	35,3%
	Qatar	73,8%	70,9%	39,5%	55,9%	64,2%
	Emirats Àrabs	73,5%	65,1%	47,2%	54,6%	74,4%
	Espanya	30,0%	49,8%	58,4%	38,1%	35,9%
	Estats Units	63,2%	64,5%	48,4%	58,8%	66,9%
	Finlàndia	61,0%	42,8%	48,8%	64,1%	69,6%
	França	52,1%	48,6%	49,7%	46,3%	52,0%
	Països Baixos	69,9%	45,4%	35,4%	56,8%	85,6%
	Irlanda	57,3%	57,8%	53,7%	57,5%	58,9%
	Israel	45,8%	37,5%	53,8%	63,5%	13,7%
	Itàlia	34,7%	44,7%	50,9%	41,1%	16,6%
	Japó	11,7%	12,3%	39,5%	20,0%	29,7%
	Luxemburg	54,1%	52,9%	48,6%	43,0%	64,1%
	Noruega	74,3%	41,9%	34,5%	38,0%	80,3%
	Regne Unit	61,2%	51,1%	58,4%	49,8%	70,7%
	Rep. Corea	44,0%	54,0%	21,7%	40,5%	35,0%
Suècia	79,6%	49,9%	44,0%	55,1%	82,6%	
Suïssa	54,7%	49,6%	38,2%	54,7%	68,9%	

### 3. Activitat i dinàmica emprenedora

#### 3.1. Indicadors del procés emprenedor

El projecte GEM, atesa l'amplitud del concepte d'iniciativa emprenedora i les dificultats que comporta el seu mesurament, desagrega el procés emprenedor en diverses fases: des de la intenció d'emprendre en el futur proper fins a la posada en marxa d'un negoci, la gestió d'un de ja consolidat o, fins i tot, l'abandonament recent d'una activitat empresarial.

No obstant això, tal com es veurà a continuació en definir el principal indicador del projecte (la TEA), GEM advoca per identificar la iniciativa empresarial amb les primeres etapes del negoci, ja que acostuma a ser en aquestes on solen centrar l'atenció les mesures de polítiques d'estímul a la creació i desenvolupament de les empreses.

La conceptualització del projecte GEM basada en múltiples etapes (Figura 1.3) facilita l'anàlisi de l'activitat emprenedora d'una economia per mitjà de diversos indicadors dins del procés emprenedor:

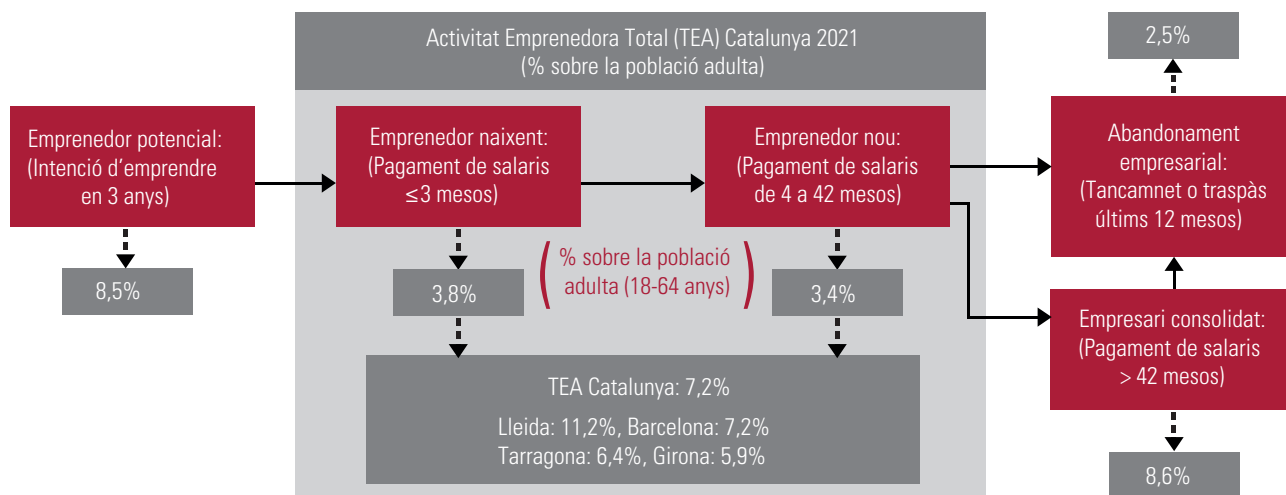
- El primer indicador el constitueix el percentatge d'**emprenedors potencials** o persones de la població adulta (de 18 a 64 anys) que han declarat la seva intenció d'endegar una nova empresa en els propers 3 anys, desenvolupat anteriorment en l'apartat 2.2.
- El segon correspon al percentatge d'**emprenedors naixents** (*start up*) o persones adultes implicades en la posada en marxa d'una empresa durant els últims 12 mesos, en la qual s'ha invertit temps i esforç, i que ha tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva, entenent per activitat el pagament de salaris, honoraris, beneficis o retribució en espècie.
- El tercer és el percentatge d'**emprenedors nous** (*baby business*) o persones adultes que posseeixen un negoci (del qual posseeixen almenys una part del capital) i que han pagat salaris durant més de 3 mesos i no més de 42 mesos.
- El quart és la taxa d'**activitat emprenedora total** (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*) en fase inicial, que constitueix el principal indicador elaborat pel projecte GEM i correspon a la suma del percentatge d'emprenedors naixents i el percentatge d'emprenedors nous.
- El cinquè és el percentatge d'**empresaris consolidats** (EBO: *Established Business Ownership*) o persones adultes que posseeixen un negoci que ja s'ha refermat en el mercat després d'haver pagat salaris durant més de 42 mesos.
- Finalment, el projecte GEM també ofereix un indicador d'**abandonament de l'activitat empresarial** mesurat com el percentatge de persones adultes que han tancat o traspassat un negoci en els últims 12 mesos.

Els Gràfics 3.1 i 3.2 presenten els indicadors de les diverses etapes del procés emprenedor a Catalunya el 2021 segons el projecte GEM.

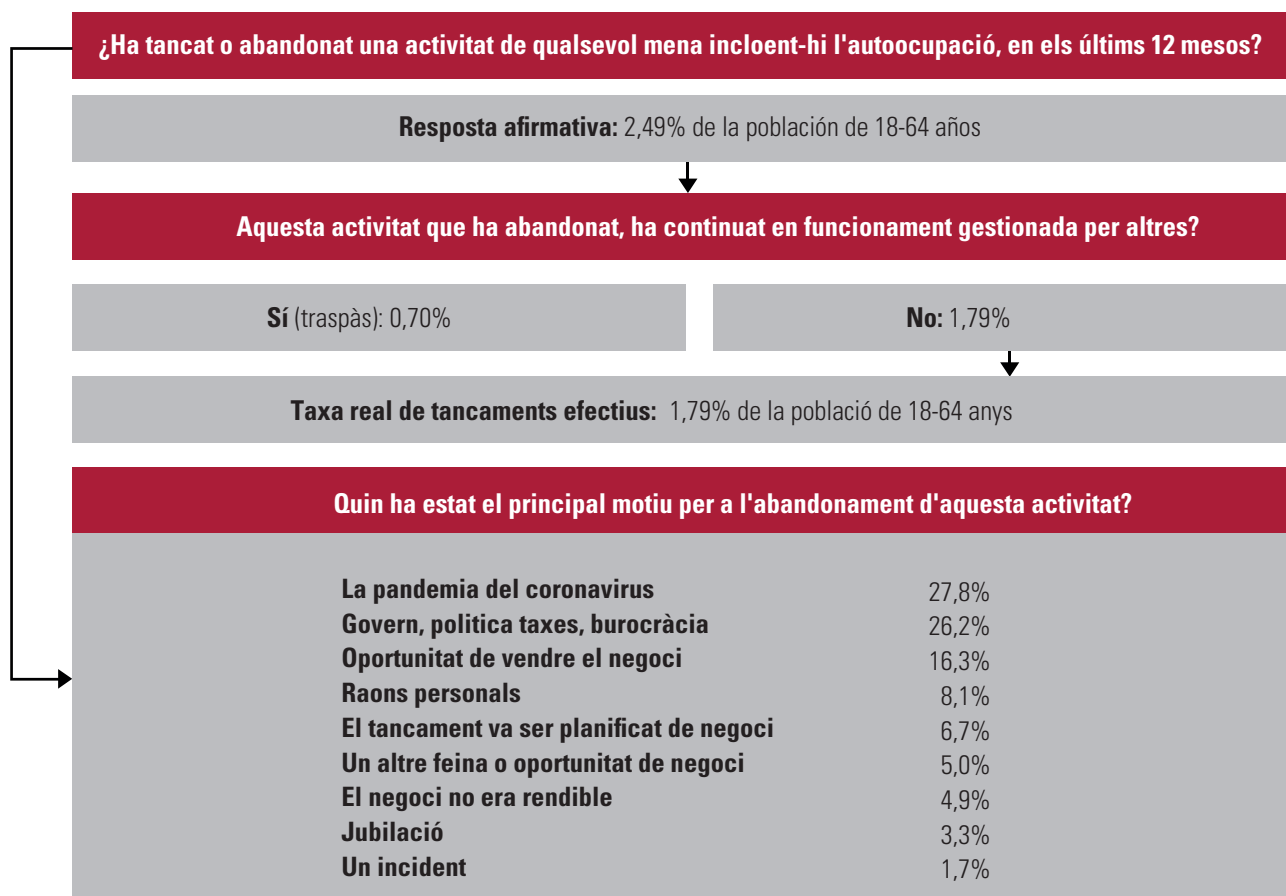
Catalunya, igual que en el 2020, continua liderant l'activitat emprenedora a Espanya, amb una TEA del 7,2%. És a dir, set persones de cada cent adultes d'entre 18 i 64 anys es trobaven involucrades en negocis en fase inicial en la segona meitat de 2021. Per demarcacions (Gràfic 3.1), la TEA de Barcelona és de 7,2%, la de Girona de 5,9%, la de Lleida d'11,2% i la de Tarragona de 6,4%.

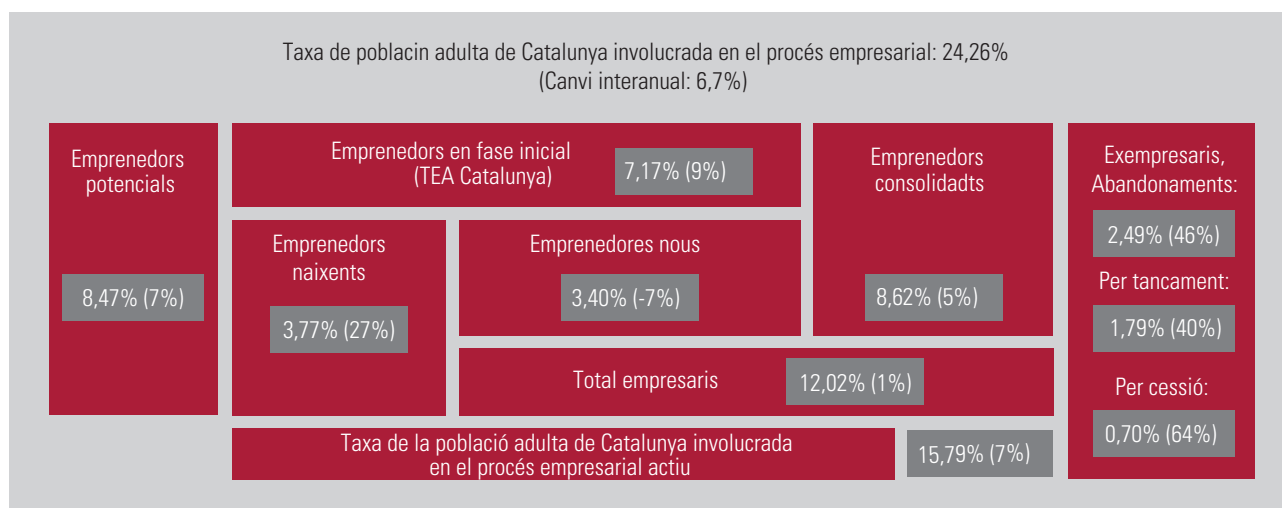
Per a la correcta interpretació de les dades anteriors, especialment de Girona, Lleida i Tarragona, cal tenir present que la mostra de l'enquesta (Taula 1.2) és proporcional a la grandària de la població a les quatre províncies catalanes. Suposant un nivell d'indeterminació màxim,  $p=q=50\%$  i un nivell de confiança del 95%, en el cas concret de la TEA, l'error mostral és de 0,98% per a Catalunya, 1,13% per a Barcelona, 2,80% per a Girona, 5,01% per a Lleida i 2,85% per a Tarragona.

Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya el 2021

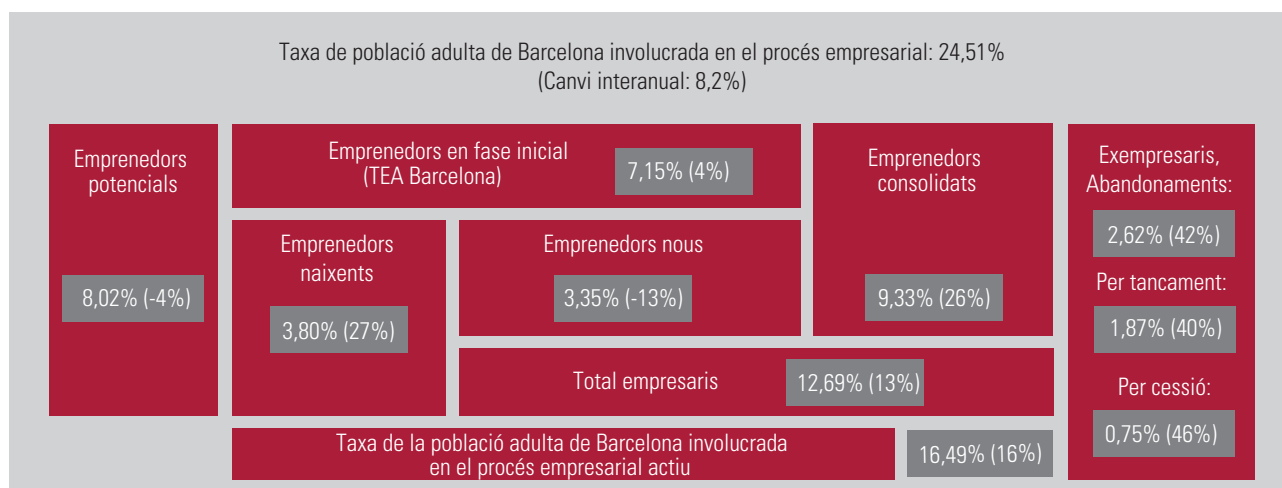


Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya el 2021



Gràfic 3.3. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals<sup>1</sup>.

Gràfic 3.4. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals.



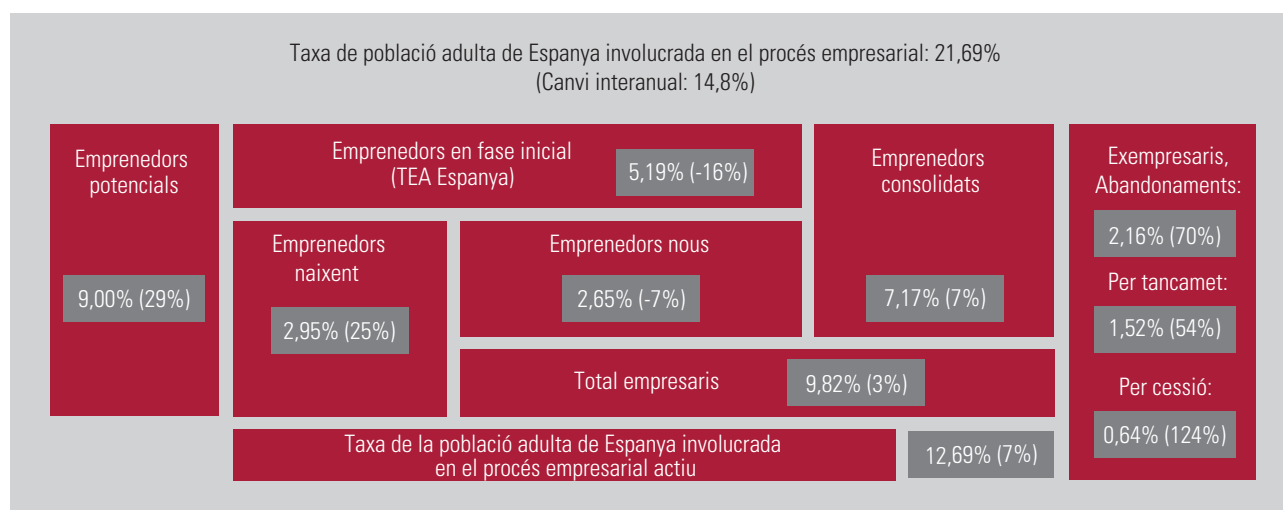
El 53% d'aquesta activitat a Catalunya correspon a persones emprenedores que encara estan tractant d'endegar un negoci naixent (3,8% de la població adulta), mentre que el 47% correspon a persones emprenedores que són propietàries i gestores de negocis nous (3,4%). En conseqüència, la ràtio entre el percentatge d'emprenedors nous i naixents és de 0,89, la qual cosa indica que per cada 100 persones emprenedores en fase naixent identificades el 2021 hi havia 89 persones emprenedores propietàries i gestores de negocis nous.

<sup>1</sup>En els gràfics 3.3 a 3.7 la suma d'emprenedors nous i naixents no és exactament igual que la TEA, sinó una mica superior, a causa que algunes de les persones enquestades han estat simultàniament emprenedors naixents i nous, però a l'hora de calcular la TEA només estan comptabilitzades com a una. Aquest fet també provoca que la suma d'emprenedors naixents i el total d'empresaris no sigui exactament igual a la taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu.

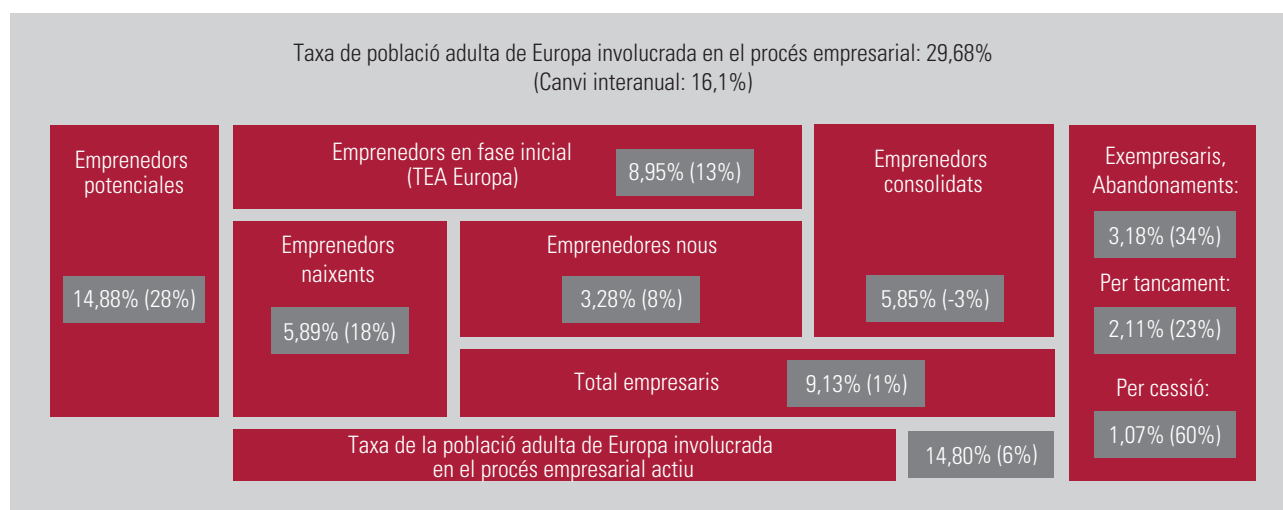
La TEA ha augmentat 0,57 punts respecte de la del 2020, de 6,6% a 7,2%, com a resultat del fort increment dels emprenedors naixents (de 2,96% a 3,77%). El resultat és que la TEA catalana és 1,65 punts superior a l'espanyola (5,5%, Gràfic 3.5) i 1,8 punts inferior a l'europea (9,0%, Gràfic 3.6). La TEA dels països d'alts ingressos és d'11,2% (Gràfic 3.7).

L'any passat remarcàvem que bé que la demarcació del Barcelona havia aguantat la crisi del Covid-19, sent la primera a Espanya tant en emprenedors naixents, nous i, per tant, en emprenedors en fase inicial. El 2021, el seu comportament ha estat similar: ha incrementat la TEA de 6,9% el 2020 a 7,2% el 2021 (Gràfic 3.4), situant-se en segon lloc en el rànquing espanyol després de Catalunya (Gràfic 3.21) i per sobre de la Comunitat de Madrid (7,0%). Resultat fruit del bon comportament dels seus emprenedors naixents, de 3,0% a 3,8% (primera d'Espanya, Gràfic 3.20), malgrat la lleugera reculada dels nous (de 3,9% a 3,4%).

Gràfic 3.5. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals.

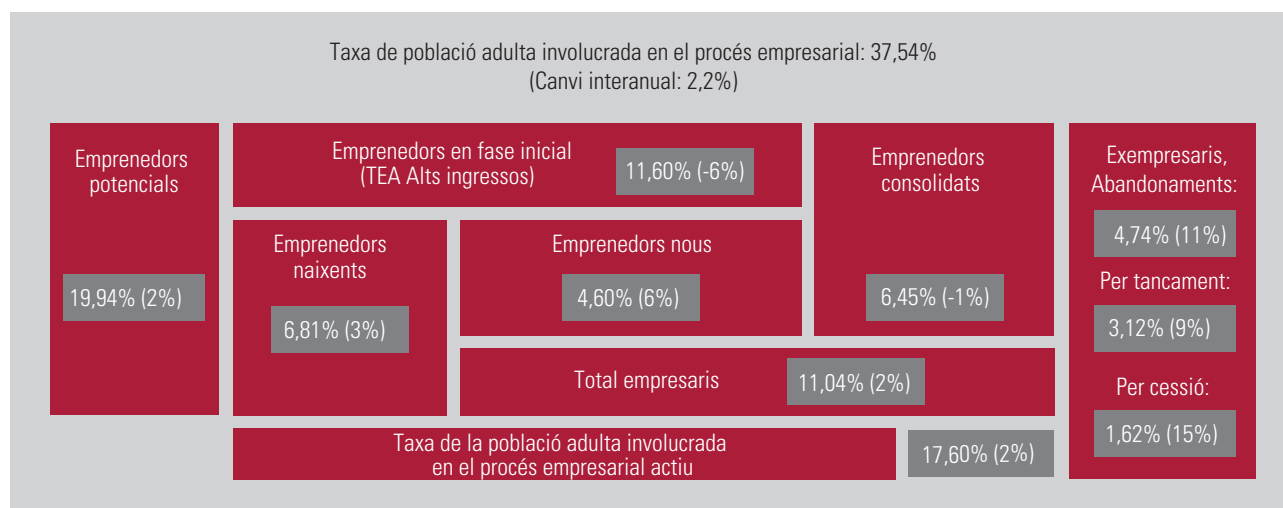


Gràfic 3.6. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals





Gràfic 3.7. Quadre resum del procés emprenedor en països d'alts ingressos amb variacions interanuals.



Els emprenedors consolidats (iniciatives empresarials de més de 3,5 anys) representen el 8,62% de la població adulta de Catalunya (Gràfic 3.3), incrementant-se 0,41% punts respecte de l'any anterior (8,21%) i situant-se lleugerament per sobre de la mitjana de la sèrie 2004-2020 (8,46%). Continuen amb un valor superior al de Espanya (7,17%) i al d'Europa (5,85%).

La suma de les taxes d'emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats (Gràfic 3.3) representa la taxa de població adulta de Catalunya involucrada en el procés empresarial, que el 2021 ha estat de 24,26%, xifra lleugerament superior a la del 2020 (22,75%). La taxa de població adulta involucrada en el procés empresarial actiu, suma dels emprenedors en fase inicial més els consolidats, ha estat de 15,79%, també més elevada que la del 2020 (14,81%).

El percentatge de persones que han abandonat la seva activitat empresarial en els últims 12 mesos (2,49%) ha estat gairebé un cinquanta per cent superior a la del 2020 (1,71%). No obstant això, si es compara amb la taxa d'abandonament europea (3,18%) o amb la de països d'alts ingressos (4,74%), aquest percentatge de persones involucrades en abandonaments empresarials és baix.

Si es desglossa el tipus d'abandonament de l'activitat (2,49%): la venda o cessió és 0,70%, xifra que ha augmentat 0,27 punts respecte del 2020, i el tancament és 1,79%, xifra que ha augmentat 0,51 punts. La xifra de vendes o cessions de Catalunya (0,70%) és superior a l'espanyola (0,64%) i inferior a la d'Europa (1,07%) i a la dels països d'alts ingressos (1,62%). La xifra de tancaments de Catalunya (1,79%) és superior a l'espanyola (1,52%) i inferior a l'europea (2,11%) i a la de països d'alts ingressos (3,12%).

De les persones que abandonen una activitat empresarial a Catalunya en els últims 12 mesos (Gràfic 3.15), el 72% corresponen a tancaments, xifra similar a la d'Espanya (70%) i lleugerament superior a la d'Europa (66%) i a la de països d'alts ingressos (66%).

Darrere els abandonaments empresarials hi ha diferents motius. El 2021 les dues principals raons han estat la pandèmia del coronavirus (27,8%) i les polítiques de taxes i burocràcia (26,2%).

La manca de rendibilitat ha anat perdent pes en els últims anys a Catalunya. El 2021 tan sols ha estat un 4,9%, mentre que el 2020 va ser la raó principal (31,4%), igual que en anys precedents (2019: 37,0%, 2018: 51,7%

i 2017: 43,4%). Una de les possibles explicacions pot ser la introducció des de la passada edició d'una nova causa, Covid-19, que també recull la manca de rendibilitat del negoci per aquest motiu. Si es comparen les dades de Catalunya i d'Espanya es pot observar que, segurament, totes dues respostes recullen una mateixa realitat. La suma d'aquestes dues causes explica l'abandament a Catalunya i a Espanya gairebé en percentatges similars:

- 32,7% a Catalunya (27,8% Covid-19 i 4,9% el negoci no era rendible).
- 34,2 % a Espanya (33,1% el negoci no era rendible i 1,1% Covid-19).

D'altra banda, l'obtenció de finançament, com en el 2020, no ha estat un problema per a l'abandament de l'activitat.

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

### 3.2. Dinàmica de l'activitat emprenedora

En aquest apartat es presentarà i s'analitzarà la dinàmica emprenedora en aquests últims divuit anys (2004-2021), desglossant els resultats per a Barcelona, Catalunya, Espanya, països d'Europa amb economies d'alts ingressos i països amb economies d'alts ingressos.

Tal com s'ha indicat, Catalunya va liderar en el 2021 l'activitat emprenedora a Espanya, sent la seva TEA de 7,2%. Després del descens d'1,7 punts el 2020, ha recuperat 0,6 punts el 2021, el doble que Espanya (0,3 punts, d'una TEA de 5,2% el 2020 a una de 5,5% el 2021).

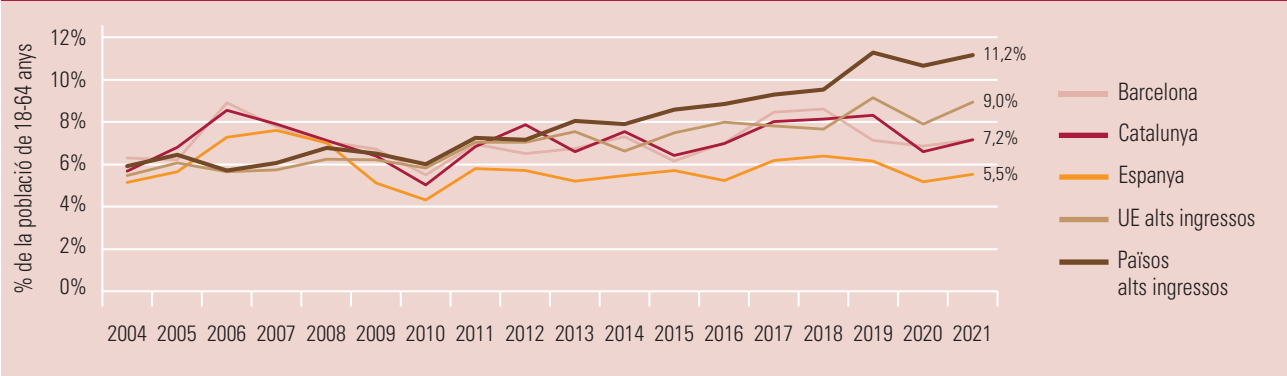
Si s'analitza l'evolució de la TEA, la de Catalunya i Barcelona s'ha mantingut sempre per sobre de la d'Espanya. En la sèrie 2004-2021, la mitjana de Catalunya ha estat de 7,1%, similar a la de Barcelona (7,1%) i d'Europa (7,0%), inferior a la dels països d'alts ingressos (8,0%) i àmpliament superior a la d'Espanya (5,8%).

La mitjana d'aquesta sèrie de Catalunya i d'Europa és similar, però, mentre que fins al 2009 la catalana era superior, durant aquests tres últims anys les distàncies s'han anat incrementant a favor de l'europea (2019: +0,8 punts, 2020: +1,3; 2021: +1,8). Diferències que es fan més evidents si la comparem amb la dels països d'alts ingressos (2019: +3,0, 2020: +4,1, 2021: +4,0), tal com es pot apreciar en el Gràfic 3.8.

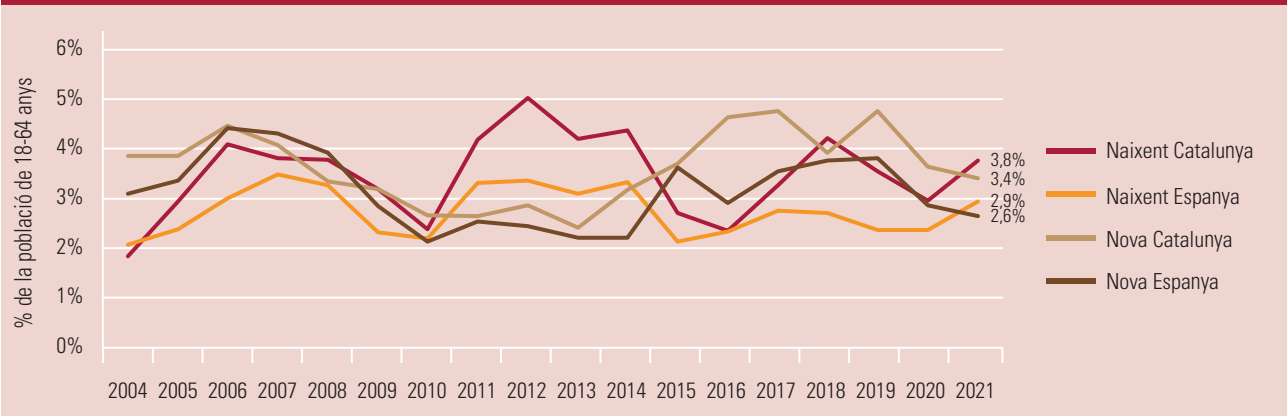
L'increment de la TEA de Catalunya (+0,6 punts) és fruit de la pujada dels emprenedors naixents (+0,8 punts) i la disminució dels nous (-0,2 punts).

Si s'observa el comportament de la taxa d'emprenedors naixents i nous en l'última dècada, durant els anys de crisi hi predominaven els primers i no és fins al 2015 que els nous comencen a ser superiors. La mitjana d'emprenedors naixents de la sèrie 2004-2021 de Catalunya, 3,5%, és inferior a la de nous, 3,6%; mentre que a Europa succeeix el contrari: la mitjana de naixents, 4,2%, és superior a la de nous, 3,0%. Mentre que els valors europeus d'emprenedors nous són més propers als catalans, tot i que gairebé sempre una mica inferiors, els valors d'emprenedors naixents són sovint superiors. Aquesta diferència en els emprenedors naixents europeus ha estat molt notable aquests tres últims anys (2019: +2,2 punts, 2020: +2,0, 2021: +2,1). No obstant això, si es compara Catalunya amb Espanya (Gràfic 3.9), des del 2005 la taxa d'emprenedors naixents de Catalunya sempre ha estat superior a la d'Espanya, així com des del 2009 també la taxa d'emprenedors nous.

Gràfic 3.8. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2004-2021



Gràfic 3.9. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i Espanya.



La definició que el projecte GEM fa dels emprenedors naixents (persones adultes implicades en la posada en marxa d'una empresa durant els últims 12 mesos, en la qual s'ha invertit temps i esforç, i que han tingut fins a tres mesos d'activitat efectiva) té similituds amb la de *start up* que realitza Steve Blank en el seu llibre *The Startup Owner's Manual* o amb la d'Eric Ries a *El mètode Lean Startup*, en què una *start up* deixa de ser-ho en el moment que aconsegueix establir un model de negoci sostenible, rendible i escalable. Són poques les que ho aconsegueixen, les que es converteixen en empreses rendibles i reeixides. Per aquest motiu, és molt important que el nombre d'emprenedors naixents sigui elevat, que hi hagi una potent pedrera de futures empreses reeixides, tal com succeeix a Europa (5,9%), als països d'alts ingressos (6,8%) o als Estats Units (10,7%). Així com de les persones que tenen intenció d'emprendre, els emprenedors potencials (Gràfic 2.12), que s'han incrementat del 7,9% fins al 8,5%, però encara lluny dels valors d'Europa (14,9%) o dels països d'alts ingressos (19,9%).

Per tant, tal com hem estat indicant aquests últims anys, un dels reptes de Catalunya és incrementar tant el nombre de persones emprenedores potencials com el d'emprenedors naixents, de persones que tenen la intenció d'emprendre una iniciativa emprenedora en els propers anys i de persones que estan implicades en la posada en marxa d'una empresa, que han invertit temps i esforç sobretot en la recerca del model de negoci de la seva idea empresarial. I es pot afirmar que el 2021, ateses les circumstàncies, s'ha aconseguit: s'han incrementat tant els emprenedors potencials com els naixents, amb uns valors

superiors als d'Espanya. Tot i que, si ens comparem amb Europa, hi ha oportunitats de millora en aquests dos aspectes.

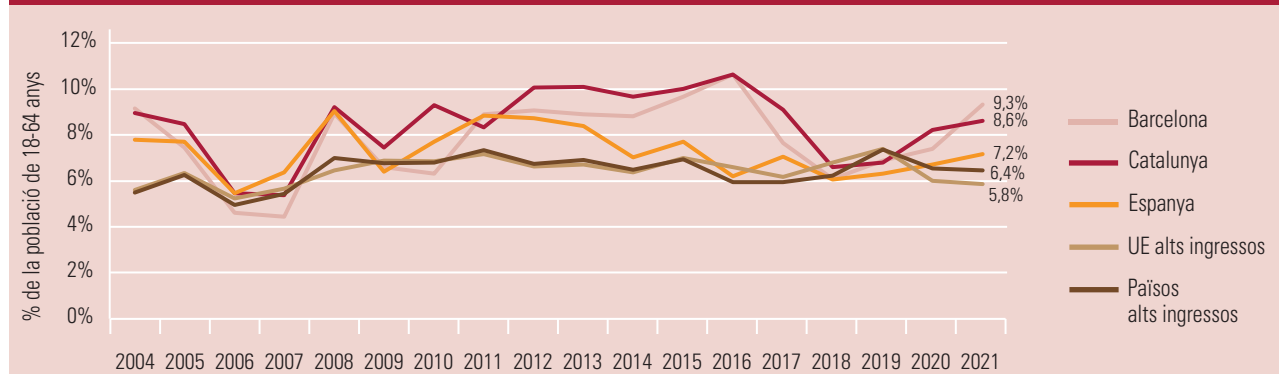
El percentatge de persones emprenedores consolidades a Catalunya, 8,6% (amb un increment de 0,4 punts respecte de l'any anterior) és superior al d'Espanya (7,2%) i al d'Europa (5,8%) (Gràfic 3.10). La mitjana d'emprenedors consolidats a Catalunya durant el període 2004-2021 ha estat de 8,5%, la d'Espanya 7,3%, la d'Europa 6,4% i la dels països d'alts ingressos 6,4%. Per tant, el valor de Catalunya el 2021 és similar al de la mitjana de la sèrie.

Destaca l'increment d'1,9 punts de Barcelona, que passa de 7,4% (2020) a 9,3% (2021), valor molt superior a la seva mitjana 2004-2020, de 7,8%.

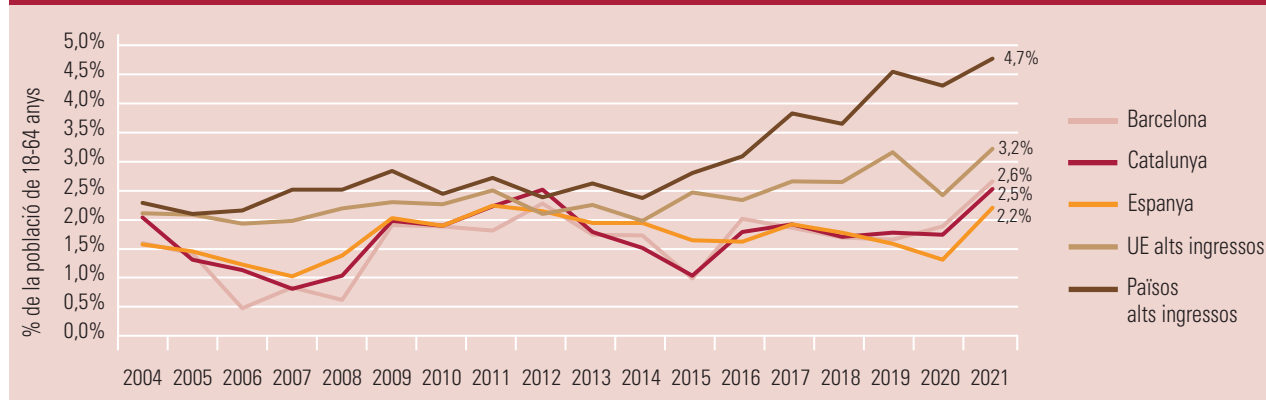
Les taxes més elevades de Catalunya respecte d'Europa s'expliquen, en gran mesura, per les menors dimensions de les nostres empreses i per un teixit empresarial en el qual predominen l'autònom i la micro pime, amb una major inèrcia i, per tant, un menor dinamisme pel que fa a les sortides d'empreses o abandonaments de negocis (Gràfic 3.11).

El projecte GEM mesura el fracàs emprenedor mitjançant la taxa d'abandonament d'un negoci en els últims 12 mesos (dirigit per l'emprenedor o autoempleat, encara que sigui combinat amb una altra feina), desglossant-

Gràfic 3.10. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2004-2021



Gràfic 3.11. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos durant el període 2004-2021



se aquesta des del 2007 entre els que tancaven i els que el traspassaven. En l'anàlisi longitudinal d'aquestes variables s'hi aprecia una major variabilitat en els valors de Catalunya que en els d'Espanya i, sobretot, que en els de Europa. Generalment en molts dels indicadors, tal com s'evidencia en el Gràfic 3.11, els cicles a Catalunya s'acusen més que a la resta d'Espanya, tant en positiu com en negatiu, a causa de la diferent estructura econòmica i de la menor grandària de la mostra.

En el segon any d'afectació de la pandèmia, un 2,5% dels enquestats indiquen que han abandonat el seu negoci en els últims 12 mesos, gairebé un cinquanta per cent més que el 2020, enfront del 2,2% a Espanya, el 3,2% a Europa i el 4,7% als països amb alts ingressos

És el valor més alt de la sèrie 2004-2021, igualant el del 2012 i molt per sobre de la mitjana d'aquesta sèrie (1,7%). Mitjana similar a la d'Espanya (1,7%), però inferior a la d'Europa (2,3%) i a les dels països d'alts ingressos (3,0%).

L'evolució d'aquest indicador és molt sensible al cicle econòmic, tal com s'ha indicat anteriorment, augmentant de manera considerable entre el 2007 i el 2012, en què va assolir un valor màxim de 2,5%. Des d'aquest any fins al 2015 (1,0%), el percentatge de persones que han abandonat no havia deixat de disminuir. Tendència que es trenca el 2016 (1,75%) i que assoleix, de nou, el màxim aquest any 2021.

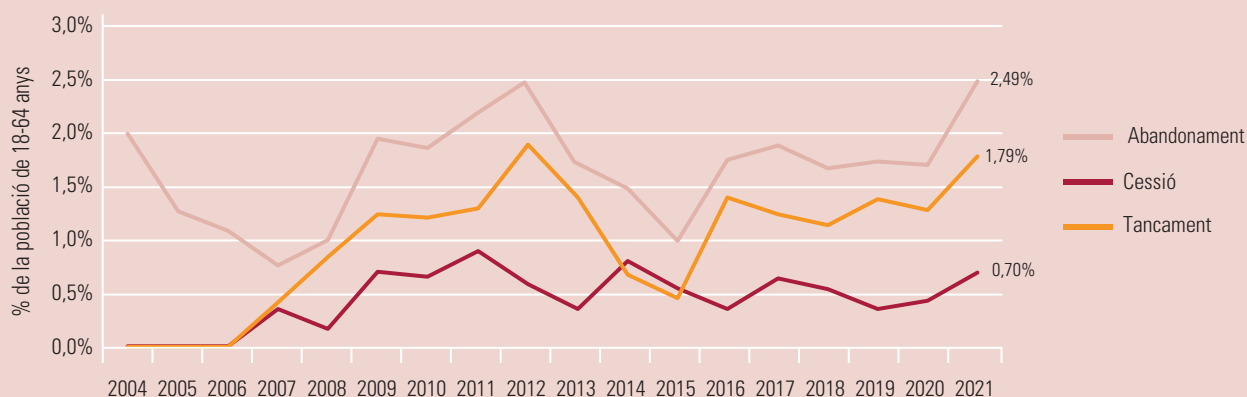
La taxa d'abandonaments (2,5%) es descompon en un 1,8% de tancaments i un 0,7% de cessions (Gràfic 3.12). En termes relatius: el 72% dels abandonaments són tancaments i el 28% són cessions o vendes.

La taxa de tancaments (1,8%) és superior a la d'Espanya (1,5%), però inferior a la d'Europa (2,1%) i a la dels països amb alts ingressos (3,1%) (Gràfic 3.14). El Gràfic 3.15 presenta el tant per cent dels abandonaments que tanquen el negoci, sent a Catalunya (72%) similar al d'Espanya (70%) i lleugerament superior al d'Europa (66%).

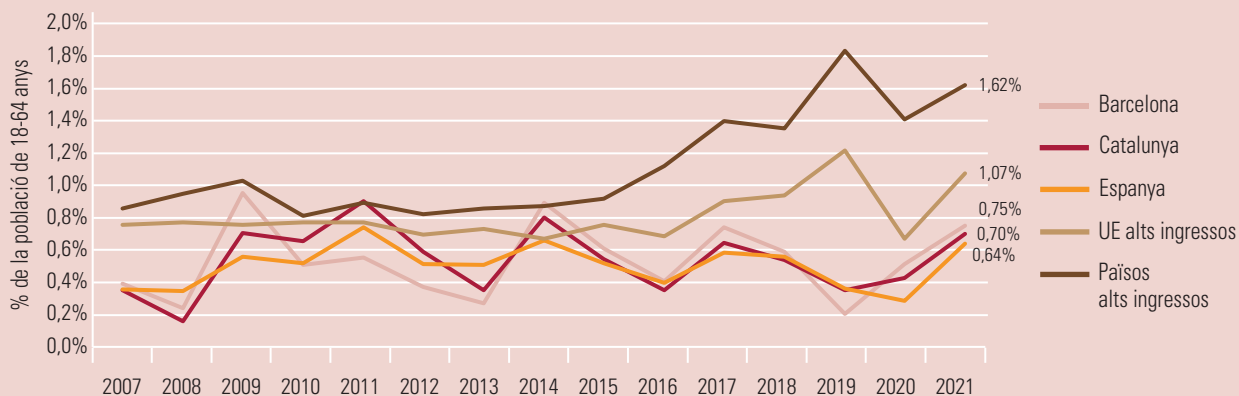
Les cessions a Catalunya (0,70%) han estat similars als d'Espanya (0,64%), tot i que molt inferiors als d'Europa (1,07%) i als dels països d'alts ingressos (1,62%) (Gràfic 3.13). La diferència de Catalunya respecte d'aquests dos últims es pot explicar amb diverses raons, sent una d'aquestes la dificultat que algunes persones troben per detectar oportunitats o per materialitzar la compra o el traspàs. Per tal de reduir la incidència d'aquesta barrera podria ser oportú de potenciar programes similars a Reempresa.

S'ha anat assenyalant en informes passats que, tot i que des d'un punt de vista social és desitjable tenir una taxa de tancament tan baixa com sigui possible, des d'un punt de vista econòmic la resposta no és tan

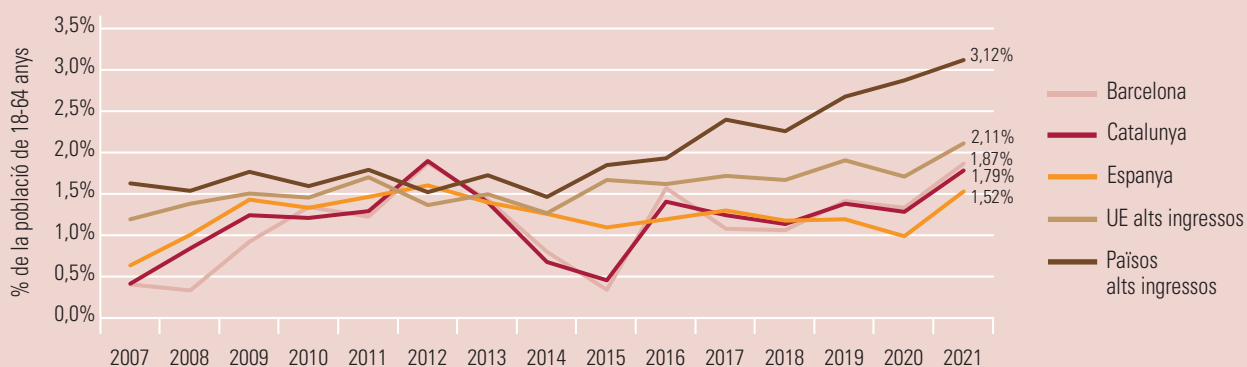
Gràfic 3.12. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2021, desglossat en aquells en què el negoci continua (cessió) o tanca



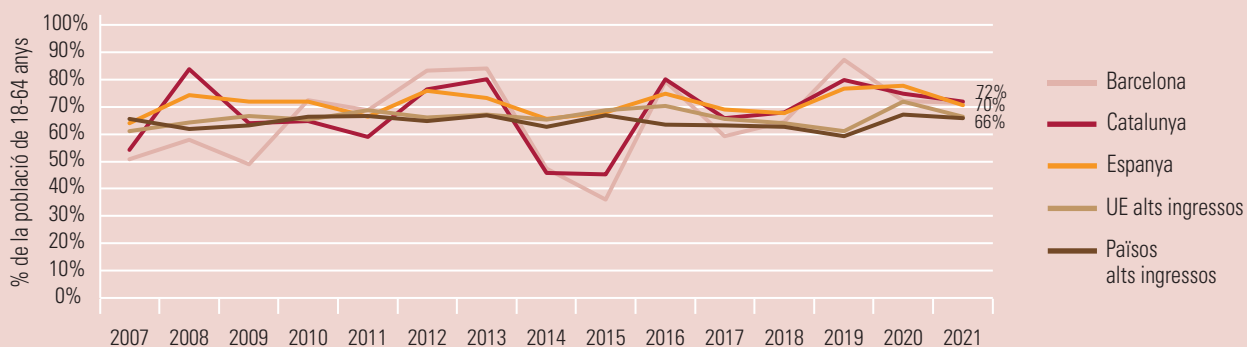
Gràfic 3.13. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (cessió) a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021



Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021



Gràfic 3.15. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021



senzilla. Les taxes de tancament d'Europa o dels països d'alts ingressos, més altes que les de Catalunya i Espanya, també poden ser expressió de regeneració del teixit empresarial. L'abandonament pot ser perquè l'emprenedor ha trobat una oportunitat d'ocupació més atractiva (5,0% dels casos) o perquè ha venut l'empresa de manera reeixida (16,3%) (Gràfic 3.2) i això li permet, per exemple, llançar o reinvertir en una altra. Ja s'ha indicat que el 2021 ha millorat la percepció d'oportunitats dels emprenedors (TEA o consolidats), que el 2020 havia estat molt baixa (Gràfic 2.7), tornant a valors prepanidèmia.

### 3.3. Activitat intraemprenedora

Com a complement dels indicadors anteriors, que fan referència a les iniciatives emprenedores amb la finalitat d'endegar un negoci per una persona autònomament i de manera independent, des de fa deu anys també s'analitza el comportament emprenedor que es du a terme a l'interior de les organitzacions existents de manera proactiva i innovadora per part dels empleats d'aquestes organitzacions.

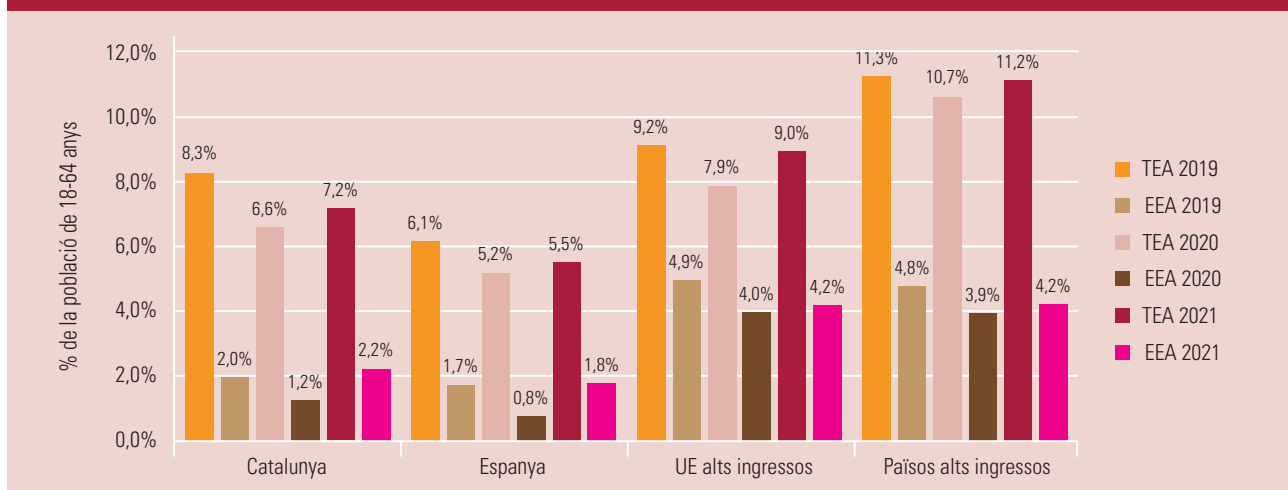
GEM defineix l'intraemprenedoria i la taxa d'activitat intraemprenedora (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*) de manera àmplia, com aquella activitat emprenedora que duen a terme alguns empleats a l'interior d'organitzacions existents quan han participat activament en els últims tres anys liderant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

Enguany es produeix un augment tant de la TEA com de l'EEA, tant a nivell nacional com internacional. El Gràfic 3.16 mostra l'evolució de l'EEA i de la TEA en els tres últims anys a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos.

El 2,2% de la població catalana ha estat intraemprenedora, 1,0 punts més que el 2020. Malgrat ser superior a l'espanyola (1,8%), continua lluny de l'europea (4,2%).

No obstant això, val la pena remarcar que l'increment de l'EEA (+80% respecte del 2020) ha estat gairebé deu vegades superior al de la TEA (+9%). En el Gràfic 3.22 de l'Informe GEM 2019-20 de l'any passat, es podia

Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet a l'interior d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països amb economies d'alts ingressos en els anys 2019-2021.



estimar que l'EEA de Catalunya desitjable, d'acord amb el seu nivell de desenvolupament (PIB per càpita), hauria d'estar entre 3,5% i 4%. Per tant, en els propers anys l'EEA hauria de continuar incrementant-se, ja que l'intraemprenedoria és necessària per créixer orgànicament. Continua sent un dels grans reptes pendents de l'economia catalana per aconseguir empreses de majors dimensions i que operin en sectors en creixement, tant en el mercat domèstic com en l'internacional.

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

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

En les economies d'alts ingressos destaquen per sobre del 15% la TEA del Canadà (20,1%), l'Aràbia Saudita (19,6%), els Estats Units (16,5%), els Emirats Àrabs (16,5%) i Qatar (15,9%). I a la part baixa, amb taxes inferiors al 6%, Espanya (5,5%), Itàlia (4,8%) i Noruega (3,1%).

Tal com s'apreciava en el Gràfic 3.24 de l'informe de l'any passat, Espanya es troba molt allunyada de la TEA desitjable d'acord amb el seu nivell de desenvolupament. Pràcticament, l'hauria de duplicar. Catalunya no està tan allunyada, però també l'hauria d'incrementar al voltant d'un 25%.

Tanmateix, en la comparació autonòmica, Catalunya apareix en el primer lloc en TEA, així com en persones emprenedores naixents i noves (Gràfics 3.20 i 3.21).

Una gran oportunitat de millora seria augmentar els emprenedors potencials i naixents, ja que Catalunya, en la comparació internacional amb els països d'alts ingressos, apareix en tots dos en els últims llocs.

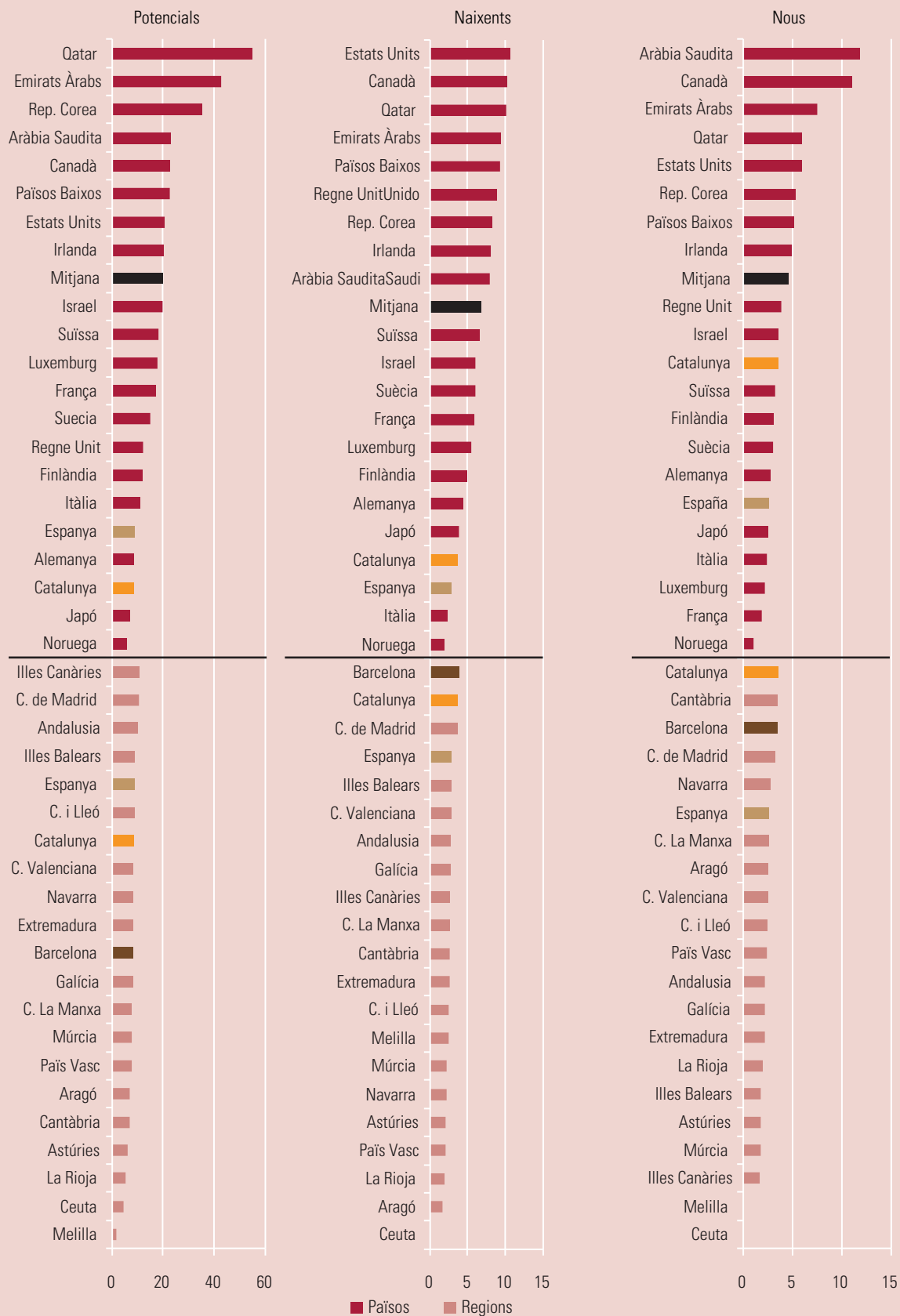
Si es comparen les dades de Catalunya amb les d'Europa, es continua detectant un major dinamisme en aquesta última. Tot i que la TEA és força similar (1,78 punts més elevada l'europea, 8,95% vs 7,17%), la mitjana d'Europa gairebé duplica Catalunya en emprenedors potencials (14,88% vs 8,47%) i en naixents (5,89% vs 3,77%), és inferior en nous (3,28% vs 3,40%) i en consolidats (5,85% vs 8,62%), molt superior en abandonaments (3,18% vs 2,49%) i gairebé duplica en intraemprenedors (4,19% vs 2,22%). Valors que reflecteixen comportaments i estructures empresarials ben diferents.



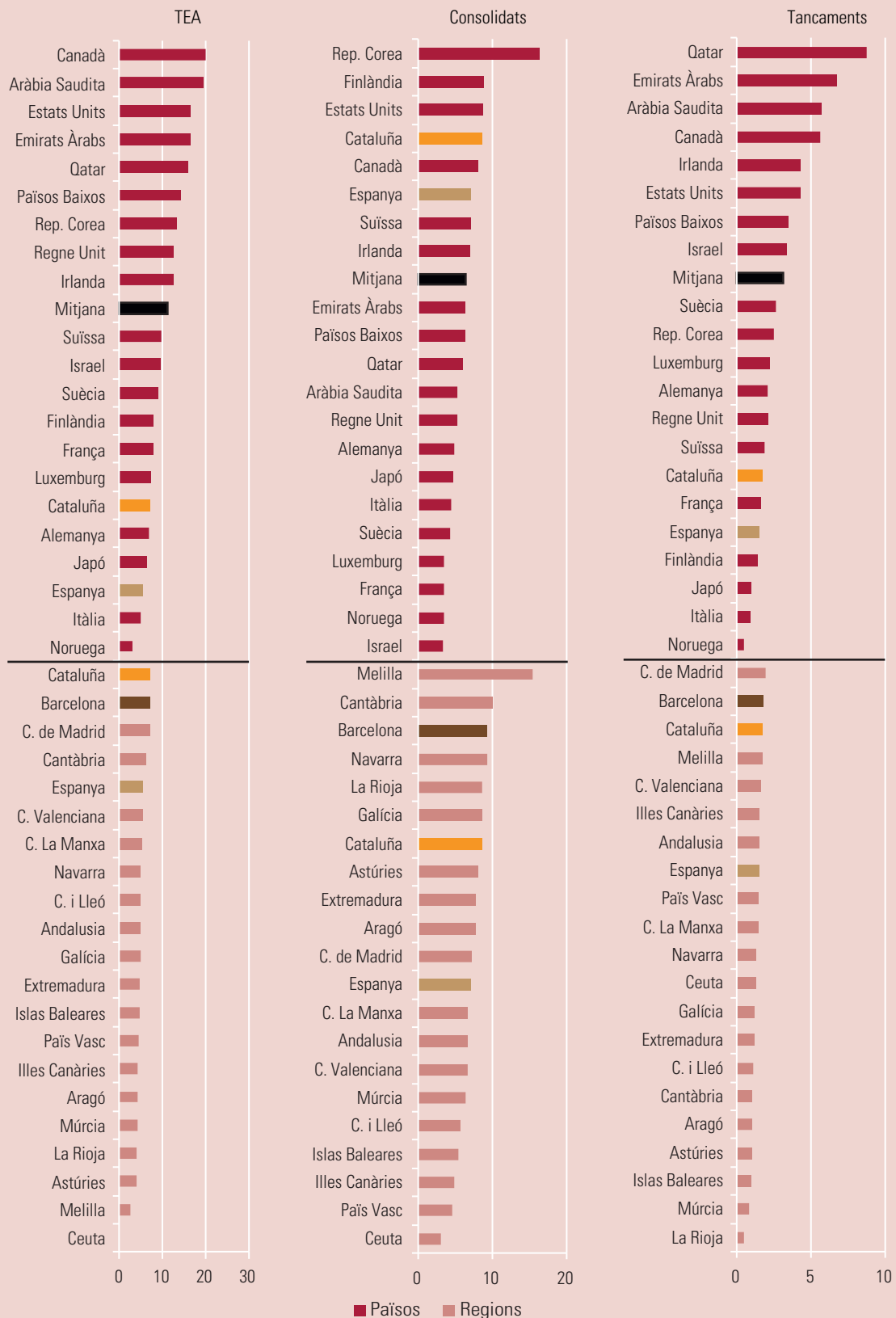
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2021. Anàlisi per tipus d'economia

Tipus d'economia	Països	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Emprenedor nou	TEA	Empresari consolidat	Abandonament empresarial	Tancaments	Continua
	Mitjana	41,5%	11,3%	8,6%	19,6%	6,7%	9,8%	6,9%	2,9%
Economies d'ingressos baixos	Brasil	50,0%	10,2%	11,1%	21,0%	9,9%	11,3%	9,1%	2,2%
	Colòmbia	25,7%	10,1%	5,9%	15,7%	1,8%	6,6%	5,4%	1,2%
	Egipte	56,4%	3,9%	5,4%	9,2%	3,6%	10,9%	8,7%	2,2%
	Guatemala	46,3%	12,6%	16,6%	28,3%	12,7%	9,1%	7,3%	1,8%
	Índia	27,2%	7,2%	7,1%	14,4%	8,5%	7,9%	3,7%	4,2%
	Iran	27,6%	4,9%	3,9%	8,8%	8,8%	5,8%	4,6%	1,2%
	Marroc	41,6%	2,8%	3,3%	6,1%	4,9%	4,6%	4,2%	0,4%
	R. Dominicana	59,3%	29,0%	13,3%	41,9%	3,8%	14,7%	10,1%	4,7%
	Sud-àfrica	29,7%	10,5%	7,3%	17,5%	5,2%	13,9%	10,5%	3,4%
	Sudan	50,8%	22,0%	12,2%	33,6%	8,1%	13,1%	5,4%	7,7%
	Mitjana	27,8%	8,3%	4,8%	12,8%	7,2%	6,8%	5,3%	1,6%
Economies d'ingressos mitjans	Bielorússia	30,1%	9,1%	4,8%	13,5%	5,5%	7,3%	5,7%	1,6%
	Xile	51,4%	20,4%	10,3%	29,9%	7,1%	9,0%	6,9%	2,1%
	Xipre	17,3%	5,0%	3,7%	8,4%	8,6%	5,6%	3,4%	2,2%
	Croàcia	27,9%	9,0%	3,7%	12,4%	4,0%	4,4%	2,3%	2,1%
	Eslovàquia	7,9%	4,2%	2,2%	6,4%	6,5%	3,6%	2,8%	0,8%
	Eslovènia	16,1%	3,4%	3,4%	6,7%	8,5%	3,0%	2,2%	0,8%
	Grècia	10,9%	3,2%	2,4%	5,5%	14,7%	2,0%	1,6%	0,4%
	Hongria	10,7%	5,3%	4,9%	9,7%	8,4%	2,1%	1,7%	0,5%
	Kazakhstan	63,6%	13,3%	7,1%	19,9%	12,1%	18,0%	16,6%	1,3%
	Letònia	24,6%	9,6%	6,0%	15,1%	9,9%	3,1%	2,4%	0,7%
	Oman	55,1%	9,1%	3,7%	12,7%	2,8%	13,7%	10,1%	3,6%
	Panamà	49,1%	15,1%	6,6%	21,8%	3,7%	11,4%	9,0%	2,3%
	Polònia	3,7%	1,1%	0,9%	2,0%	11,1%	4,5%	2,8%	1,7%
	Romania	14,9%	4,5%	5,3%	9,7%	4,1%	2,6%	1,8%	0,8%
	Rússia	12,4%	3,7%	4,7%	8,3%	3,4%	3,9%	2,9%	1,0%
	Turquia	36,5%	10,8%	5,4%	15,7%	11,0%	8,0%	6,3%	1,7%
Uruguai	36,6%	15,2%	8,0%	23,1%	4,1%	9,7%	7,7%	2,0%	
	Mitjana	19,9%	6,8%	4,6%	11,2%	6,4%	4,7%	3,1%	1,6%
	Mitjana Europa	14,9%	5,9%	3,3%	9,0%	5,8%	3,2%	2,1%	1,1%
Economies d'ingressos alts	Alemanya	8,6%	4,3%	2,7%	6,9%	4,9%	3,3%	2,1%	1,1%
	Àràbia Saudita	23,0%	7,9%	11,8%	19,6%	5,3%	8,6%	5,7%	2,9%
	Canadà	22,5%	10,2%	11,1%	20,1%	8,2%	11,6%	5,6%	5,9%
	Catalunya	8,5%	3,8%	3,6%	7,2%	8,6%	2,5%	1,8%	0,7%
	Qatar	54,7%	10,1%	6,0%	15,9%	6,1%	11,5%	8,8%	2,7%
	Emirats Àrabs	42,6%	9,4%	7,6%	16,5%	6,4%	10,3%	6,7%	3,5%
	Espanya	9,0%	2,9%	2,6%	5,5%	7,2%	2,2%	1,5%	0,6%
	Estats Units	20,5%	10,7%	6,0%	16,5%	8,8%	6,4%	4,3%	2,1%
	Finlàndia	11,8%	5,0%	3,1%	7,9%	8,9%	1,9%	1,4%	0,5%
	França	16,9%	5,8%	2,0%	7,7%	3,6%	2,5%	1,6%	0,9%
	Països Baixos	22,5%	9,3%	5,2%	14,2%	6,4%	5,9%	3,5%	2,4%
	Irlanda	20,1%	8,1%	4,9%	12,5%	6,9%	7,0%	4,3%	2,6%
	Israel	19,9%	6,1%	3,6%	9,6%	3,3%	4,5%	3,3%	1,2%
	Itàlia	11,1%	2,4%	2,5%	4,8%	4,5%	1,3%	1,0%	0,4%
	Japó	6,8%	3,9%	2,5%	6,3%	4,8%	1,6%	1,0%	0,6%
	Luxemburg	17,7%	5,5%	2,3%	7,3%	3,6%	4,1%	2,3%	1,9%
	Noruega	5,7%	2,0%	1,1%	3,1%	3,5%	0,8%	0,5%	0,3%
	Regne Unit	12,1%	8,9%	3,9%	12,6%	5,3%	2,7%	2,1%	0,6%
	Rep. Corea	35,2%	8,2%	5,4%	13,4%	16,4%	3,7%	2,6%	1,2%
Suècia	15,0%	6,1%	3,1%	9,0%	4,3%	3,6%	2,6%	0,9%	
Suïssa	18,4%	6,6%	3,3%	9,8%	7,1%	2,9%	1,9%	1,0%	

Gràfic 3.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies de alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge de emprenedors potencials, nadius i nous en el 2021



Gràfic 3.18. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies de alts ingressos) i respecte de les comunitats autònomes en funció del percentatge d'empresadors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonos de empreses en el 2021



## 4. Motivació i perfil de les persones involucrades en el procés emprendedor a Catalunya

En aquest capítol s'analitzen la motivació per emprendre, el nivell educatiu i les característiques sociodemogràfiques (edat, gènere, nivell de renda i situació laboral prèvia) dels emprenedors enquestats en el projecte GEM. D'aquesta manera el capítol permetrà conèixer millor com són els catalans que estan involucrats en la creació de nous negocis.

### 4.1. Motivació per emprendre

En el qüestionari GEM 2021 es donen quatre opcions de resposta a la pregunta sobre quins són els motius per crear una empresa pròpia:

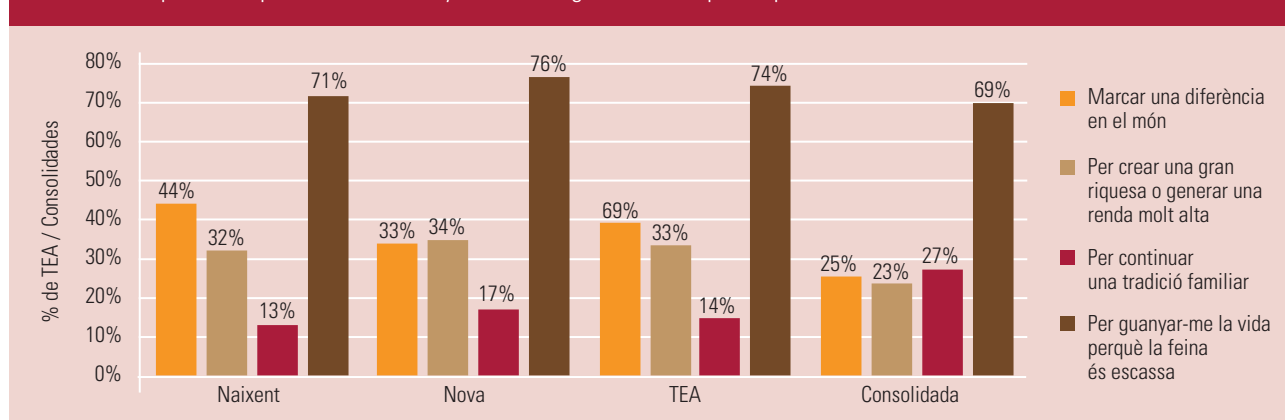
- Per marcar una diferència en el món.
- Per crear una gran riquesa o generar una renda molt alta.
- Per continuar una tradició familiar.
- Per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa (costa aconseguir ocupació).

Els enquestats poden donar més d'una opció (multiresposta). En el Gràfic 4.1 es poden observar els resultats relatius a la motivació per emprendre dels diversos col·lectius empresarials (empreses naixents, noves, TEA i consolidades) per a Catalunya 2021.

Tant en el cas d'empreses de creació recent (TEA) com en les consolidades (creades fa més de 3,5 anys), hi predominen els motius reactius o "push" (es crea l'empresa perquè la feina és escassa) enfront dels proactius o "pull" (marcar una diferència en el món/crear una gran riquesa). És possible que això redundi en el nivell de qualitat de l'emprenedoria, que estudiarem en el proper capítol.

En aquest gràfic la suma de respostes corresponents a cada grup és superior a 100% a causa de la possibilitat, abans esmentada, de multiresposta. Per facilitar la comparació entre diversos col·lectius i anys, en el Gràfic 4.2. es fa un ajust proporcional de manera que la suma de respostes corresponents a cada any per a cada grup sigui igual a 100.

Gràfic 4.1. El procés emprendedor a Catalunya el 2021 segons el motiu per emprendre

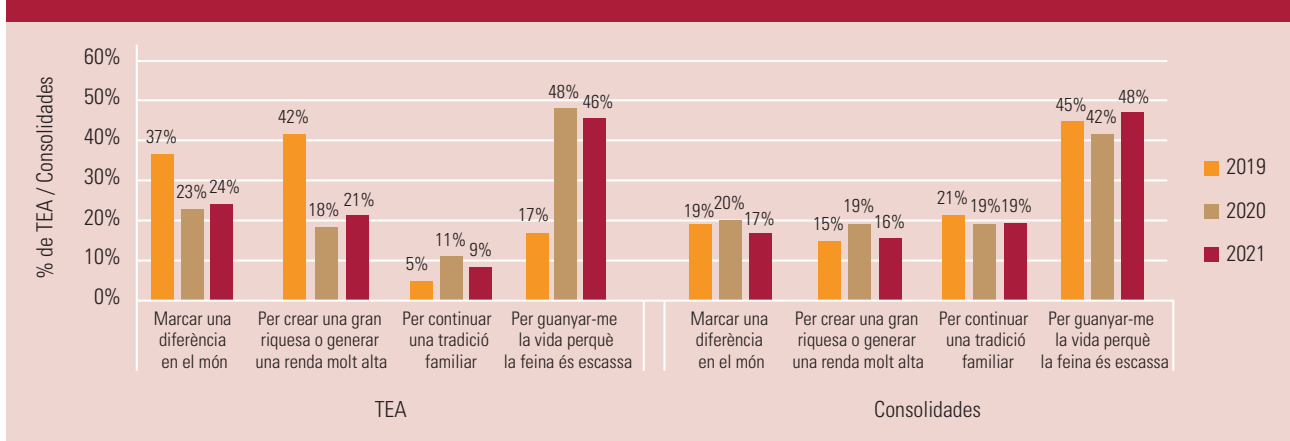


En aquest gràfic observem que en el cas dels nous emprenedors (TEA) el 2020 i el 2021 la motivació reactiva o “push” augmenta amb força: en termes comparables (base suma 100) passa del 17% el 2019 al 48% el 2020 i al 46% el 2021. N’és la causa, probablement, l’excepcional situació viscuda en els últims anys a causa de la pandèmia provocada pel coronavirus. Òbviament, en el cas dels emprenedors d’empreses d’una antiguitat superior als 3,5 anys les dades relatives a motivació són més estables. En aquest segment, el més rellevant és el 2021 l’augment en sis punts de la motivació “push”.

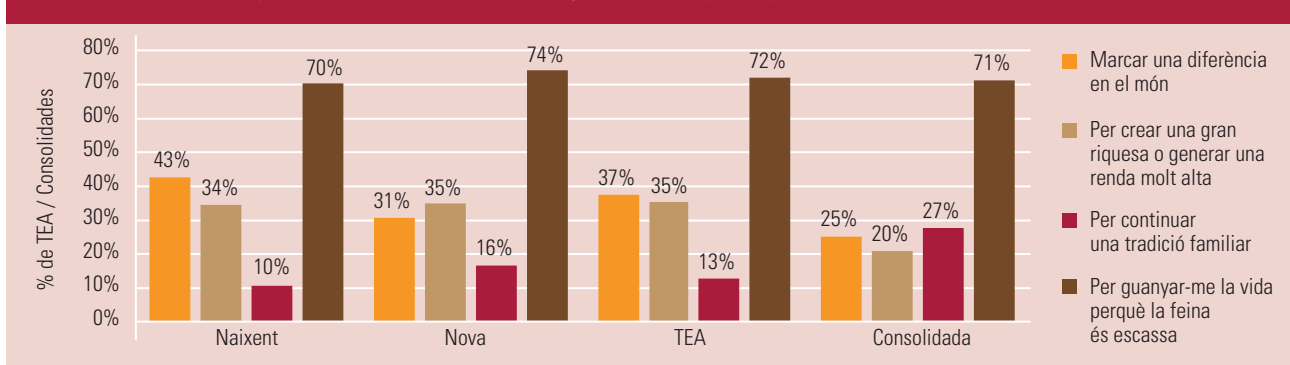
En els Gràfics 4.3 i 4.4 es poden veure els resultats relatius a la motivació per emprendre per a Barcelona. Les diferències entre Barcelona i el total de Catalunya són, com es pot observar, negligibles, per tant són vàlides aquí les mateixes conclusions abans apuntades.

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

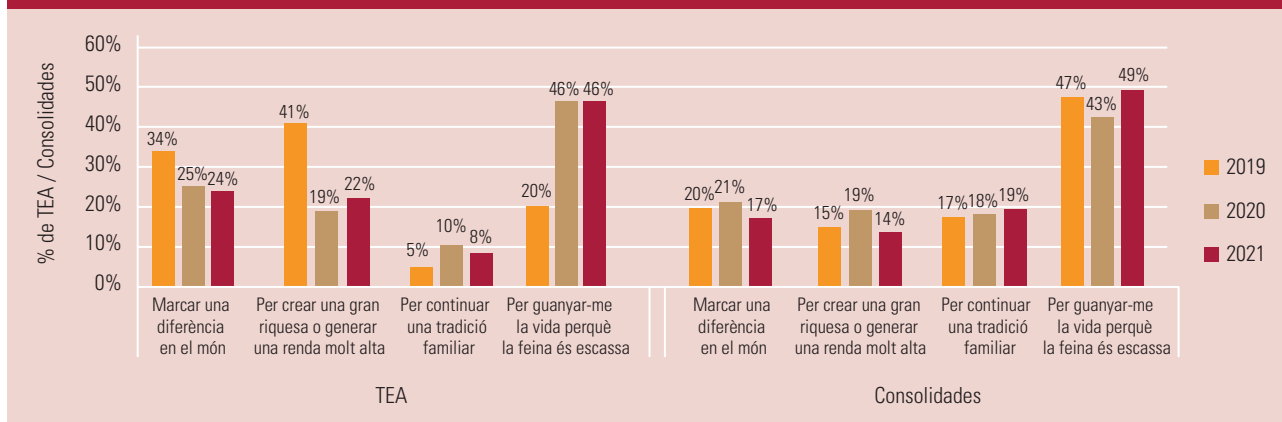
Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Catalunya en el període 2019-2021 segons el motiu per emprendre (suma 100)



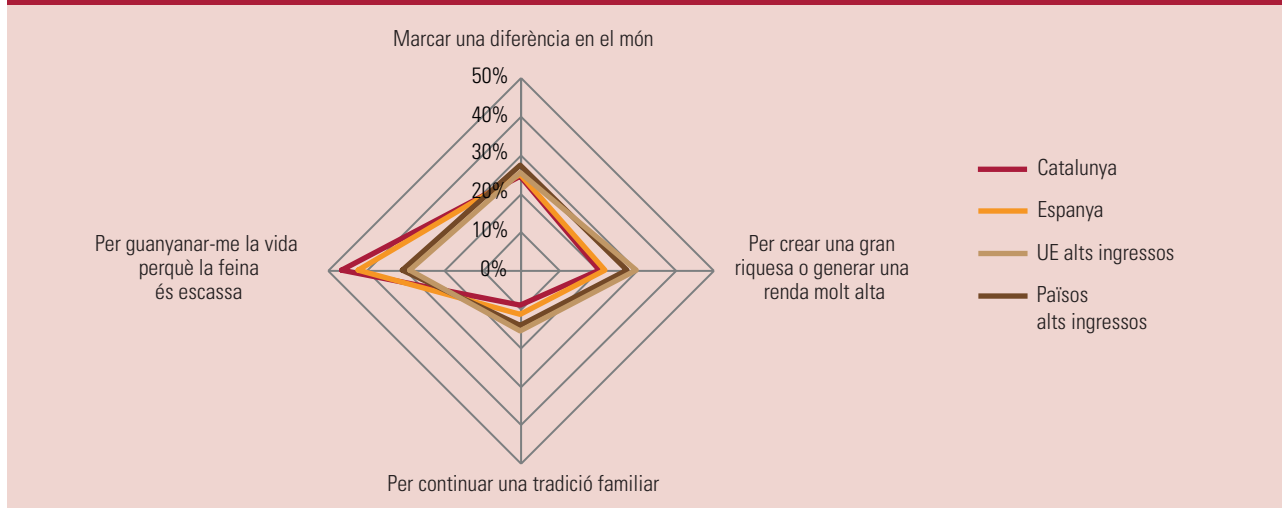
Gràfic 4.3. El procés emprenedor a Barcelona el 2021 segons el motiu per emprendre



Gràfic 4.4. El procés emprendedor a Barcelona en el període 2019-2021 segons el motiu per emprendre (suma 100)



Gràfic 4.5. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos respecte del motiu per emprendre en emprenedors en fase inicial (TEA) 2021.

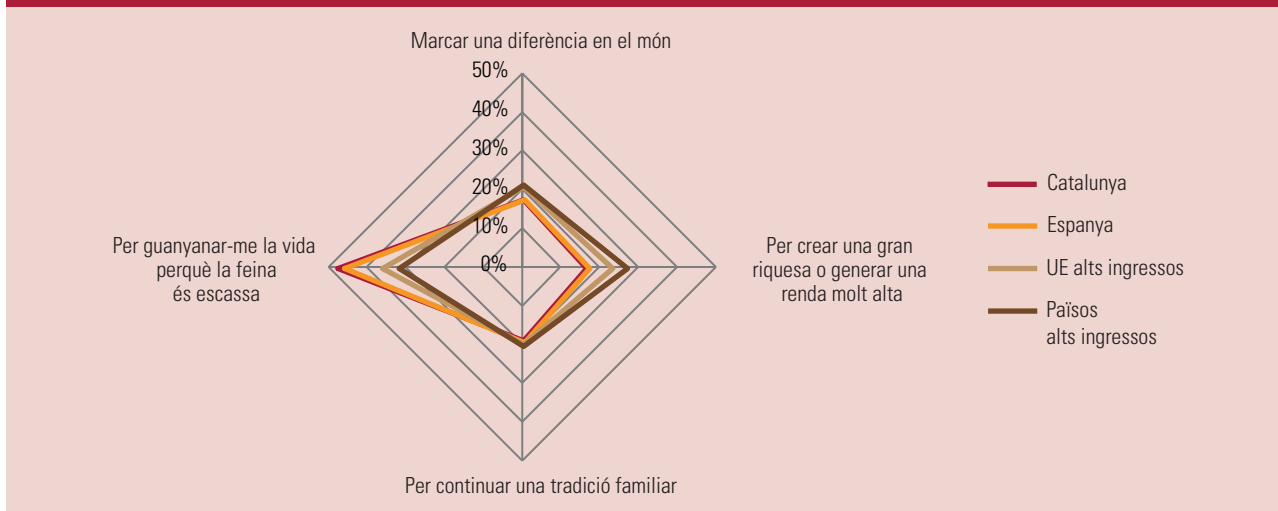


Contràriament, la motivació reactiva (crear una empresa per manca d'alternatives d'ocupació) és molt més elevada a Catalunya que als països d'alts ingressos (disset punts percentuals de diferència). Correlativament, la motivació proactiva (crear l'empresa per marcar una diferència en el món o per generar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

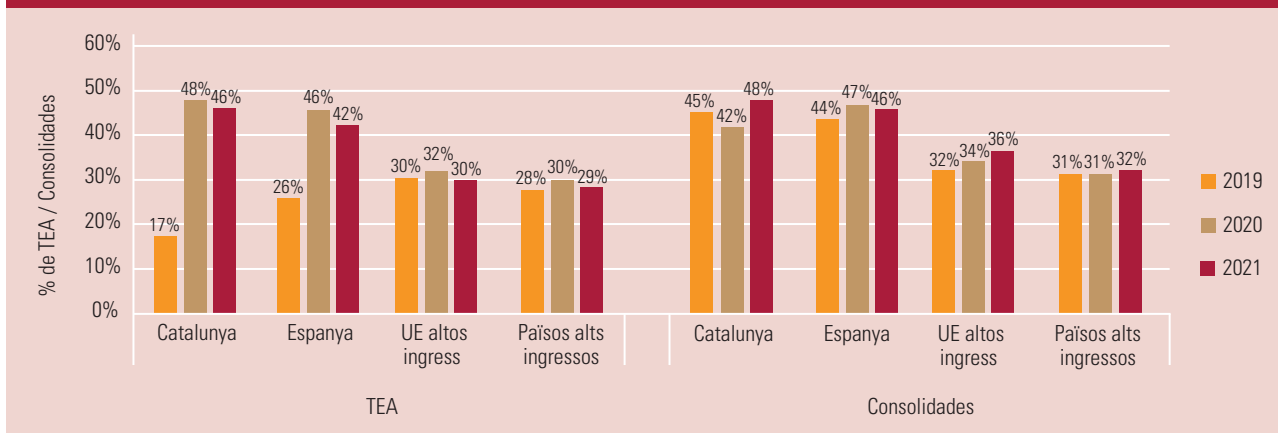
El Gràfic 4.6 detalla aquests mateixos aspectes per a les empreses consolidades o establertes, és a dir, les que van ser creades fa més de 3,5 anys. En aquest segment s'observa que a Catalunya la motivació reactiva és dos punts superior a Espanya i setze punts superior al conjunt de països d'alts ingressos.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

Finalment, en el Gràfic 4.7 es compara el pes que el motiu "per guanyar-me la vida perquè la feina és escassa" té a Catalunya respecte d'Espanya, Europa i el conjunt de països d'alts ingressos per als col·lectius TEA i Consolidats i els exercicis 2019 a 2021. Aquest gràfic, a més de corroborar les conclusions abans comentades, permet establir una conclusió addicional: l'impacte que el Covid ha tingut en el canvi de perfil motivacional de

Gràfic 4.6. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos respecte del motiu per emprendre en emprenedors consolidats



Gràfic 4.7. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos respecte del motiu "perquè la feina és escassa". 2019-2021



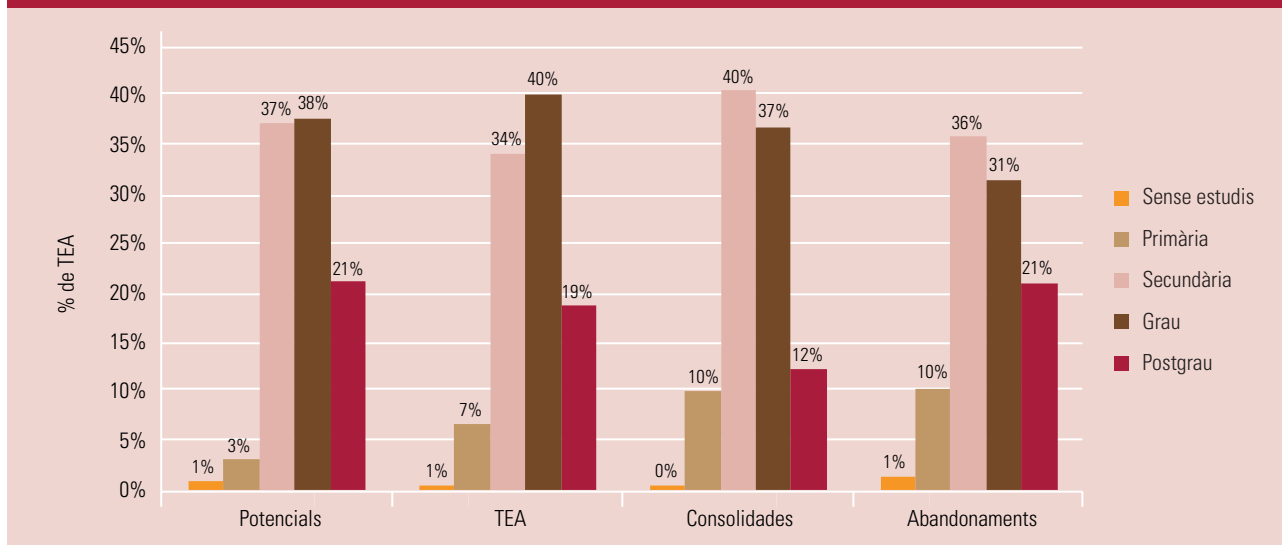
les empreses de creació recent (TEA) ha estat, en opinió dels enquestats, molt superior a Catalunya i Espanya que en el conjunt de països d'alts ingressos.

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

#### 4.2. Nivell de formació de l'emprenedor

El capital humà de l'emprenedor i el seu nivell d'educació formal determinen, en bona mesura, la seva capacitat d'identificar oportunitats de negoci, el grau d'encert a l'hora de prendre la decisió de crear una empresa pròpia, l'orientació d'aquesta a la innovació i al creixement i la implementació de l'estratègia

Gràfic 4.8. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya el 2021



triada. En suma, el capital humà de l'emprenedor és un dels factors determinants clau de la qualitat de l'emprenedoria i, per tant, de l'empresa creada. Les recerques assenyalen que, en entorns amb informació incompleta i incertesa, com solen produir-se en crear una nova empresa, el nivell d'estudis té un valor important com a senyal d'habilitat productiva i d'encert en la presa de decisions. En suma, el coneixement previ adquirit exerceix un paper molt rellevant en el desenvolupament i qualitat del projecte de l'emprenedor i de l'empresa creada.

En el Gràfic 4.8 es pot veure com es distribueixen els diversos grups de persones emprenedores catalanes segons el seu nivell d'educació. El 2021 el 93% dels empresaris en fase inicial tenen estudis secundaris o superiors i un 59% estudis de grau o de postgrau. En el cas dels empresaris establerts, aquest últim percentatge és deu punts percentuals inferior al dels TEA.

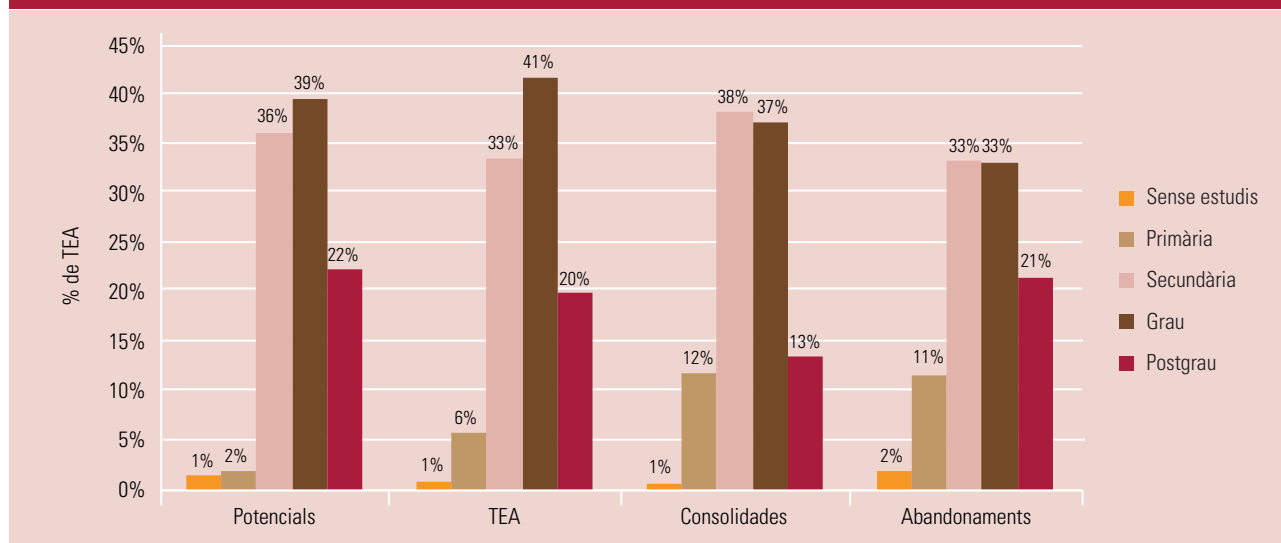
Els resultats obtinguts a la demarcació de Barcelona són similars als del conjunt de Catalunya (Gràfic 4.9). La diferència més rellevant és el major pes que a Barcelona tenen els emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (dos punts percentuals superior al conjunt de Catalunya). Contràriament,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

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

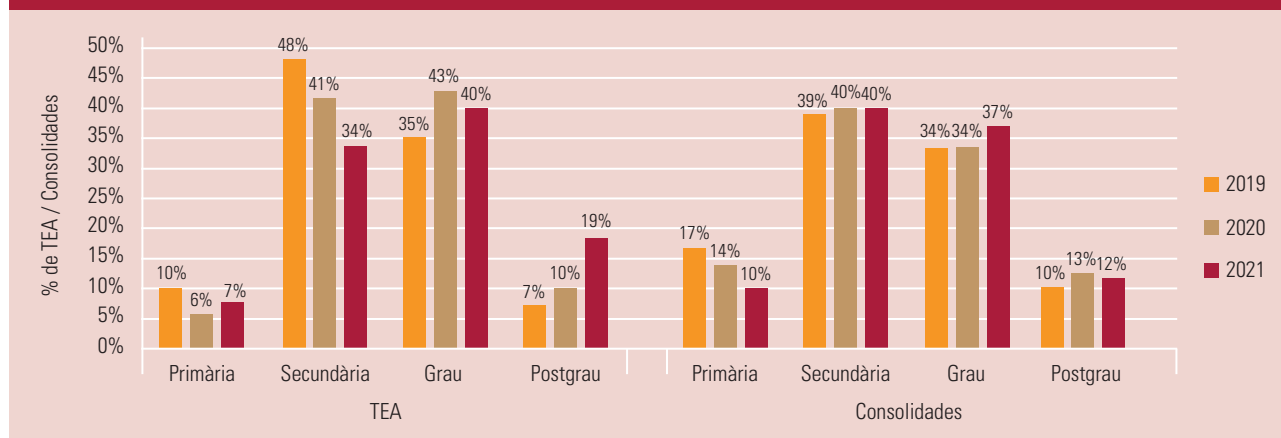
Complementàriament a l'anterior, en el Gràfic 4.11 es pot veure l'evolució històrica i la comparació internacional de la proporció de les persones emprenedores en fase inicial (TEA) amb estudis superiors (grau i postgrau). L'augment que s'ha produït el 2020 i el 2021 de la proporció d'empresaris en fase inicial amb estudis superiors deixa aquest indicador només cinc punts per sota del corresponent al conjunt de països d'alts ingressos.



Gràfic 4.9. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona el 2021



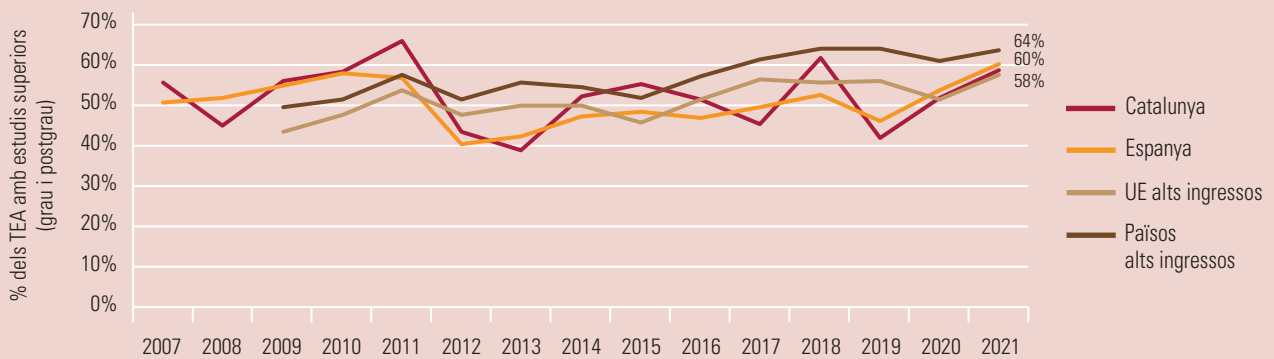
Gràfic 4.10. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya en el període 2019-2021



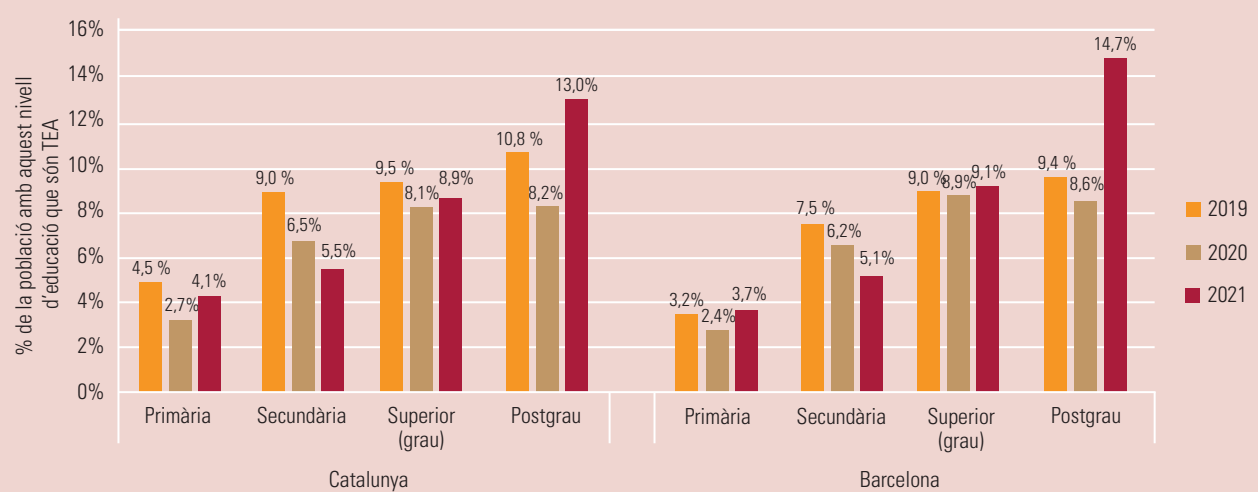
Una manera alternativa d'analitzar el nivell d'educació formal de les persones emprenedores en fase inicial és per mitjà de l'índex TEA específic de cada col·lectiu. Aquest és igual a la proporció que, sobre la població adulta d'un determinat nivell de formació, representen els que han iniciat un projecte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

Complementàriament a aquesta anàlisi dels índexs TEA segons el nivell de formació, en el Gràfic 4.13 es compara l'evolució d'aquests amb Espanya i amb els països d'alts ingressos, per als dos nivells d'educació superior. En el cas del grau s'observa que el 2021 aquest indicador queda a Catalunya gairebé tres punts per sota del corresponent al conjunt de països d'alts ingressos i dos punts per sobre d'Espanya. En el cas del postgrau, i gràcies a l'important augment que a Catalunya es produeix el 2021, l'indicador pràcticament s'igualava al dels països d'alts ingressos i és gairebé dos punts percentuals superior a Espanya.

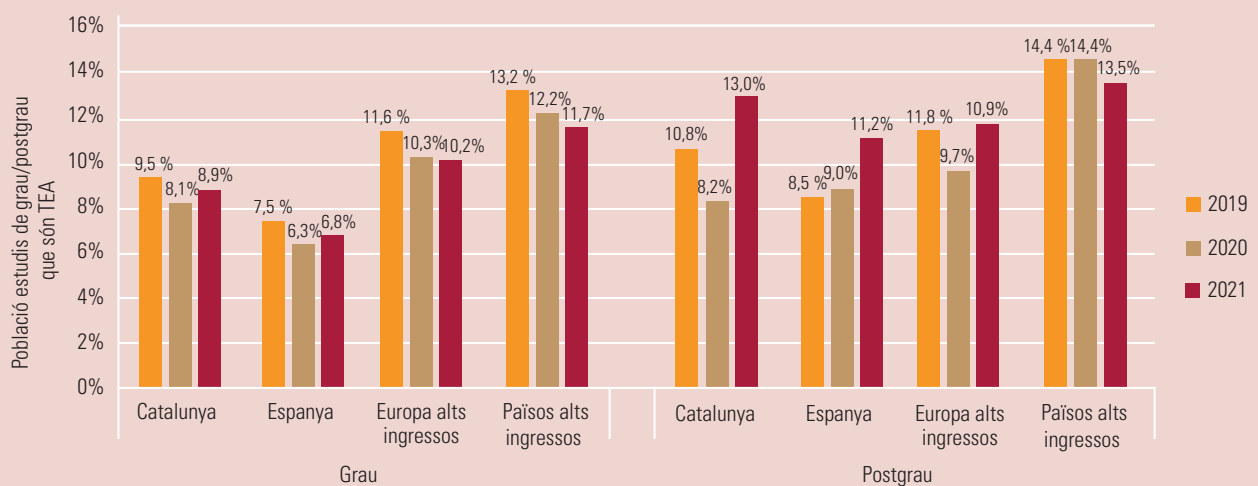
Gràfic 4.11 Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021



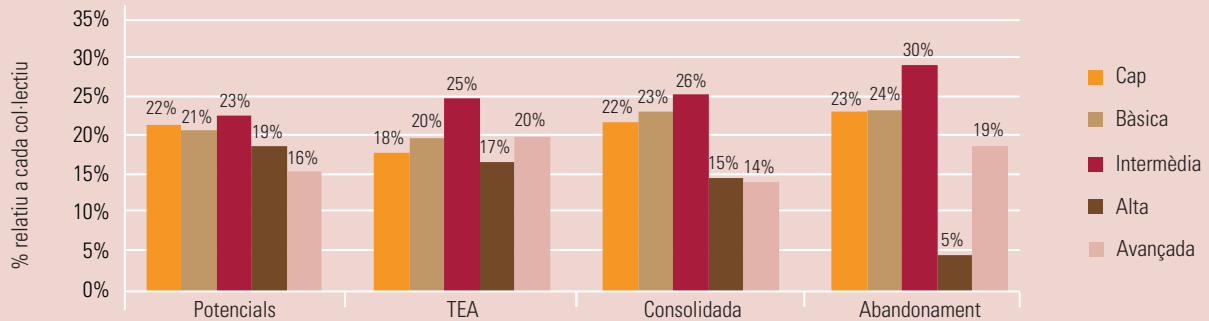
Gràfic 4.12. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2019-2021



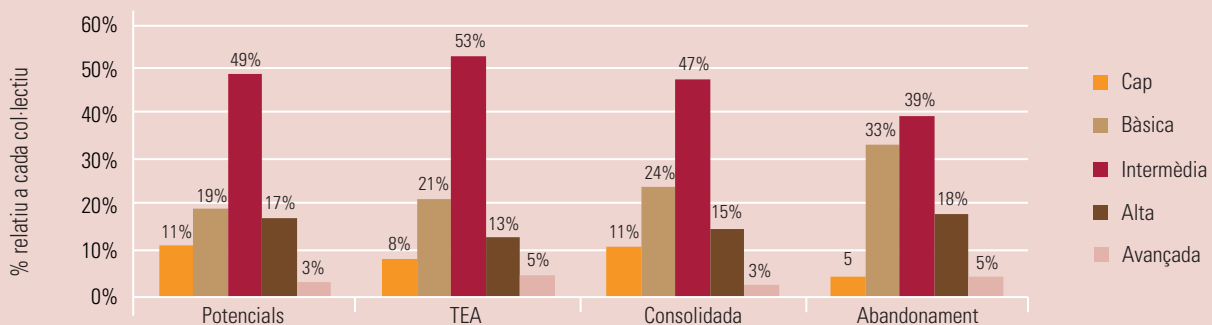
Gràfic 4.13. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2019-2021



Gràfic 4.14. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021, segons si disposen d'educació específica per emprendre



Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021, segons com classificaria els seus coneixements en temes financers



A continuació ens referim també a la formació específica per emprendre (formació en creació d'empreses, funció directiva, etc.) que han rebut els que s'han identificat com a emprenedors potencials, en fase inicial, consolidats o abandonaments (Gràfic 4.14.). El col·lectiu que declara estar més ben format en temes d'emprenedoria són els emprenedors en fase inicial TEA (62%, suma dels nivells intermedi, alt i avançat) i els abandonaments són els que mostren un indicador menor (54%). En el Gràfic 4.15 es resumeixen les respostes donades pels diversos col·lectius d'empresaris a la pregunta sobre com qualificaria els seus coneixements en temes financers. Aquí la suma de respostes dels nivells intermedi, alt i avançat torna a ser superior a TEA (71%), i també correspon la menor a abandonaments (61%).

### 4.3. Distribució per edat

En els dos primers apartats d'aquest capítol hem analitzat el perfil motivacional i educatiu dels emprenedors catalans. A fi de caracteritzar l'emprenedoria, també és important considerar l'edat de les persones involucrades en el procés. Les persones joves solen disposar de menys recursos i experiència que les persones de més edat. Ara bé, els joves acostumen a disposar de més entusiasme i energia a l'hora d'iniciar un negoci, així com a tenir menys responsabilitats que els limitin la capacitat d'assumir riscos. A mesura que passa el temps, les persones desenvolupen més coneixements i acumulen més experiència, factors que poden facilitar la identificació i explotació d'oportunitats.

Els resultats de l'enquesta a la població adulta catalana del projecte GEM el 2021 mostren que l'edat mitjana dels emprenedors és diferent segons la fase del procés emprenedor en què es troba la persona. En aquest

sentit, la mitjana dels emprenedors potencials és de 39 anys, mentre que la dels que estan en fase inicial (TEA) és de 43 anys i la dels que es troben en fase consolidada arriba als 51 anys (Taula 4.1). Per la seva banda, les persones que han abandonat un negoci en l'últim any tenen 45 anys de mitjana. Així doncs, l'edat mitjana és menor en els que es plantegen iniciar un negoci que els que fa un temps que estan involucrats en el seu projecte o els que l'abandonen.

Pel que fa a la província de Barcelona, els resultats indiquen que l'edat mitjana dels emprenedors el 2021 és molt similar a la del conjunt de Catalunya (Taula 4.2). Les mitjanes dels emprenedors potencials, en fase inicial i consolidats són les mateixes (39, 43 i 51 anys, respectivament), mentre que la dels que abandonen és inferior en un any (44 anys).

Si tenim en compte l'edat i el gènere dels emprenedors, obtenim la distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya l'any 2021 (Taula 4.3). S'observa que l'edat mitjana de les dones tendeix a ser inferior a la dels homes en totes les fases del procés emprenedor, excepte en l'etapa dels consolidats, que són iguals. Així, en la fase de l'emprenedoria potencial les dones tenen 38 anys

Taula 4.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidat	Abandonaments
<b>Mitjana</b>	39	44	42	43	51	45
Desviació estàndar	12	12	11	11	11	15
Percentil 05	22	24	24	24	29	22
Mediana	39	44	41	43	54	50
Percentil 95	60	63	60	61	64	64

Taula 4.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021

	Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidat	Abandonaments
<b>Mitjana</b>	39	44	42	43	51	44
Desviació estàndar	13	12	11	12	11	15
Percentil 05	22	24	24	24	29	22
Mediana	36	44	43	43	53	49
Percentil 95	61	63	60	61	64	64

Taula 4.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2021

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidat	Abandonaments
<b>Dones</b>	<b>Mitjana</b>	38	41	40	40	51	45
	Desviació estàndar	11	11	10	10	12	15
<b>Homes</b>	<b>Mitjana</b>	40	46	43	45	51	46
	Desviació estàndar	13	12	12	12	11	14

enfrent dels 40 anys dels homes, en l'etapa naixent les dones tenen 41 anys de mitjana per 46 dels homes i en la fase nova les edats són de 40 enfront de 45 anys per a dones i homes, respectivament. En el grup dels que abandonen les mitjanes són de 45 i 46 anys. No hi ha diferències en el grup d'emprenedors consolidats, ja que l'edat mitjana de dones i homes en aquest col·lectiu és de 51 anys.

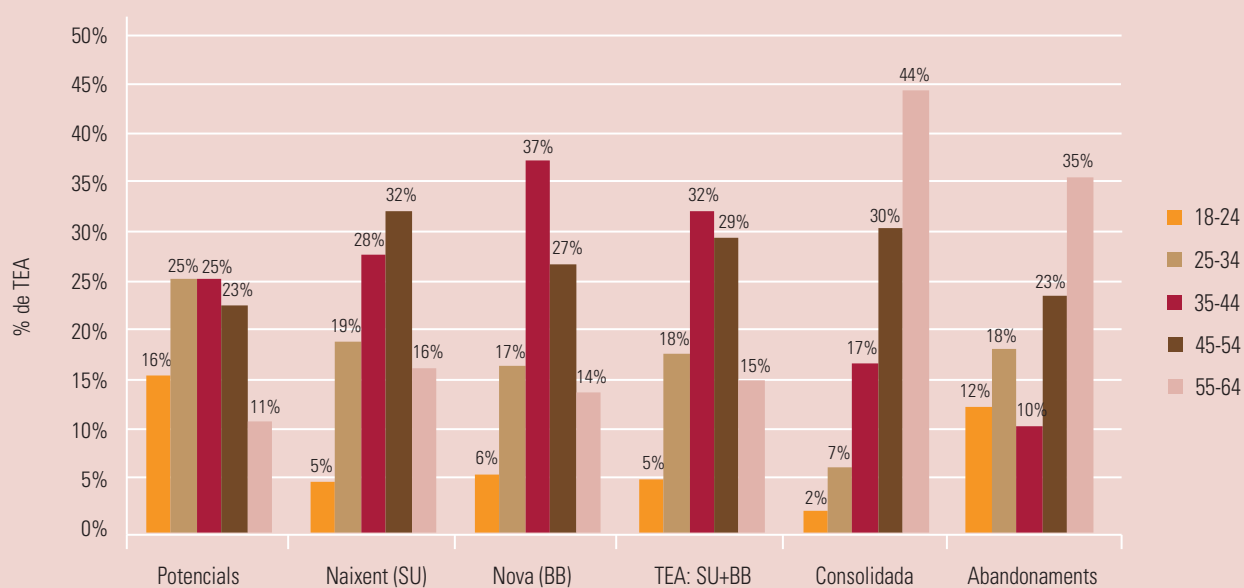
Els resultats obtinguts a la província de Barcelona són similars, tot i que les diferències entre dones i homes són una mica menors (Taula 4.4). Les diferències d'edat són d'un any en emprenedors potencials (38 anys en dones i 39 en homes) i en consolidats (50 enfront de 51). En el grup d'emprenedors nous les dones tenen de mitjana dos anys menys (41 enfront de 43) i en el de naixents tres anys menys (42 enfront de 45).

A continuació analitzem la distribució dels diversos col·lectius emprenedors catalans el 2021 per cinc grups d'edat (Gràfic 4.16). Igual que en anys anteriors, les persones joves tendeixen a estar més concentrades en les fases inicials del procés emprenedor, mentre que les persones de més edat predominen en les fases més avançades. Així, a la franja de 18-24 anys hi destaca el pes dels emprenedors potencials (els joves d'aquest tram d'edat representen el 16% del total de potencials, per sobre dels percentatges en qualsevol dels altres col·lectius emprenedors). També en el tram de 25-34 anys hi destaquen els potencials (25%). En el grup de

Taula 4.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona el 2021

		Potencials	Naixents	Nous	En fase inicial	Consolidat	Abandonaments
<b>Dones</b>	<b>Mitjana</b>	38	42	41	42	50	44
	Desviació estàndar	12	11	10	11	12	15
<b>Homes</b>	<b>Mitjana</b>	39	45	43	44	51	44
	Desviació estàndar	13	12	12	12	10	15

Gràfic 4.16. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021

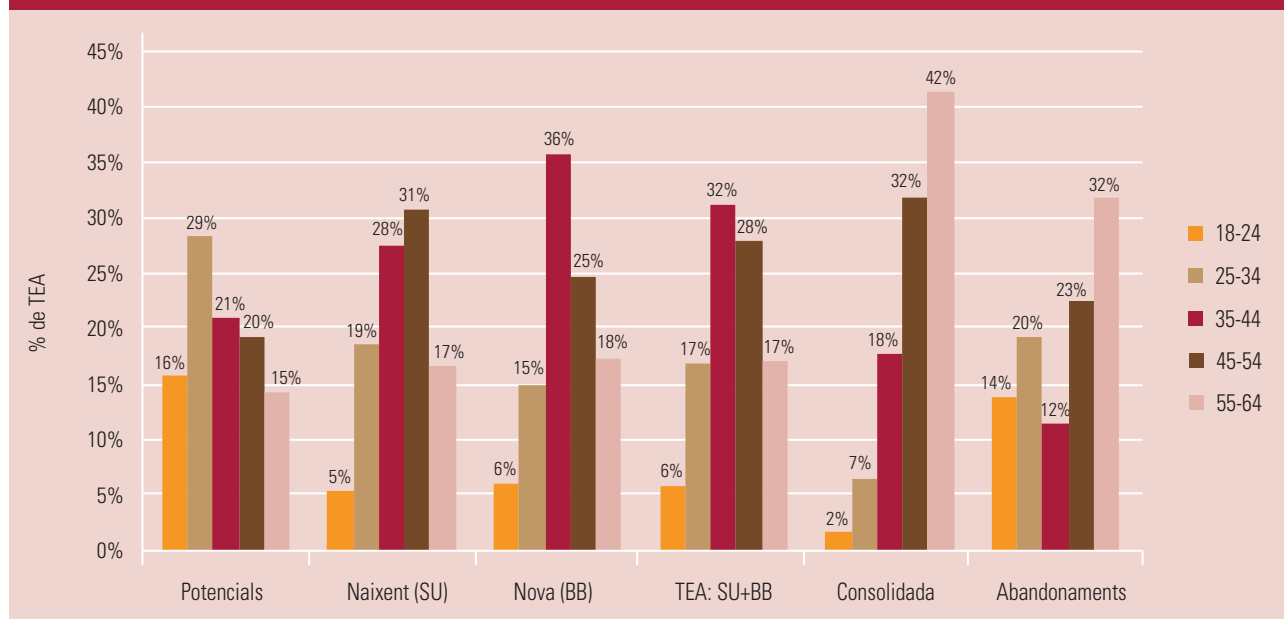


35-44 anys hi ha proporcionalment més emprenedors nous (37%). A la franja de 45-54 anys hi destaquen els naixents (32%) i els consolidats (30%). Finalment, en el tram de 55-64 anys hi predominen els consolidats (44%) i els abandonaments (35%) per sobre dels altres col·lectius emprenedors.

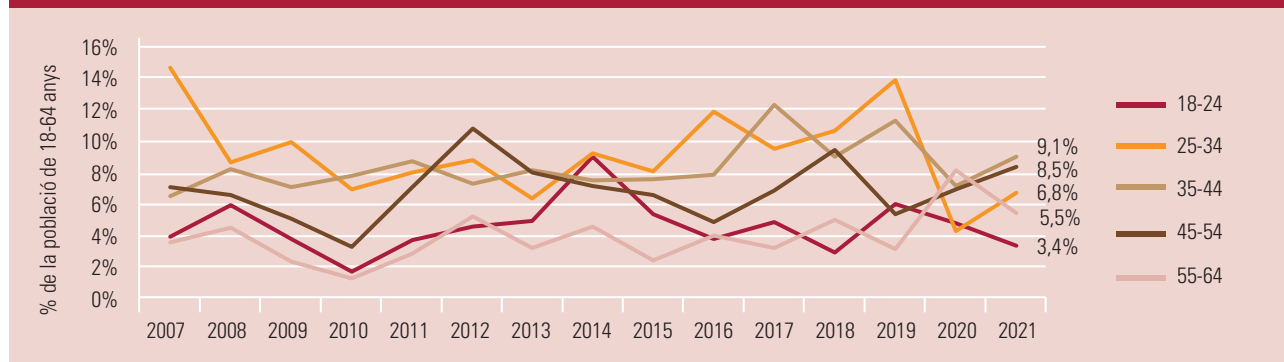
Aquests patrons són semblants a la circumscripció de Barcelona (Gràfic 4.17). En concret, en el grup d'emprenedors potencials barcelonins els que tenen 18-24 anys són un 16%, mentre que en els altres col·lectius tenen un pes inferior. El tram d'edat 25-34 anys suposa un 29% dels potencials, clarament per sobre del pes que té aquest grup en la resta dels col·lectius. Els individus de 35-44 anys suposen un 36% dels emprenedors nous. En el grup de 45-54 anys hi destaquen de nou els naixents (31%) i els consolidats (32%). Finalment, el tram de 55-64 anys representa un 42% dels consolidats i un 32% dels abandonaments.

Passem a analitzar en quin segment d'edat la població és més propensa a emprendre. Amb aquest objectiu es presenten els valors de l'índex TEA en cadascun dels cinc trams d'edat (Gràfic 4.18). El 2021 hi

Gràfic 4.17. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021



Gràfic 4.18. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2007-2021



ha una recuperació de la TEA en els trams d'edat intermedis (25-34, 35-44 i 45-54 anys), després de les disminucions que es van produir el 2020 com a conseqüència de la pandèmia i que van fer que el tram d'edat de 55-64 anys fos el que tingués una major TEA, una cosa que no havia passat en tota la sèrie del 2007 al 2019. En aquest sentit, el 2020 va haver-hi un descens brusc de la TEA del grup de 25-34 anys (del 14,0% al 4,4%), però el 2021 ascendeix fins al 6,8%. Així mateix, la TEA dels que tenen entre 35 i 44 anys va disminuir el 2020 (de l'11,4% al 7,3%), mentre que el 2021 repunta fins al 9,1% i se situa com a grup d'edat amb major TEA, igual que va passar en períodes anteriors, com per exemple en 2014-2016 i en 2018-2019. En el tram d'edat de 45-54 anys també augmenta la TEA, que passa del 7,0% al 8,5%, per la qual cosa se situa en segon lloc amb una major TEA dels cinc grups d'edat. Les disminucions de la TEA es produeixen el 2021 en els grups de menor i major edat: en el tram de 18-24 anys passa del 4,9% al 3,4%, i en el de 55-64 anys descendeix del 8,3% al 5,5%, tornant a uns nivells semblants als que ha tingut al llarg de la sèrie històrica.

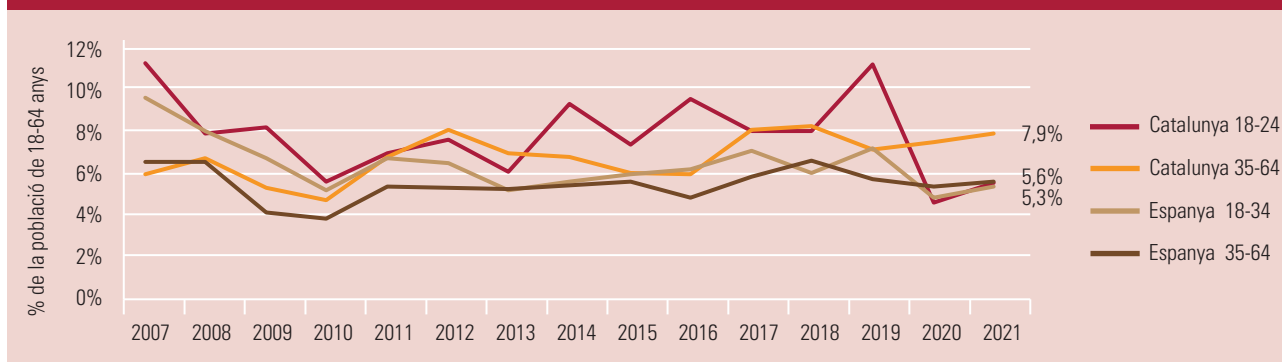
Seguidament analitzem l'evolució de l'índex TEA segons dos grans grups d'edat dels emprenedors (18-34 i 35-64 anys). El 2021 s'observa un augment de la TEA de tots dos grups d'emprenedors a Catalunya. En concret, l'índex creix del 4,6% al 5,5% en els joves emprenedors i del 7,5% al 7,9% en els madurs (Gràfic 4.19). Després que en el període 2014-2016 la TEA dels joves catalans estigués clarament per sobre de la dels madurs, totes dues taxes es van igualar en 2017-2018, i el 2019 els joves tornaven a assolir una taxa superior a la dels madurs. Com a probable conseqüència de la pandèmia, el 2020 la TEA dels joves es va desplomar, però el 2021 comença a recuperar-se. En canvi, la TEA dels madurs s'ha mantingut més estable al llarg del temps, i tant el 2020 com el 2021 ha pujat quatre punts percentuals cada any.

A Espanya, la TEA dels madurs el 2021 augmenta 0,3 punts percentuals (del 5,3% al 5,6%) i continua sent inferior a la que s'observa a Catalunya, tal com s'ha anat esdevenint en gairebé tota la sèrie temporal. En el col·lectiu de joves espanyols l'augment és de 0,5 punts, i per aquest motiu la TEA assolida a Espanya en el grup de joves continua sent similar a la de Catalunya, tot i que el 2021 és dues dècimes per sota.

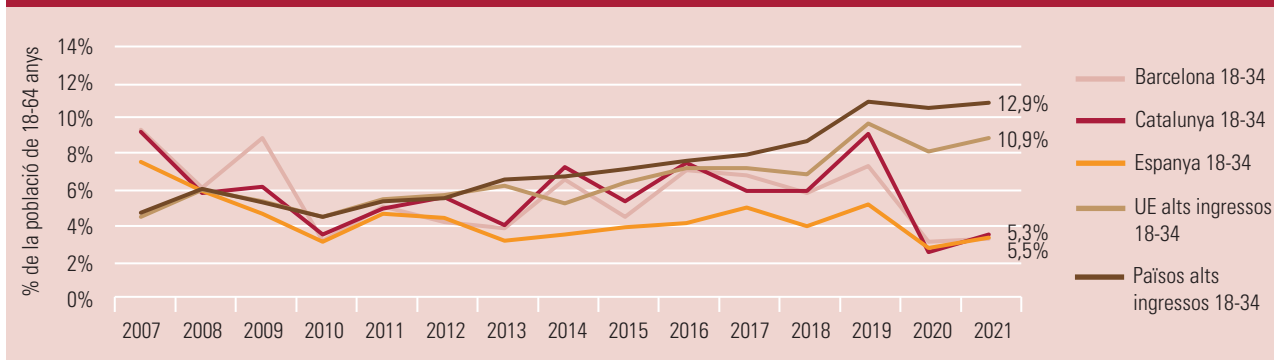
Analitzem ara la TEA dels joves catalans (18-34 anys). El 2021 els resultats indiquen que la propensió emprenedora d'aquest grup a Catalunya és del 5,5% (Gràfic 4.20). La TEA dels joves barcelonins se situa en el 5,3%, i el mateix valor s'obté com a mitjana espanyola. En canvi, a Europa aquest indicador assoleix el 10,9%. Als països d'alts ingressos a nivell mundial la TEA és especialment alta, situant-se en el 12,9%.

Així doncs, l'esclatxa que es va obrir el 2020 es manté el 2021. De fet, el 2019 la TEA dels joves a Catalunya era de l'11,1%, només sis dècimes menys que la TEA dels joves als països europeus amb més ingressos. Ara bé, el 2020 va haver-hi un descens generalitzat d'aquest indicador i la caiguda de la TEA dels joves a Catalunya

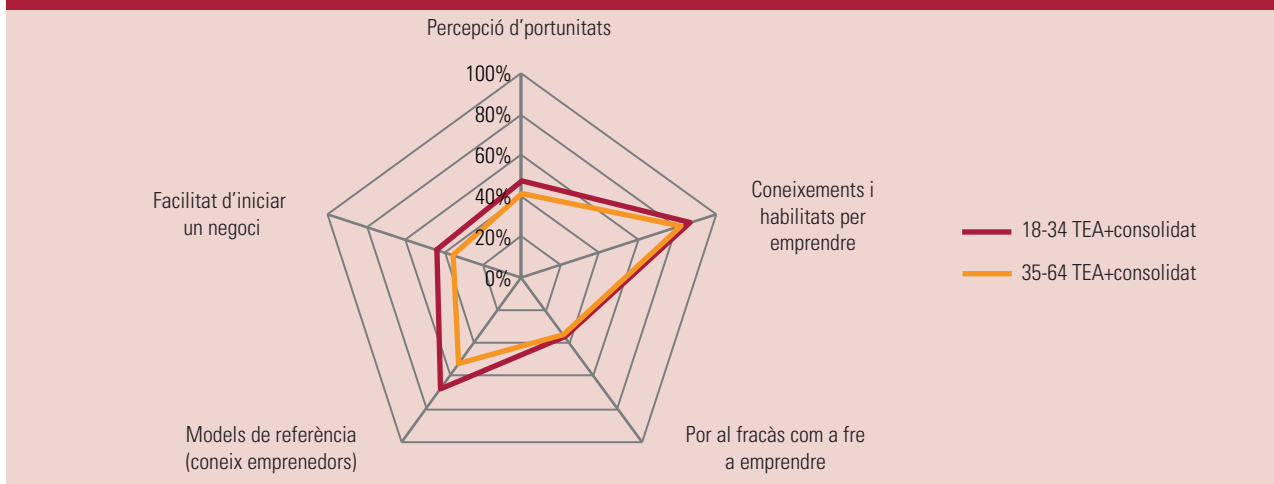
Gràfic 4.19. Evolució índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64 anys) a Catalunya i Espanya en el període 2007-2021



Gràfic 4.20. Evolució índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2007-2021



Gràfic 4.21. Percepcions i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat



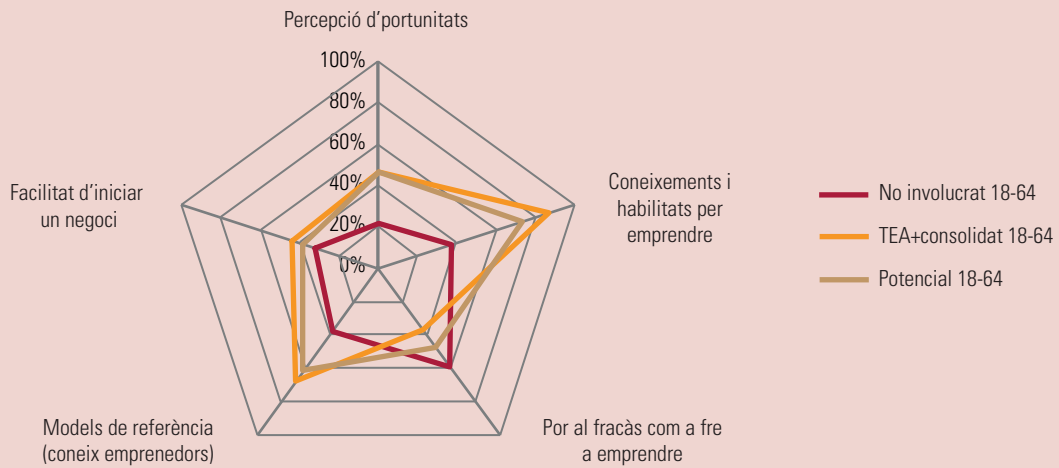
va ser clarament superior al descens observat als països avançats (gairebé sis punts enfront d'1,5 punts a Europa).

Per completar l'anàlisi sobre l'edat, compararem les percepcions dels emprenedors en fase inicial (TEA) i els consolidats segons els dos principals grups d'edat (18-34 anys enfront de 35-64 anys). Els resultats mostren que les percepcions dels emprenedors joves estan per sobre de les dels madurs en tots els indicadors, tot i que les diferències no són gaire grans (Gràfic 4.21). Cal destacar que els joves manifesten en major mesura que coneixen altres emprenedors (68% del total d'emprenedors joves enfront del 53% del total d'emprenedors madurs). També declaren que hi ha una major facilitat per iniciar un negoci (44% enfront de 35%).

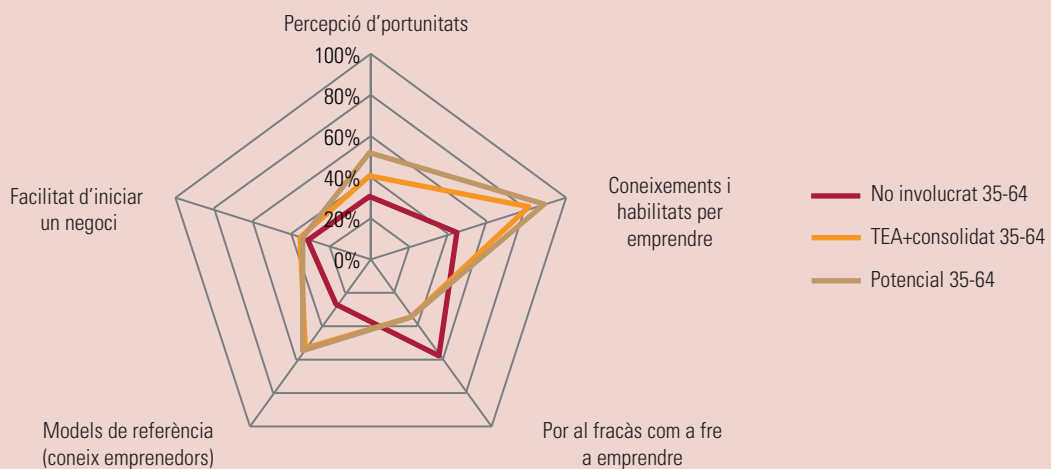
Les diferències són més grans si comparem els involucrats en el procés emprenedor amb els qui no ho estan segons els dos grups d'edat. En el grup de persones d'edat jove (18-34 anys), els emprenedors potencials i actuals (incloent-hi els de fase inicial (TEA) i consolidats) manifesten en major mesura que els no involucrats que disposen d'habilitats per emprendre, perceben oportunitats en l'entorn i coneixen altres emprenedors (Gràfic 4.22). Les diferències oscil·len entre 20 i 40 punts percentuals. En el col·lectiu de joves no involucrats en el procés emprenedor, existeix una major por al fracàs com a fre per emprendre. Comparant els joves invo-



Gràfic 4.22. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat jove (18-34 anys) a Catalunya



Gràfic 4.23. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat madura (35-64 anys) a Catalunya



lucrats, els que estan en fase inicial o avançada tenen una major autoeficàcia i més models de referència que els que són emprenedors potencials

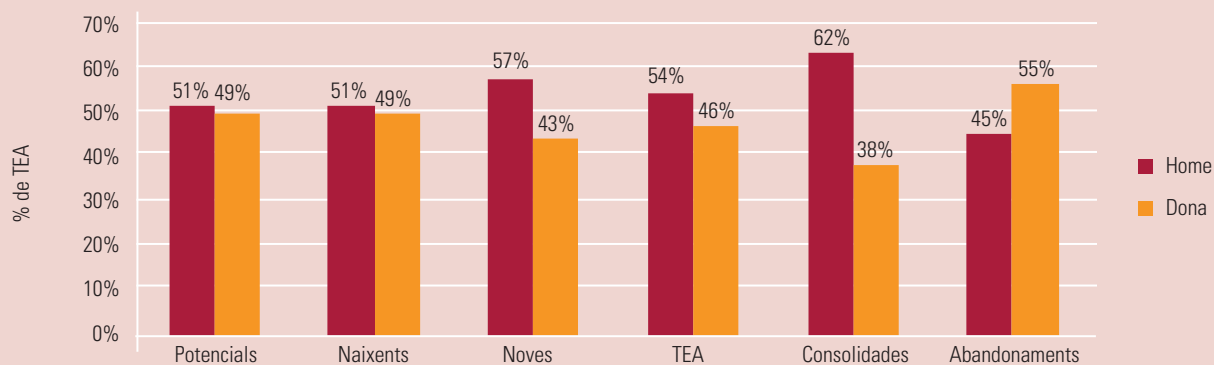
Pel que fa al grup dels emprenedors d'edat entre 35 i 64 anys, els resultats són força similars en el sentit que els que preveuen endegar un negoci i els que ja ho han fet obtenen majors percentatges en aquests indicadors en comparació amb les persones no involucrades (Gràfic 4.23). Tanmateix, es pot destacar que els emprenedors potencials són els que mostren percentatges més alts en aquestes variables relatives a les percepcions i aptituds, superant els emprenedors actuals en oportunitats percebudes i en habilitats per emprendre. Les persones madures no involucrades en el procés emprenedor també declaren una menor autoeficàcia i més por al fracàs que les involucrades, la qual cosa explica en bona part que no hagin decidit emprendre un projecte empresarial.

#### 4.4. Distribució per gènere

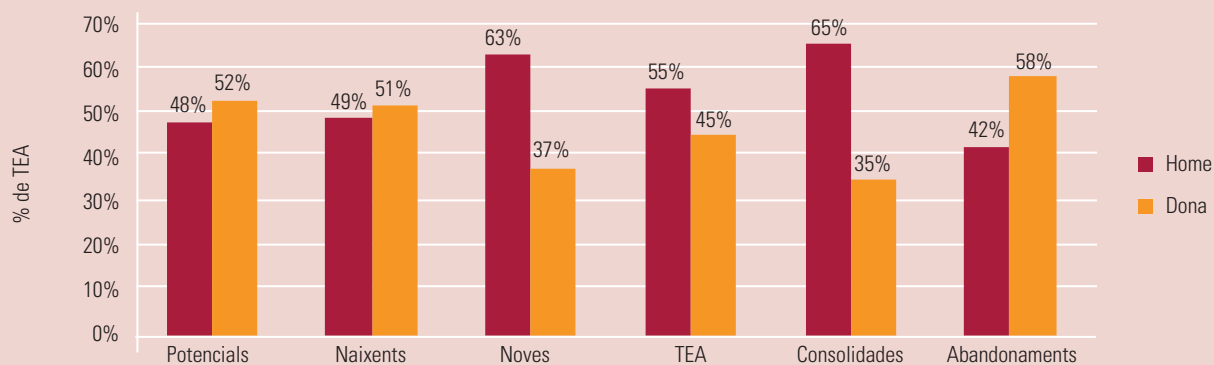
La propensió a crear noves empreses ha estat tradicionalment més alta en els homes que en les dones. En el context català, aquesta és una realitat que encara persisteix avui dia quan es compara la participació masculina i femenina al llarg del procés de creació d'empreses, si bé en els darrers anys les diferències s'estan reduint. Els resultats de l'enquesta a la població adulta del projecte GEM l'any 2021 indiquen que el percentatge d'homes emprenedors continua sent superior al de les dones emprenedores en pràcticament totes les fases del procés (Gràfic 4.24). En el cas dels emprenedors consolidats és on hi ha una major diferència de percentatges, ja que les dones són el 38% enfront del 62% dels homes. En l'emprenedoria en fase inicial (TEA) el diferencial és menor: hi ha un 46% de dones i un 54% d'homes. En canvi, en el col·lectiu de potencials les proporcions són gairebé les mateixes (51% d'homes enfront de 49% de dones), la qual cosa permet pensar que el percentatge d'emprenedores pot augmentar en el futur en les següents fases del procés. No obstant això, també cal assenyalar que en el col·lectiu d'abandonaments el percentatge de dones és força superior al d'homes (55% enfront de 45%), la qual cosa pot estar indicant que s'enfronten a uns majors desafiaments que els homes.

A la província de Barcelona els resultats suggereixen una major presència femenina (Gràfic 4.25). Així, en dos col·lectius el percentatge de dones és lleugerament superior al dels homes. Es tracta de les emprenedores potencials, un 52% del total, i les naixents, que són el 51%. Per contra, hi ha una proporció clarament

Gràfic 4.24. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021



Gràfic 4.25. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021



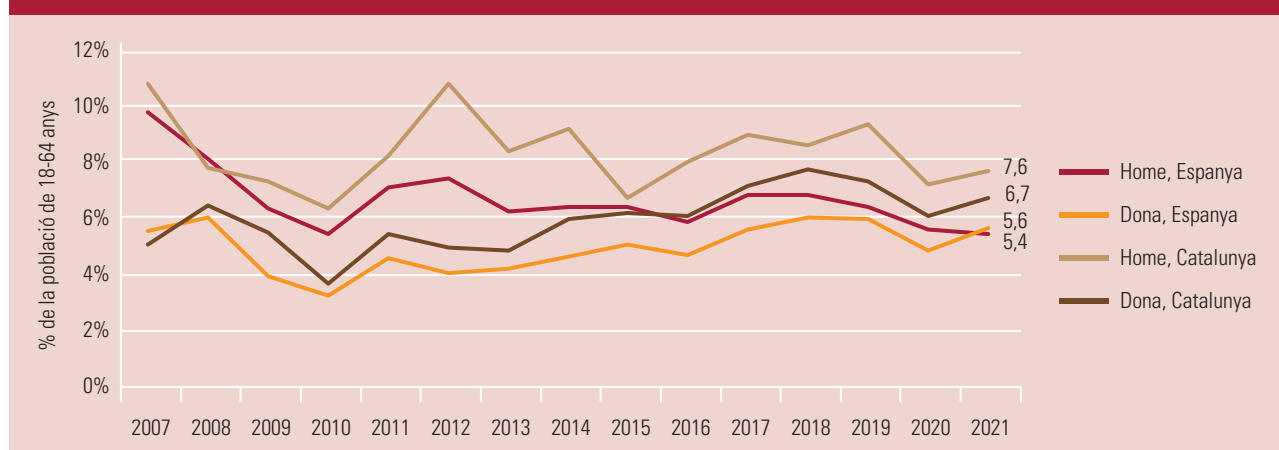
superior d'homes en emprenedors nous (63% enfront de 37%), la qual cosa provoca que en el col·lectiu d'emprenedors en fase inicial (TEA) els homes siguin el 55% i les dones el 45%. Finalment, les emprenedores barcelonines en fase consolidada són el 35% i les que abandonen el negoci un 58%.

A continuació analitzem els valors de l'índex TEA per gènere. Els resultats a Catalunya mostren que el diferencial entre homes i dones s'ha reduït el 2021: la TEA dels homes està en el 7,6% i la de les dones en el 6,7% (Gràfic 4.26). Després de la disminució del 2020 pels efectes de la pandèmia en tots dos casos, la TEA creix el 2021, sent aquest augment una mica més gran en les dones (0,7 punts percentuals) que en els homes (0,4 punts). Amb una perspectiva temporal més àmplia, s'observa que la TEA femenina havia estat gairebé sis punts percentuals per sota de la masculina el 2012. La tendència va ser creixent des del 2013 fins al 2018. El 2019 i el 2020 va disminuir, tot i que amb caigudes més grans de la TEA masculina. Com hem dit, el 2021 la TEA femenina es recupera més que la masculina. A Espanya cal destacar que per primera vegada en tota la sèrie històrica la TEA femenina supera la masculina. En els últims anys la diferència s'havia anat reduint i el 2021 la TEA de dones està en el 5,6% (vuit dècimes més que el 2020) i la d'homes és del 5,4% (reduint-se dues dècimes respecte de l'any anterior).

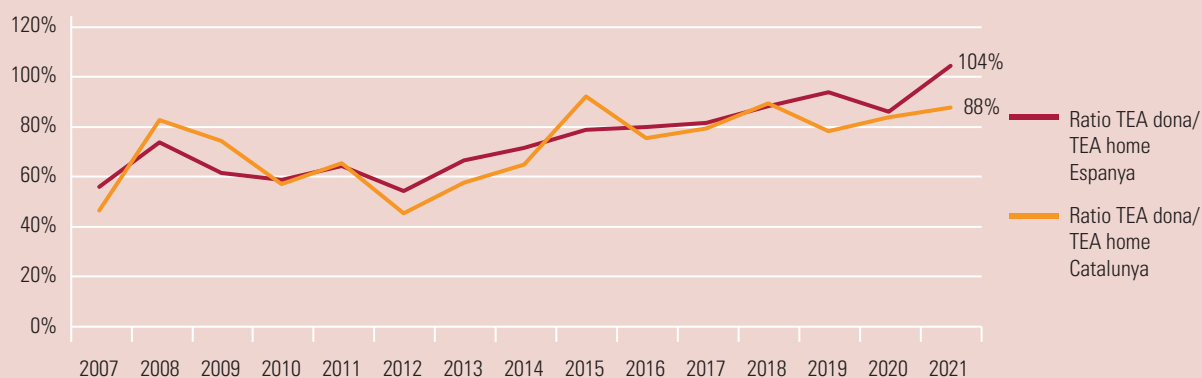
Un altre indicador que cal tenir en compte en l'anàlisi de l'emprenedoria per gènere és la ràtio TEA femenina/TEA masculina. En la mateixa línia que els resultats anteriors, aquesta ràtio augmenta a Catalunya el 2021 i se situa en el 88%, quatre punts més que el 2020 (Gràfic 4.27). Això significa que hi ha 0,88 dones emprenedores per cada home emprenedor en fase inicial (TEA). Aquesta ràtio ha anat oscil·lant en els darrers anys: va tocar fons el 2012 (45%) i seguidament es va recuperar fins a assolir un valor màxim el 2015 del 92%; el 2016 va disminuir fins al 76%, però el 2017 i el 2018 va créixer en quatre i deu punts percentuals, respectivament; el 2019 va disminuir dotze punts (del 90% al 78%), però el 2020 va tornar a créixer en sis punts i, com hem dit, el 2021 augmenta uns altres quatre punts més fins a assolir el 88%. La ràtio a Espanya se situa el 2021 en el 104%, setze punts per sobre de la mitjana catalana, després de l'esmentat augment de la TEA femenina i el descens de la masculina. Així doncs, per primera vegada en la sèrie temporal hi ha més emprenedores per cada emprenedor, concretament 1,04. La tendència d'aquesta ràtio a nivell espanyol no havia parat de créixer des del 2012, assolint un 94% el 2019. El 2020 va baixar 8 punts, però el 2021 ha augmentat amb força en divuit punts.

Centrant l'anàlisi en l'emprenedoria femenina, observem que el 2021 la TEA femenina catalana és del 6,7%, la qual cosa significa set dècimes més que l'any anterior (Gràfic 4.28). Després del descens de més d'un punt percentual el 2020 a causa de la pandèmia, enguany l'indicador es recupera. El valor d'aquesta TEA femenina

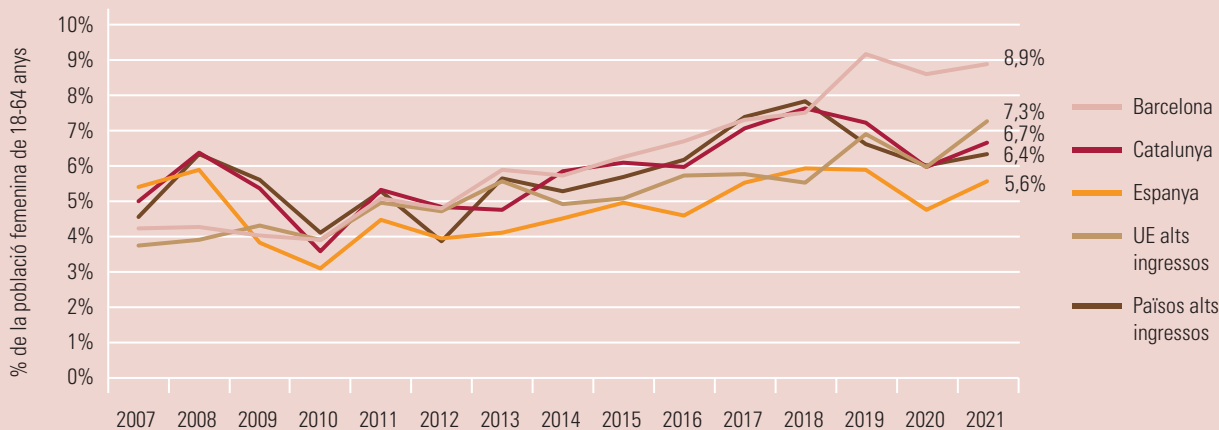
Gràfic 4.26. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2007-2021



Gràfic 4.27. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2007-2021



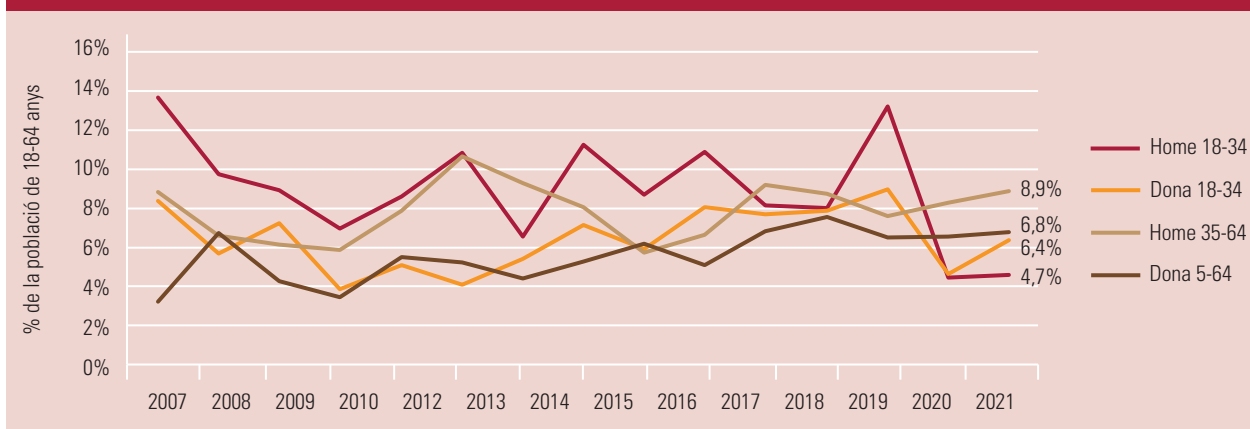
Gràfic 4.28. Evolució TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2007-2021



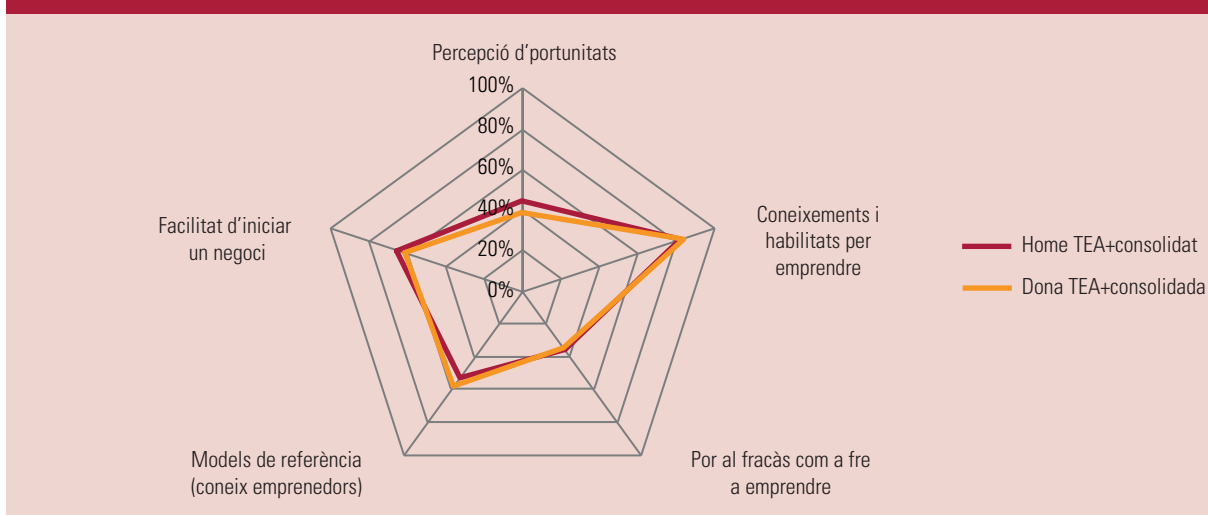
a Barcelona també ha augmentat en aquest últim any, tot i que menys que la catalana, ja que passa del 6,1% al 6,4%. La TEA femenina a Espanya el 2021 continua sent inferior a la catalana i a la barcelonina, ja que se situa en el 5,6% després d'augmentar vuit dècimes. Aquesta tendència de recuperació es produeix també als països d'alts ingressos. Així, als països europeus, aquest indicador augmenta d'1,3 punts, passant del 6,0% al 7,3%. La TEA femenina als països d'alts ingressos augmenta menys, del 8,7% al 8,9%, si bé està a un nivell clarament superior.

Pel que fa a l'índex TEA per gènere i edat a Catalunya, els resultats estan d'acord amb els presentats anteriorment en el sentit que, després de la caiguda el 2020 per la pandèmia, el 2021 es produeix una certa recuperació (Gràfic 4.29). En concret, la TEA del grup de dones joves (18-34 anys) augmenta considerablement del 4,7% al 6,4% el 2021, després d'una forta caiguda el 2020 derivada de la pandèmia. En el grup d'homes joves la recuperació és molt menor, ja que després de l'enfonsament de l'índex el 2020 (del 13,2% al 4,5%), l'augment el 2021 és de dues dècimes, situant-se la TEA en el 4,7%. En observar la sèrie històrica, s'hi aprecia que la TEA d'homes joves tendeix a ser la més volàtil i la TEA de les dones madures (35-64 anys) sembla ser la més estable. La TEA femenina en aquest grup d'edat creix dues dècimes el 2021 i se situa en el 6,8%. La TEA masculina en edat madura augmenta sis dècimes i arriba al 8,9%, el valor més alt dels quatre grups de persones que es consideren en aquesta anàlisi.

Gràfic 4.29. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2007-2021



Gràfic 4.30. Percepcions i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya el 2021

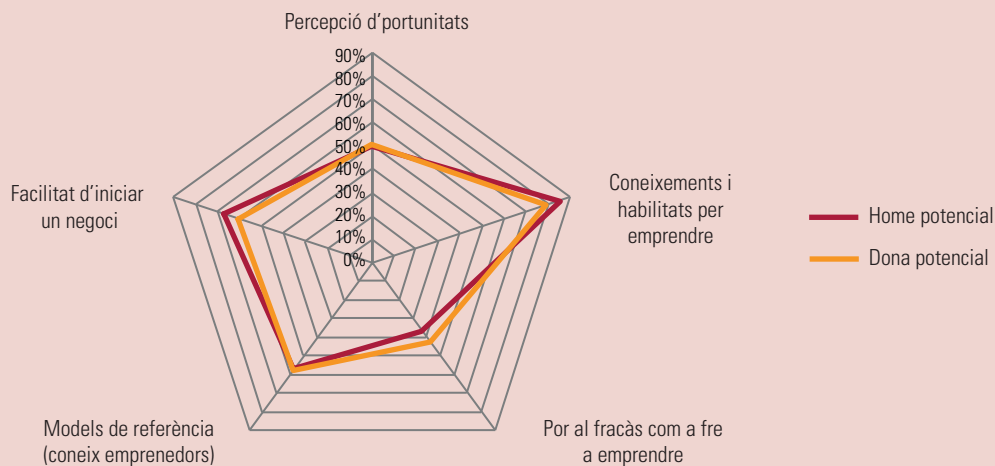


Si comparem les percepcions i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i els consolidats el 2021 segons el gènere, no s'hi aprecien grans diferències entre dones i homes (Gràfic 4.30). Cal assenyalar, no obstant això, que els homes que emprenen declaren en una proporció una mica superior que perceben oportunitats per emprendre. Per la seva banda, les dones emprenedores manifesten que coneixen altres emprenedors en una proporció lleugerament superior als homes emprenedors.

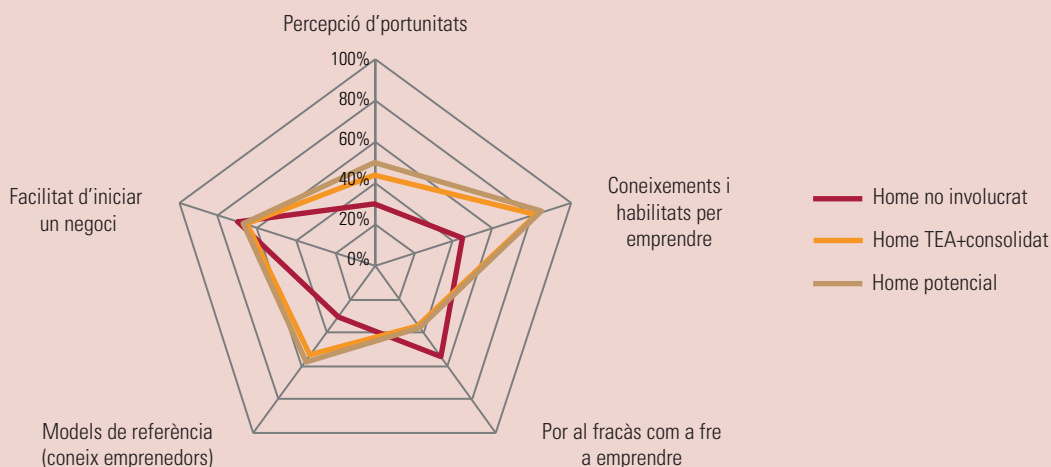
En comparar els emprenedors potencials segons el gènere, les diferències tampoc no són grans (Gràfic 4.31). En aquesta fase inicial del procés emprenedor, les dones i els homes estan gairebé igualats pel que fa a percepció d'oportunitats i coneixement d'altres emprenedors. No obstant això, les dones declaren en una proporció una mica superior tenir por al fracàs com a fre a emprendre. Els homes manifesten una autoeficàcia una mica més gran i perceben una certa major facilitat per iniciar un negoci.

Per finalitzar aquest apartat, es comparen les variables perceptuals segons el grau d'involucració en el procés emprenedor de dones i homes. Els resultats del 2021 a Catalunya indiquen que tant les unes com els altres assolixen proporcions superiors quan estan en fase potencial o actual (sigui inicial o consolidada), en comparació amb les persones que no hi estan involucrades (Gràfics 4.32 i 4.33). Els individus involucrats (tant

Gràfic 4.31. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya el 2021



Gràfic 4.32. Percepcions i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya el 2021

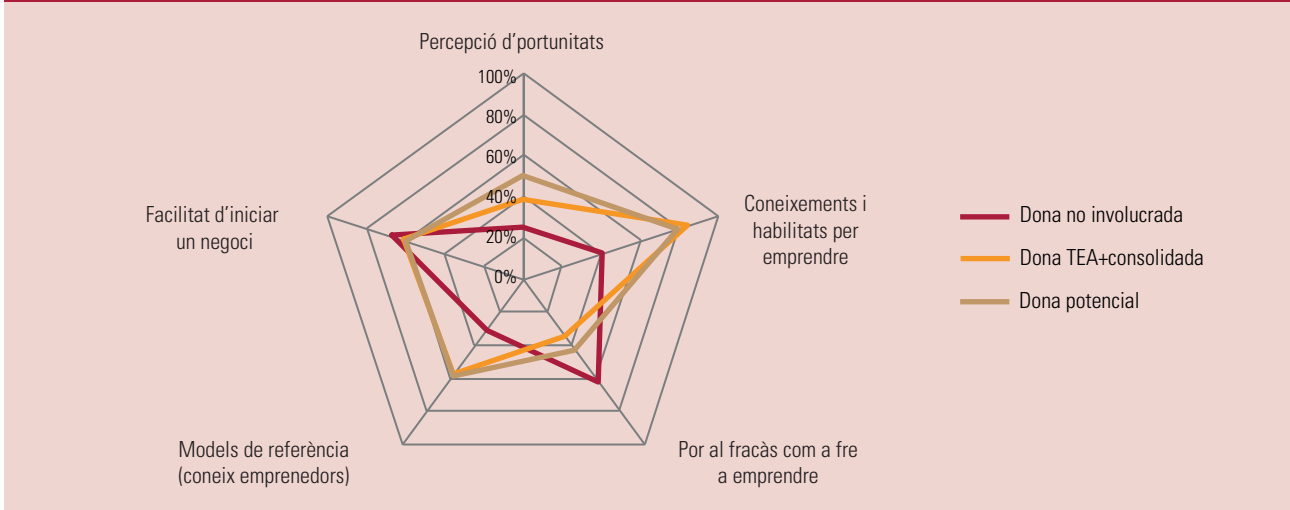


dones com homes) consideren en una major proporció que tenen coneixements i habilitats per emprendre, coneixen altres emprenedors, perceben bones oportunitats i tenen menys por al fracàs. L'únic aspecte en el qual els percentatges són similars en els no involucrats i en els involucrats és en la pregunta sobre la facilitat per iniciar un nou negoci. Ara bé, cal indicar que hi ha certes diferències segons el gènere. Així, mentre que en els homes no s'aprecien diferències importants entre potencials i actuals, en el cas de les dones sí que s'hi observen valoracions diferents. En aquest sentit, les emprenedores potencials tendeixen a percebre oportunitats en major proporció que les que estan en fase inicial o consolidada. En canvi, aquestes últimes manifesten una menor por al fracàs.

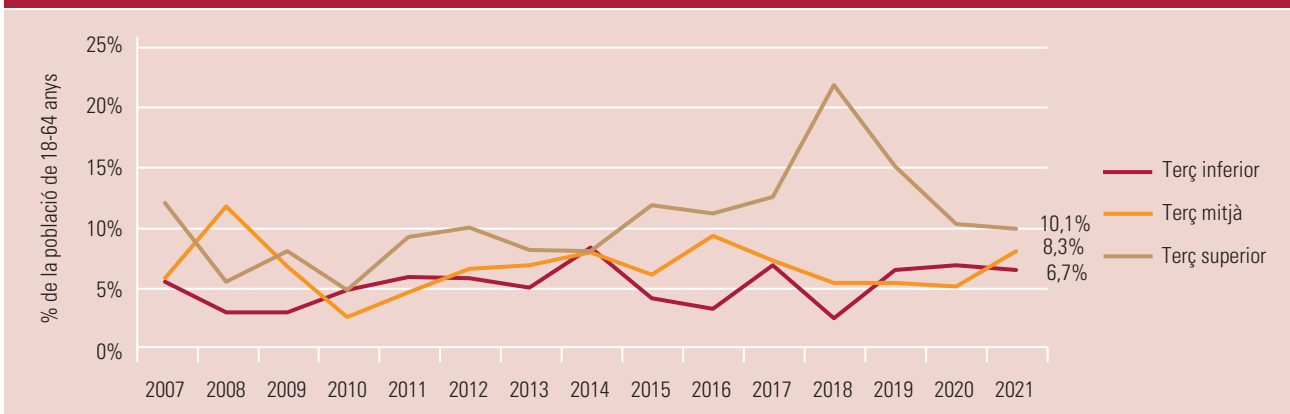
#### 4.5. Distribució per nivell de renda

El nivell de renda de la persona constitueix una altra característica de la qual el projecte GEM recull informació per ajudar a definir el perfil dels qui s'involucren en el procés emprenedor. Per realitzar la inversió inicial,

Gràfic 4.33. Percepcions i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya el 2021



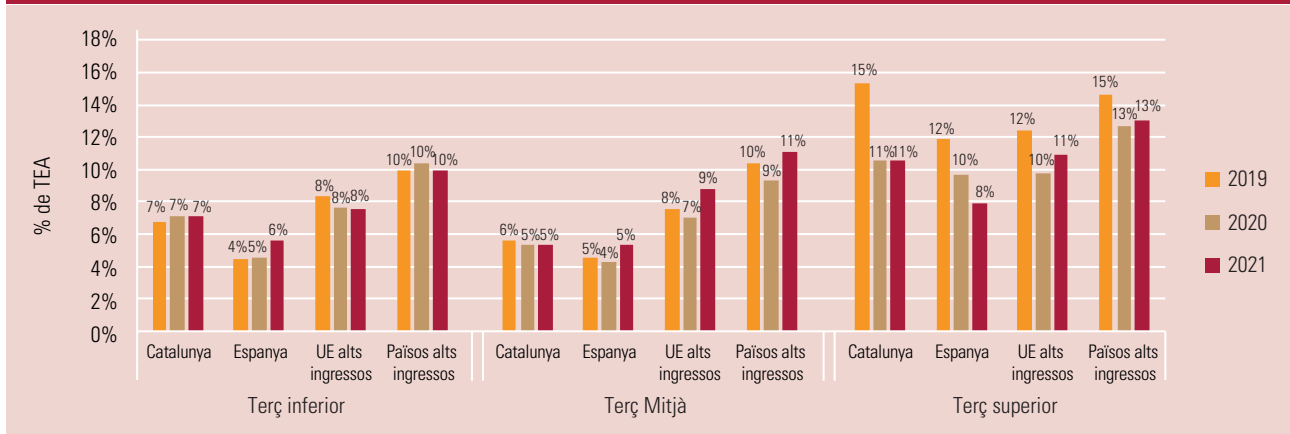
Gràfic 4.34. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2007-2021



les persones que creen una empresa solen utilitzar en major mesura els seus propis recursos que recórrer a recursos aliens. L'evidència suggereix que el nivell de renda dels emprenedors és un factor important a l'hora de decidir involucrar-se o no en la creació d'una empresa i en el seu potencial de creixement posterior (Autio i Acs, 2010).

El GEM considera tres trams de renda: inferior (0-20.000 €), mitjà (20.000-30.000 €) i superior (més de 30.000 €). A partir de l'enquesta del GEM a la població adulta catalana, es pot obtenir la TEA de la població que es troba en els trams inferior, mitjà i superior del nivell de renda en el període 2007-2021 (Gràfic 4.34). Cal assenyalar que el 2013 es va canviar la definició dels trams, amb un increment de 10.000 € per a cadascun. Aquesta modificació pot explicar, en part, la caiguda de la TEA del tram superior en aquell any 2013. En anys anteriors la TEA en aquest tram va tendir a créixer, especialment el 2018, quan el creixement va ser espectacular i va passar del 12,8% al 22,0%. El 2019, tanmateix, la TEA d'aquest terç de renda va baixar fins al 15,3%. El 2020 es va mantenir aquesta tendència decreixent i aquest indicador es va situar en el 10,5%. El 2021 el decreixement ha estat molt menor, ja que només ha perdut quatre dècimes, quedant-se en el 10,1%. A més, aquest percentatge continua estant per sobre de la TEA dels altres dos terços. El terç mitjà ha augmentat en tres

Gràfic 4.35. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos segons el nivell de renda en el període 2019-2021



punts percentuals, del 5,3% al 8,3%. En el terç inferior la TEA es queda en el 6,7% després d'un petit descens de quatre dècimes.

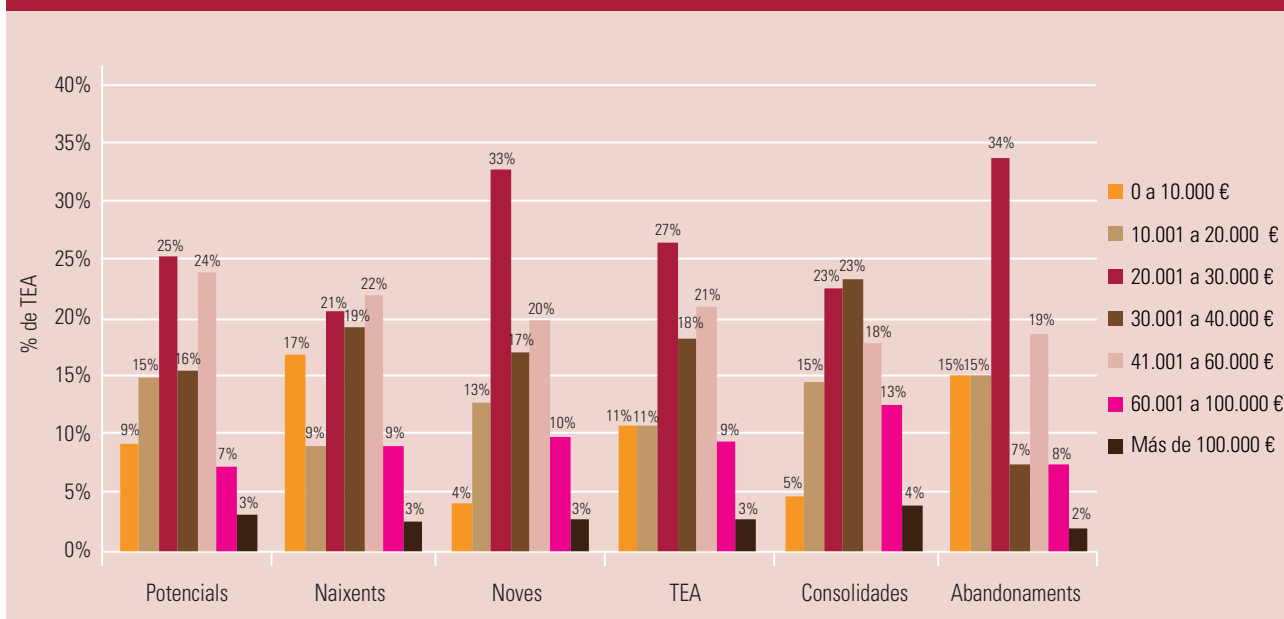
A continuació comparem l'evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos segons el nivell de renda. En general, la mitjana catalana és superior a l'espanyola i totes dues estan per sota de l'europea i la mundial. En el terç inferior els percentatges el 2021 són del 6% a Espanya, 7% a Catalunya, 8% a Europa i 10% al món. En el terç mitjà les diferències són una mica més grans: 5% tant en l'àmbit català com l'espanyol, 9% als països europeus d'alts ingressos i 11% a la resta del món. Finalment, en el terç superior Catalunya presenta una bona situació, ja que el 2021 hi ha un 11% d'emprenedors en fase inicial (TEA), al mateix nivell que a Europa i tres punts més que a Espanya i només dos punts per sota de la mitjana de la resta de països d'alts ingressos.

A partir de l'enquesta del GEM també podem analitzar la distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya atenent a set trams o nivells de renda. Els resultats de l'any 2021 mostren que entre els emprenedors potencials hi ha dos trams amb major pes, que són els que tenen una renda de 20.001 a 30.000 € (25% del total de potencials) i els que tenen entre 40.001 i 60.000 € (24% del total) (Gràfic 4.36). En el grup d'emprenedors naixents els tres nivells intermedis (20.001 a 30.000 €, 30.001 a 40.000 € i 40.001 a 60.000 €) tenen un pes similar de 21%, 19% i 22%, respectivament. El tram de menor renda (0 a 10.000 €) assoleix aquí un percentatge del 17%, el més alt de tots els col·lectius. En els emprenedors nous pesa més el tram de 20.001 a 30.000 €, amb el 33% del total. En els emprenedors consolidats els trams de 20.001 a 30.000 € i de 30.001 a 40.000 € tenen un percentatge superior a la resta (un 23%). Cal destacar que entre els consolidats hi ha un 13% que estan en el tram de 60.001 a 100.000 €, el percentatge més alt d'aquest tram en tots els col·lectius emprenedors, i que també hi ha un 4% de consolidats en el tram superior (més de 100.000 €), que igualment està per sobre del percentatge en els altres grups. Així doncs, les majors proporcions dels nivells superiors de renda es troben en el grup d'emprenedors consolidats.

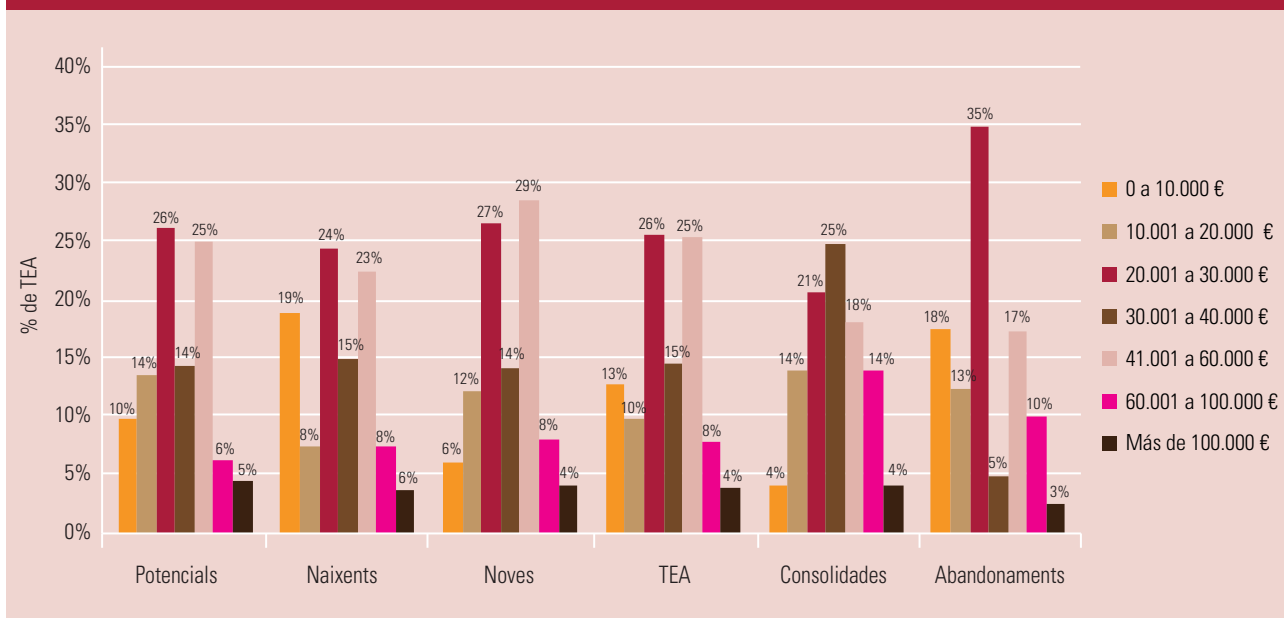
La situació a Barcelona és similar a la de Catalunya (Gràfic 4.37). No obstant això, es pot destacar que el percentatge d'emprenedors potencials amb major nivell de renda (més de 100.000 €) és superior al de la resta de col·lectius (5% del total de potencials). A diferència de Catalunya, en el grup d'emprenedors barcelonins naixents hi pesa una mica més el tram de 20.001 a 30.000 € que el de 40.000 a 60.001 € (24% enfront de 23%). A més, en els abandonaments a Barcelona el tram de 0 a 10.000 € representa un 18% del total, tres punts més que en el conjunt de Catalunya.



Gràfic 4.36. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 per nivell de renda



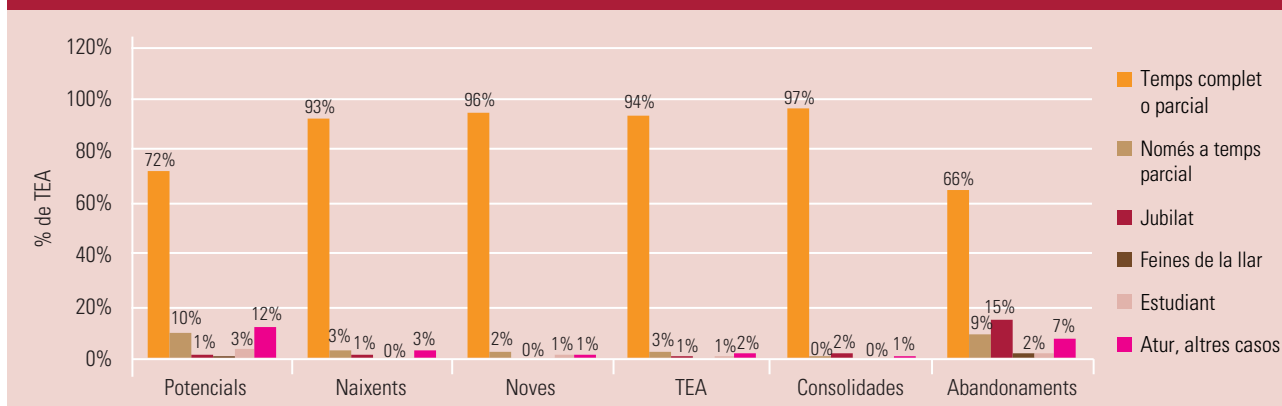
Gràfic 4.37. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 per nivell de renda



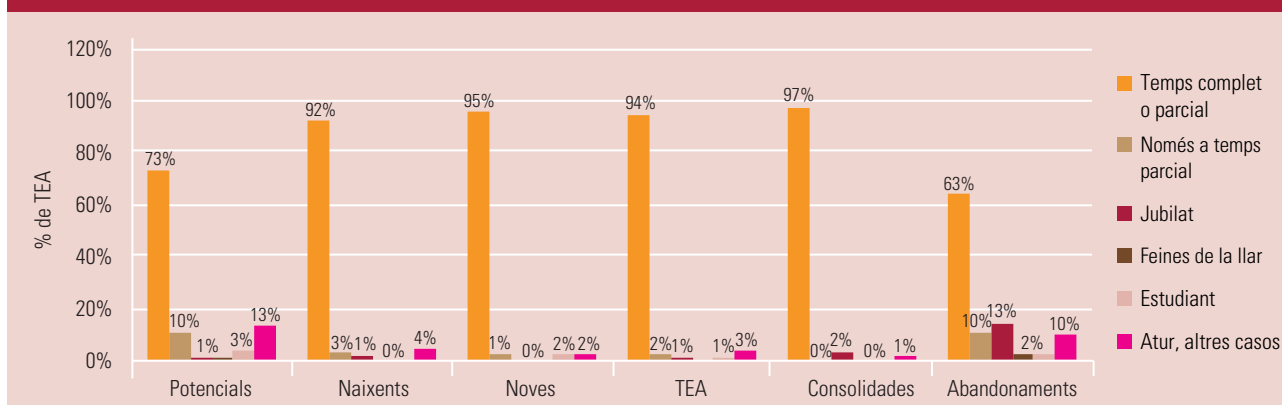
#### 4.6. Distribució per situació laboral

Per completar el perfil dels emprenedors, en aquest apartat final del capítol descrivim la seva situació laboral prèvia. Els resultats de l'enquesta GEM de l'any 2021 indiquen que la gran majoria de les persones emprenedores prové d'una situació de treball a temps complet o parcial (Gràfic 4.38). De fet, pràcticament tots els consolidats i els que estan en fase inicial (TEA) declaren estar en aquesta situació (97% i 94% del total, respectivament). En canvi, en el grup d'emprenedors potencials és on s'aprecia un percentatge

Gràfic 4.38. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 per situació laboral



Gràfic 4.39. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 per situació laboral

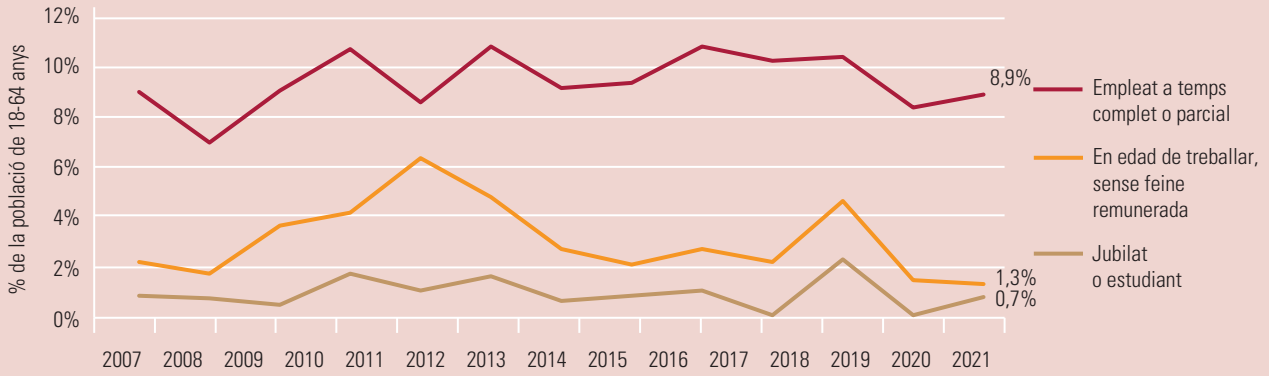


superior, respecte dels altres col·lectius, d'una situació prèvia d'atur (12% del total), d'una ocupació prèvia a temps parcial (10%) i d'una circumstància prèvia d'estudiant (3%). També cal assenyalar que un 5% dels emprenedors naixents estava prèviament en una situació d'atur. En el cas dels abandonaments també n'hi ha alguns que declaren que estaven jubilats (15%), que treballaven a temps parcial (9%) o que estaven a l'atur (7%).

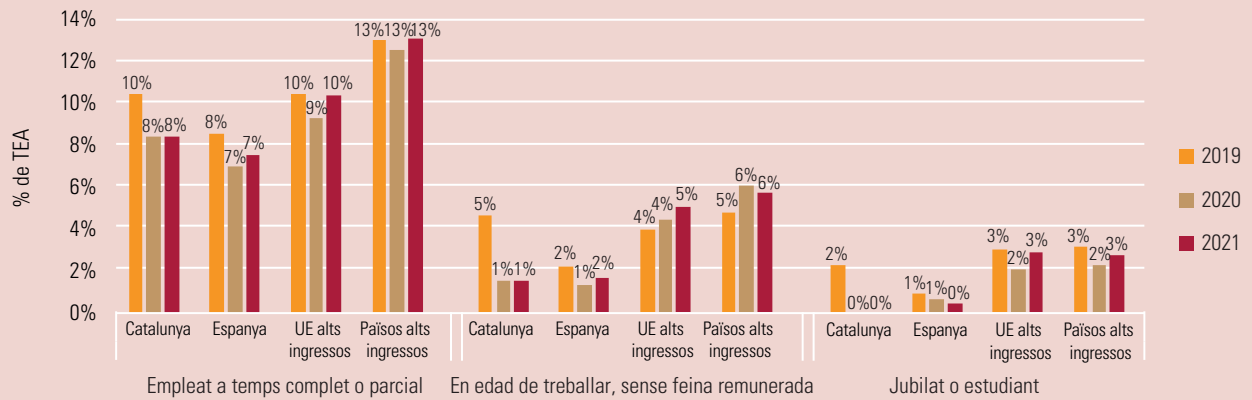
A la demarcació de Barcelona s'obtenen resultats molt semblants i només s'hi observen petites diferències. Es pot assenyalar que el pes dels prèviament desocupats és una mica més elevat a Barcelona que a Catalunya. En concret, en el cas dels emprenedors potencials és d'un 13%, en els que abandonen el negoci se situa en un 10% i en els emprenedors en fase inicial (TEA) és d'un 3% (Gràfic 4.39).

Pel que fa a l'evolució de l'índex TEA a Catalunya segons la situació laboral prèvia, en els últims anys es mantenen de manera relativament estable les diferències entre els tres grups. Cal destacar, tanmateix, que es produeix un augment de la TEA en els empleats a temps complet o parcial, així com en jubilats o estudiants. La TEA dels que anteriorment eren empleats passa d'un 8,4% el 2020 a un 8,9% el 2021 (Gràfic 4.40). La TEA dels estudiants o jubilats era pràcticament nul·la el 2020 però el 2021 és del 0,7% i s'apropa a la TEA dels que no treballaven, la qual descendeix dues dècimes, passant de l'1,5% a l'1,3%.

Gràfic 4.40. Evolució index TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2021



Gràfic 4.41. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos segons la situació laboral en el període 2019-2021



Finalment, acabem aquest apartat presentant els emprenedors en fase inicial (TEA) segons la seva situació laboral prèvia comparant Catalunya amb Espanya, Europa i països d'alts ingressos. En el grup dels prèviament empleats (sigui a temps complet o parcial), Catalunya està en el 8% el 2021, un punt percentual per sobre d'Espanya, però dos punts per sota d'Europa i cinc per sota respecte de la resta del món (Gràfic 4.41). En el cas dels qui estaven en edat de treballar i sense feina remunerada s'observa que als països europeus i de la resta del món amb alts ingressos els percentatges el 2021 són del 5% i del 6%, mentre que els percentatges a Catalunya i a Espanya són de l'1% i el 2%, respectivament.

## 5. Característiques de l'activitat emprendedora a Catalunya

En aquest capítol s'analitzen les principals característiques de les empreses creades recentment (TEA) i també de les consolidades (EB). En concret, les característiques estudiades són el Sector d'activitat, la Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys, l'Orientació innovadora de productes i serveis, l'Orientació innovadora de tecnologies i processos, l'Orientació internacional, l'Orientació social i mediambiental i, finalment, el Finançament de l'activitat emprendedora naixent. Aquest conjunt de característiques de l'empresa defineix en bona mesura el nivell de qualitat de l'activitat emprendedora, el qual determina, en darrer terme, el potencial que les empreses tenen per crear ocupació, innovar i internacionalitzar-se.

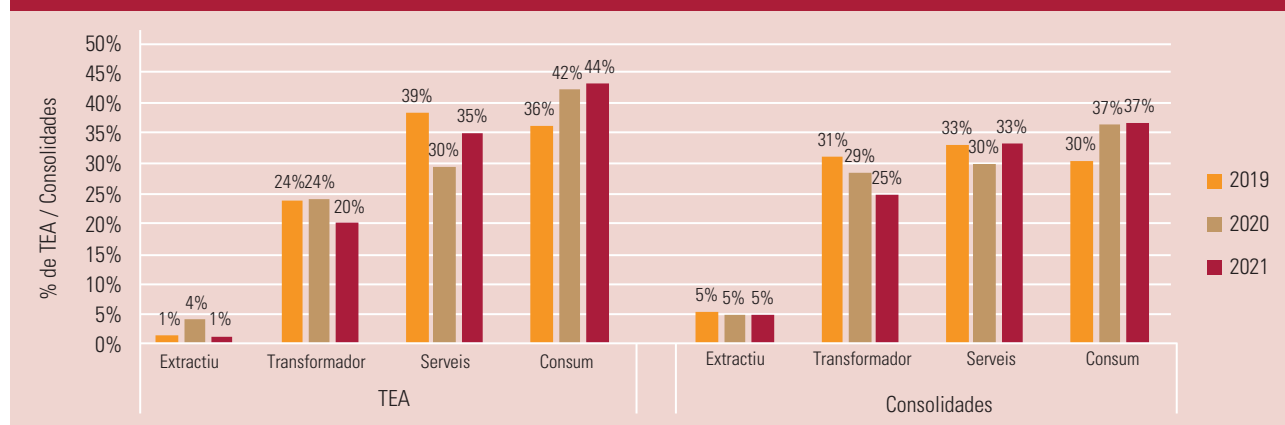
En el capítol anterior hem estudiat la motivació i el perfil de les persones involucrades en el procés emprendedor. Segons el model conceptual del GEM, la qualitat de l'emprenedoria, és a dir, de l'empresa creada recentment o consolidada és funció, entre altres variables, del perfil motivacional de l'emprenedor, del seu nivell de formació, edat... Són moltes les recerques en les quals es conclou que els principals factors determinants de les característiques d'un projecte empresarial i del seu èxit i qualitat són, precisament, la motivació i la formació de l'emprenedor. Així, en els estudis sobre les anomenades "empreses gasela" (empreses noves que mostren de forma sostenible alts nivells de creixement en vendes i ocupació) s'hi observa que, sovint, aquestes han estat creades per persones amb un bon nivell de formació, la motivació de les quals per crear l'empresa va ser la percepció que existia una bona oportunitat de negoci. En les recerques relatives a les anomenades empreses "born globals", o empreses de primerenca i ràpida internacionalització, s'arriba a unes conclusions anàlogues.

### 5.1. Sector d'activitat

En el marc del projecte GEM es contemplen quatre agrupacions sectorials: activitats econòmiques de caràcter extractiu, sectors transformadors, activitats de prestació de serveis a empreses i, finalment, prestació de serveis adreçats al consumidor.

En el Gràfic 5.1. es pot veure l'evolució en els darrers anys de la distribució sectorial de les empreses creades recentment (TEA) i les que tenen una antiguitat superior a tres anys i mig (consolidades). Pel que fa a les primeres observem que el 2020 disminueix amb força la proporció de les empreses creades recentment del sector de serveis a les empreses (-9 punts percentuals) i augmenta també de manera considerable el pes del sector de serveis al consum (+6 punts). La causa d'aquest important canvi és probablement la incidència de

Gràfic 5.1. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci, en el període 2019-2021



la pandèmia. El 2021 es recupera parcialment el pes del sector de serveis a les empreses (+5 punts), però disminueix amb força el de la indústria (-4 punts). Continua augmentant, tot i que de manera més pausada, el pes del sector de serveis al consum (+2). Pel que fa als emprenedors consolidats, es produeixen el 2020 uns canvis similars: augment de pes del sector de serveis al consum (passa del 30% al 37%), disminució del de serveis a empreses (del 33% al 30%) i, finalment, el pes de les transformadores disminueix més de dos punts. El 2021 continua disminuint el pes de la indústria (-4 punts), augmenta el de serveis a empreses (+3 punts) i es manté el de serveis al consum.

A continuació comparem la participació sectorial de les empreses de creació recent (TEA) de Catalunya amb Espanya i també amb els altres països d'alts ingressos. En el Gràfic 5.2. constatem, en primer lloc, l'escàs pes que té el sector extractiu en les empreses de creació recent. La participació del sector transformador en la creació de noves empreses cau, tal com hem indicat, del 24% al 20%. Això no obstant, el seu pes es manté lleugerament per damunt del d'Espanya i els altres països d'alts ingressos. Aquesta és una dada rellevant, ja que les empreses industrials solen, en general, tenir un major potencial de creixement, d'innovació i d'internacionalització.

En el Gràfic 5.3. veiem que el 2021 el sector de serveis a les empreses recupera 5 punts de participació dels nou que es van perdre en l'exercici anterior. Amb això, es torna a superar el pes que aquest sector té a Ca-

Gráfico 5.2. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos dels sectors extractiu i transformador, en el període 2019-2021

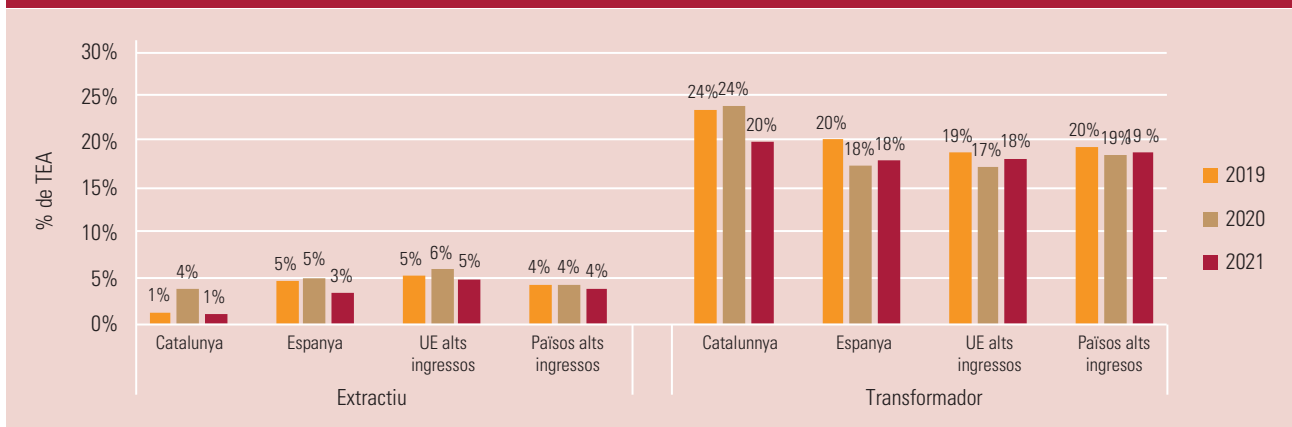
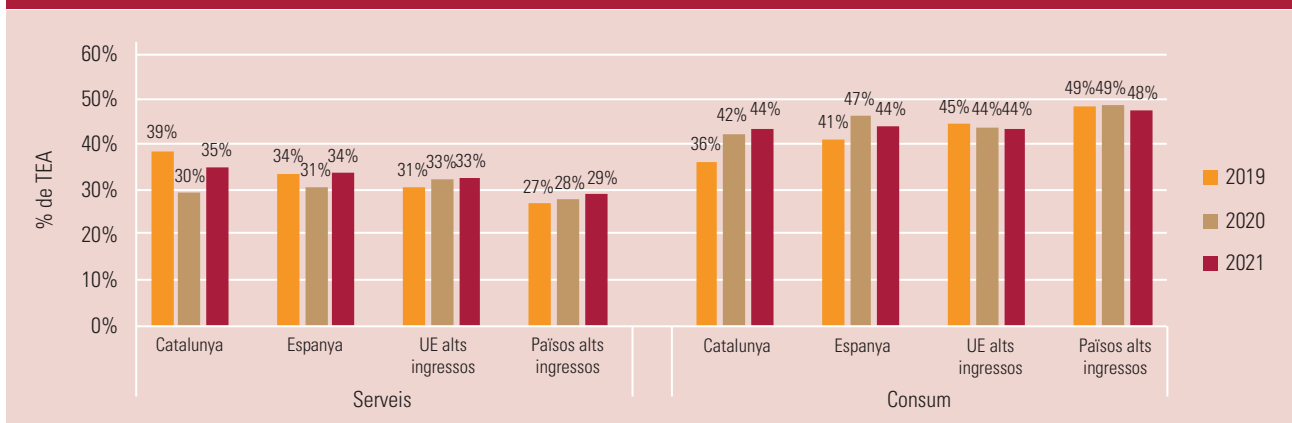


Gráfico 5.3. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos, sectors serveis i consum, en el període 2019-2021



talunya respecte d'Espanya i altres països d'alts ingressos. Pel que fa al sector de serveis al consumidor, es produeix el 2021 un nou augment de dos punts percentuals. No obstant això, el pes d'aquest sector continua sent inferior al del conjunt de països d'alts ingressos (44% vs 48%). Això és rellevant, ja que és normalment en el sector de serveis al consumidor on s'acumulen les empreses amb menor inversió i menor potencial de creixement i internacionalització, mentre que, per contra, en el transformador i el de serveis a les empreses acostuma a observar-s'hi una empremadoria de major qualitat.

## 5.2. Dimensió actual i esperada d'aquí a cinc anys

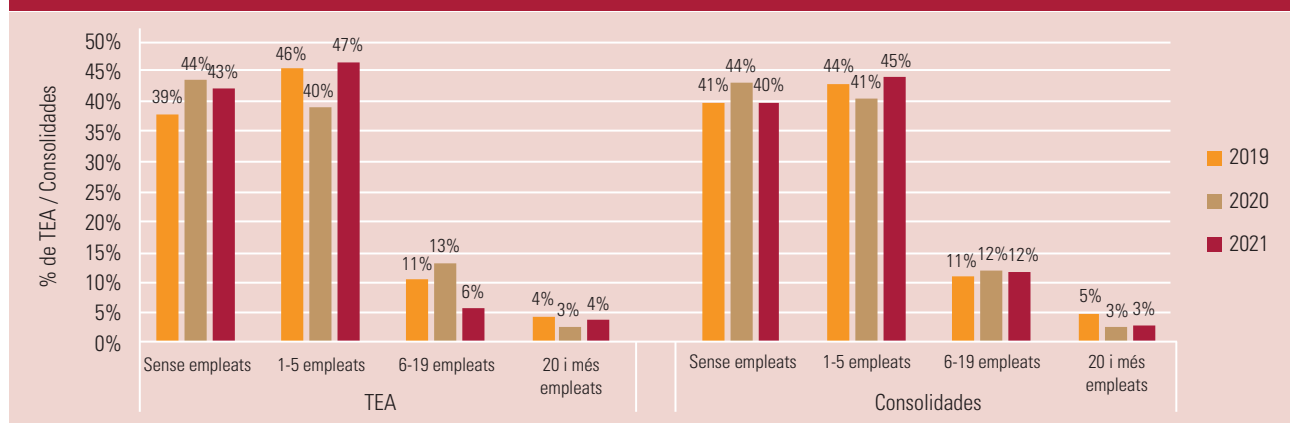
La grandària d'una empresa en el moment de la seva creació, és a dir, la grandària inicial, acostuma a ser més elevada en les empreses industrials que en les de serveis. La grandària inicial de les noves empreses, en termes de nombre de treballadors, és un indicador del potencial del nou projecte i,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

En el 2020 es reverteix la tendència al creixement de la grandària de les noves empreses (TEA) que veníem observant en anys anteriors. El 2021 la grandària mitjana de les empreses creades recentment continua disminuint, tot i que potser de forma lleugerament més pausada. En el Gràfic 5.4 veiem que l'augment de pes de les empreses d'1 a 5 treballadors (del 40% al 47%) es veu contrarestat per la forta disminució de les de 6 a 19 empleats (passa del 13% al 6%). Hem de suposar que en els propers anys es tornarà a la senda de creixement de la grandària inicial de les empreses catalanes, ja que, tal com veurem més endavant, a nivell internacional continuem estant a la banda baixa pel que fa a dimensió empresarial.

Les empreses consolidades, per contra, recuperen lleugerament el 2021 la caiguda de dimensió que es va produir el 2020 gràcies, principalment, a l'augment de pes del segment d'1 a 5 treballadors i al manteniment dels trams de majors dimensions

Segons el que abans hem indicat, el qüestionari del projecte GEM inclou algunes preguntes sobre la grandària esperada o prevista d'aquí a cinc anys, la qual cosa permet quantificar les aspiracions de creixement dels emprenedors nous i consolidats. L'orientació al creixement és una característica important del comportament emprenedor. Els individus involucrats en activitats de creació d'empreses que tenen elevades aspiracions

Gràfic 5.4. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2019-2021

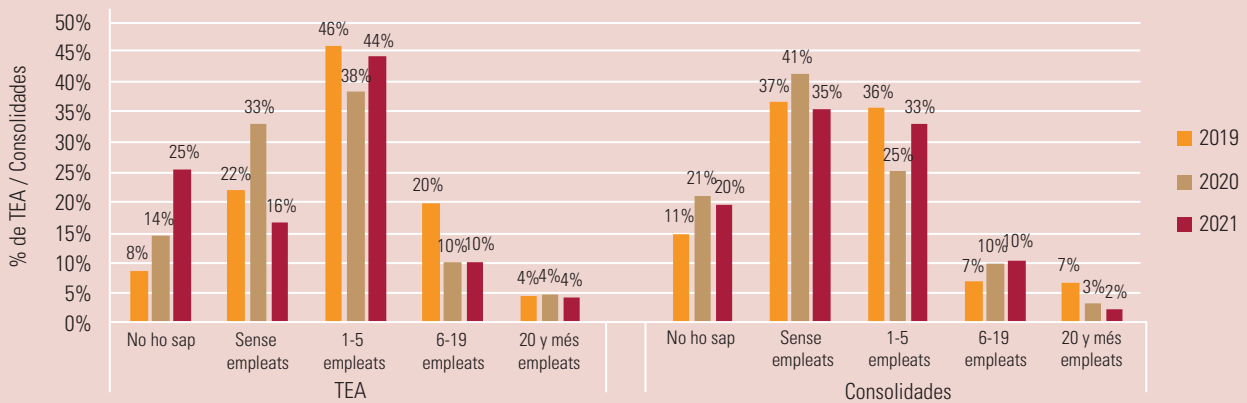


de creixement solen mostrar un alt compromís amb l'èxit empresarial. Tot i que la proporció d'emprenedors en fase inicial amb aspiracions altes de creixement acostuma a ser baixa, l'evidència empírica mostra que un reduït nombre de noves empreses d'alt creixement poden tenir una influència molt positiva en la creació d'ocupació i en el desenvolupament econòmic d'un país (Storey i Greene, 2010).

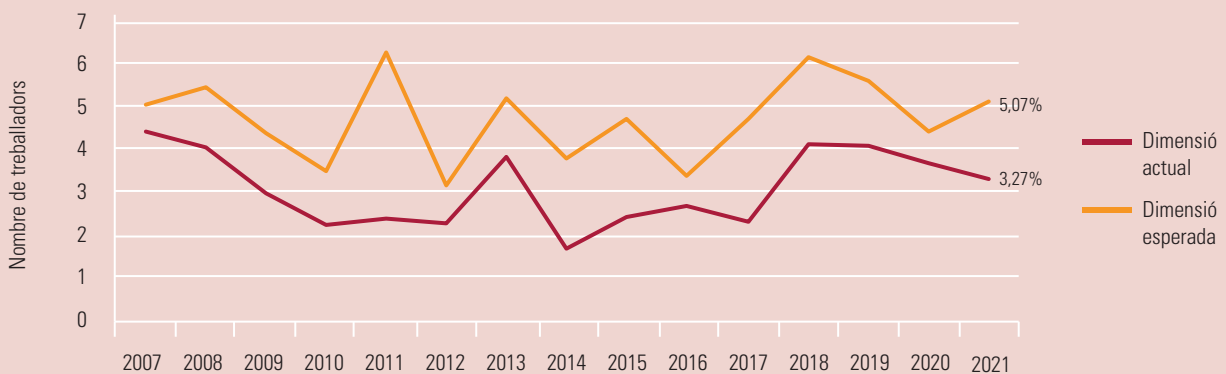
En el Gràfic 5.5 es poden veure els resultats relatius a la dimensió esperada d'aquí a cinc anys per part dels emprenedors catalans en fase inicial (TEA). Hi observem que el 2021 es recupera bona part de la caiguda d'expectatives que vam observar el 2020: així, el segment d'empreses que no s'espera que d'aquí a cinc anys tinguin empleats passa del 33% al 16%; respecte del segment d'1 a 5 treballadors, es passa del 38% al 44%, i per al de 6 a 19 ocupacions es manté en el 10%. Pel que fa a les expectatives dels emprenedors consolidats, s'hi observa que, a diferència dels emprenedors TEA, no es produeix el 2021 una recuperació tan clara: +8 punts percentuals en el segment d'1 a 5 treballadors i -1 punt en el de 20 i més empleats.

Es calcula finalment la dimensió mitjana actual i esperada en nombre de treballadors, tant per a les empreses noves com per a les consolidades (Gràfics 5.6 i 5.7, respectivament). En aquests dos gràfics resumim i quantifiquem l'anàlisi efectuada en els paràgrafs anteriors tant en relació amb les empreses catalanes de creació recent com amb les consolidades (més de 3,5 anys d'antiguitat): en les primeres la dimensió actual passa de

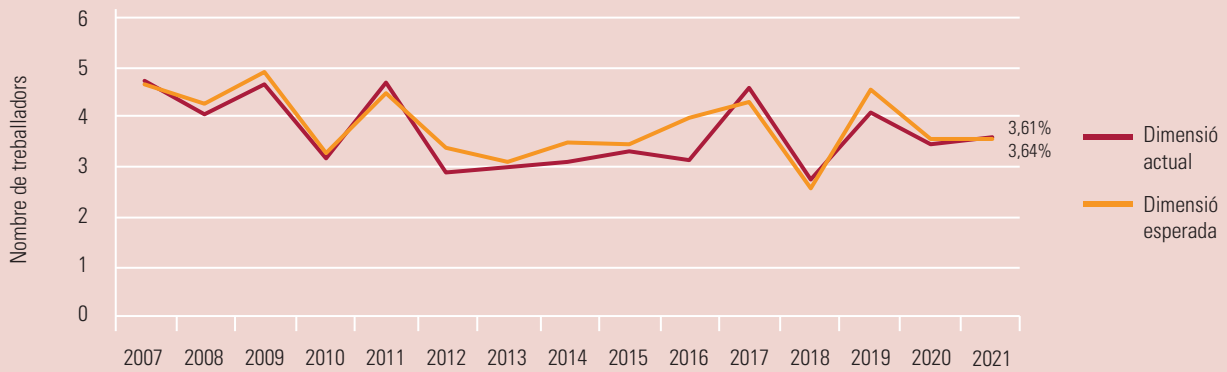
Gràfic 5.5. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons la grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2019-2021



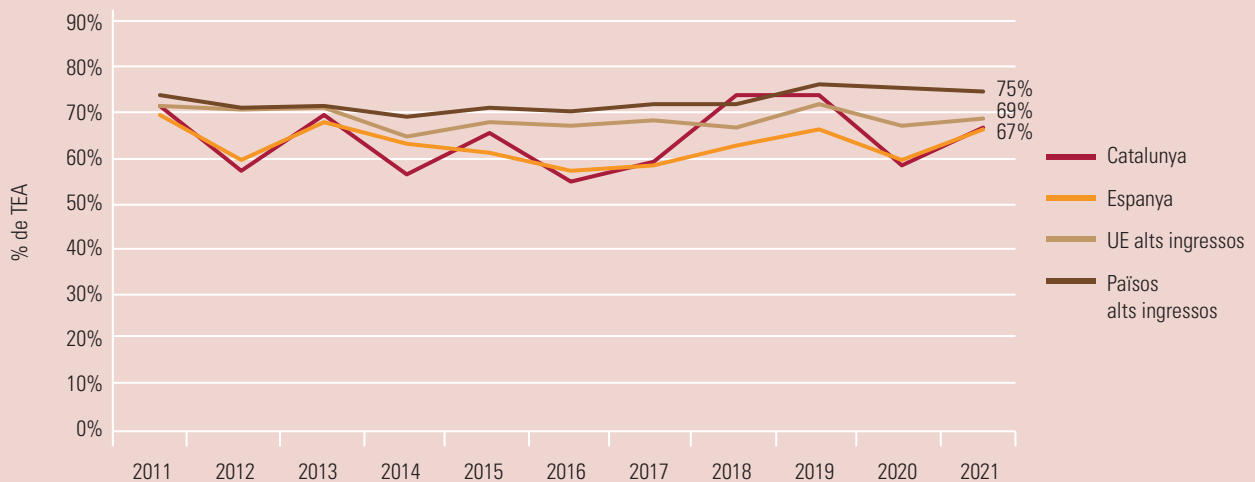
Gràfic 5.6. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2007-2021



Gràfic 5.7. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2007-2021



Gràfic 5.8. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2021



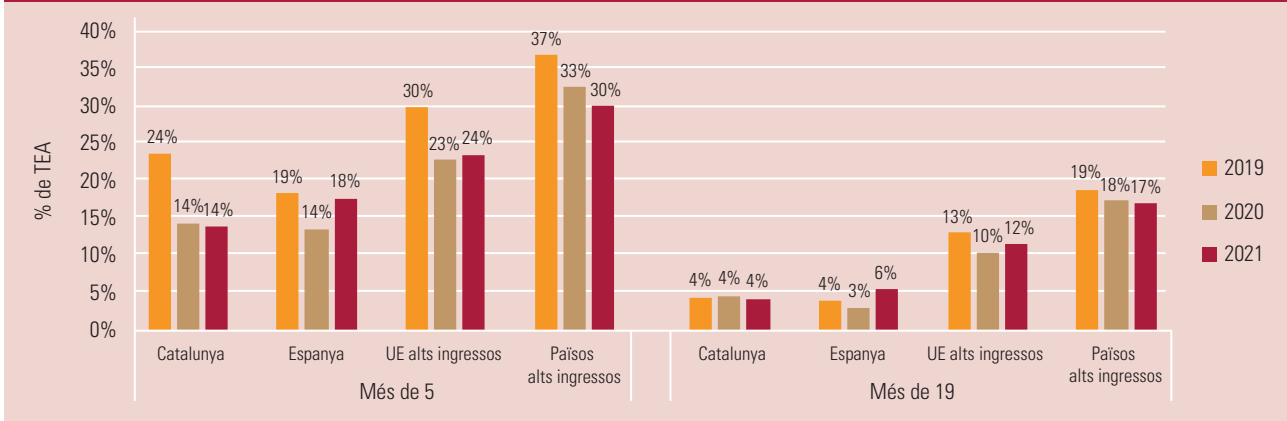
3,64 treballadors el 2020 a 3,27 treballadors el 2021, i en les segones de 3,52 a 3,64. Pel que fa a l'ocupació esperada, es passa de 4,37 a 5,07 en TEA i de 3,60 a 3,61 en consolidats.

Contextualitzem, finalment, l'anàlisi de la variable dimensió empresarial (actual i esperada) comparant les dades de Catalunya amb les de Espanya i la resta de països d'alts ingressos per a alguns indicadors clau dels quals es disposa d'informació. Efectuem en primer lloc la comparació relativa a la variable proporció d'empreses de creació recent (TEA) que o bé sigui ara o bé d'aquí a cinc anys tenen o esperen tenir algun treballador (Gràfic 5.8). La recuperació que es produeix a Catalunya el 2021 redueix el diferencial negatiu amb els països d'alts ingressos a 8 punts percentuals i a dos punts respecte de la mitjana dels països europeus.

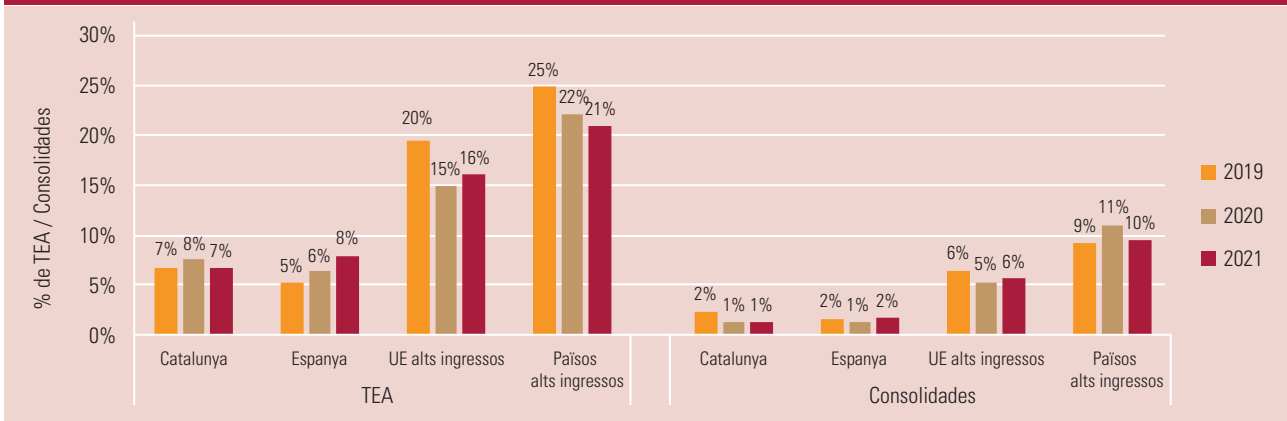
El segon indicador en el qual basem la comparació internacional es refereix a la proporció d'empresaris en fase inicial (TEA) que en els propers cinc anys esperen tenir més de cinc treballadors (Gràfic 5.9). El 2021 el seu nivell a Catalunya és lleugerament inferior al del 2020, amb la qual cosa el diferencial negatiu amb els països



Gràfic 5.9. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 o més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021



Gràfic 5.10. Proporció dels emprenedors que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021



d'Europa d'alts ingressos continua sent de deu punts i amb la mitjana de tots els països d'alts ingressos de més de quinze punts.

El tercer indicador utilitzat és el relatiu a les persones emprenedores en fase inicial que esperen tenir en els propers anys més de 19 treballadors (Gràfic 5.9). El 2021 el diferencial negatiu de Catalunya és de vuit punts respecte d'Europa i de tretze punts respecte de la mitjana del conjunt de països d'alts ingressos. Novament es posa de manifest aquí un dels problemes importants del teixit empresarial català en relació amb el del conjunt de països avançats..

El quart indicador és el percentatge dels emprenedors en fase inicial i dels consolidats (Gràfic 5.10) que en els propers cinc anys esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i que això suposi més d'un 50% d'augment. Es podria dir que les empreses que reuneixin aquestes característiques són empreses amb clares "aspiracions de creixement". En el cas dels emprenedors en fase inicial, el nivell de Catalunya el 2021 queda 14 punts percentuals per sota dels països d'alts ingressos (7% vs 21%). En el cas dels emprenedors consolidats, la distància respecte dels altres països d'alts ingressos és també molt elevada (1,3% Catalunya, 5,7% UE alts ingressos i 9,5% països d'alts ingressos).

Aquest conjunt d'indicadors posa en evidència un problema important, que és la significativa distància en dimensió i expectatives de creixement de les empreses catalanes respecte de les dels països d'alts ingressos. El camí per continuar millorant en aquests indicadors de qualitat empresarial és, al nostre parer, la millora en formació i motivació de les persones emprenedores i la de les condicions de l'entorn en què neixen i es desenvolupen aquestes empreses.

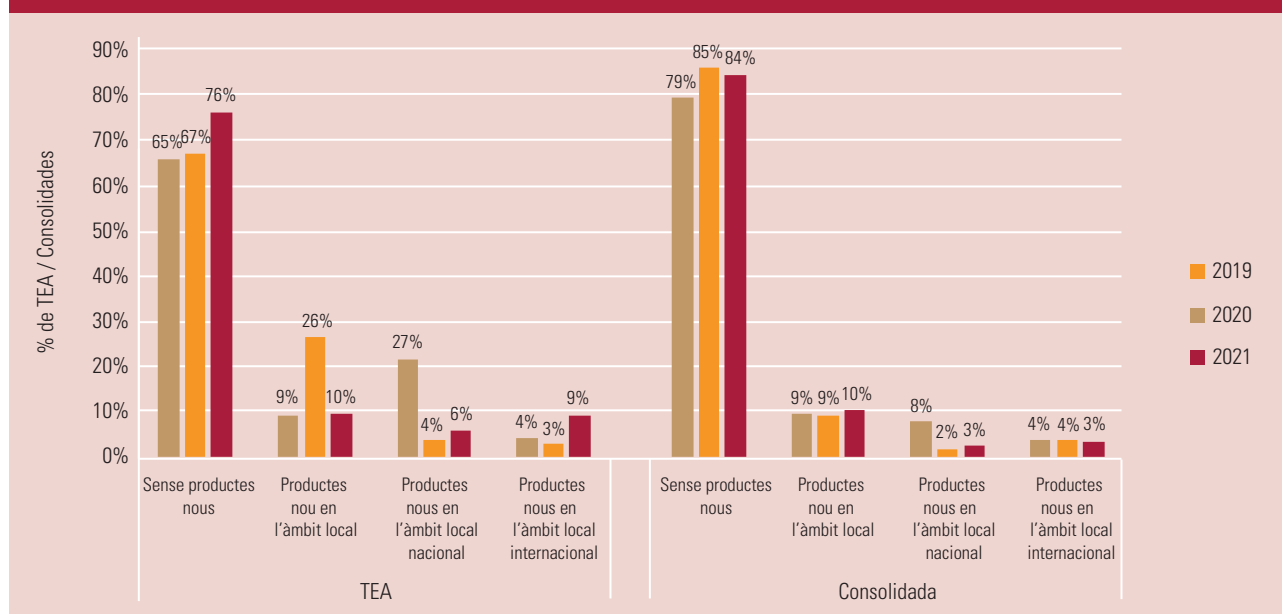
### 5.3. Orientació innovadora de productes i serveis

La capacitat d'innovar és una característica clau de l'emprenedoria de qualitat. La supervivència i el potencial de creixement dels nous negocis depenen de la seva capacitat d'innovació en processos, procediments i productes. En el qüestionari del projecte GEM hi ha unes preguntes relatives al grau de novetat del producte/servei ofert i dels processos i tecnologies emprats per les empreses. La pregunta que es formula en relació amb el primer tema és la següent: "És algun dels seus productes o serveis nou per a la gent de la zona en què viu, o bé és nou per a la gent del vostre país, o bé ho és per a tothom?". En el Gràfic 5.11 es pot veure per al període 2019-2021 el grau i àmbit de novetat de productes i serveis a Catalunya tant per a les empreses creades recentment (TEA) com per a les consolidades, és a dir, les que van ser creades fa més de tres anys i mig. En aquest gràfic s'hi observa un grau d'innovació menor en les consolidades que en les TEA (el 2021 un 84% de les consolidades afirma no tenir productes nous enfront d'un 76% de les TEA). En l'últim any les empreses de creació recent que afirmen que tenen productes que suposen una certa novetat d'àmbit internacional assoleixen un notori 9%. En contraposició, les TEA que diuen que no tenen productes nous passen del 67% al 76%. En el cas de les empreses consolidades, els canvis que es produeixen el 2021 són d'escassa importància.

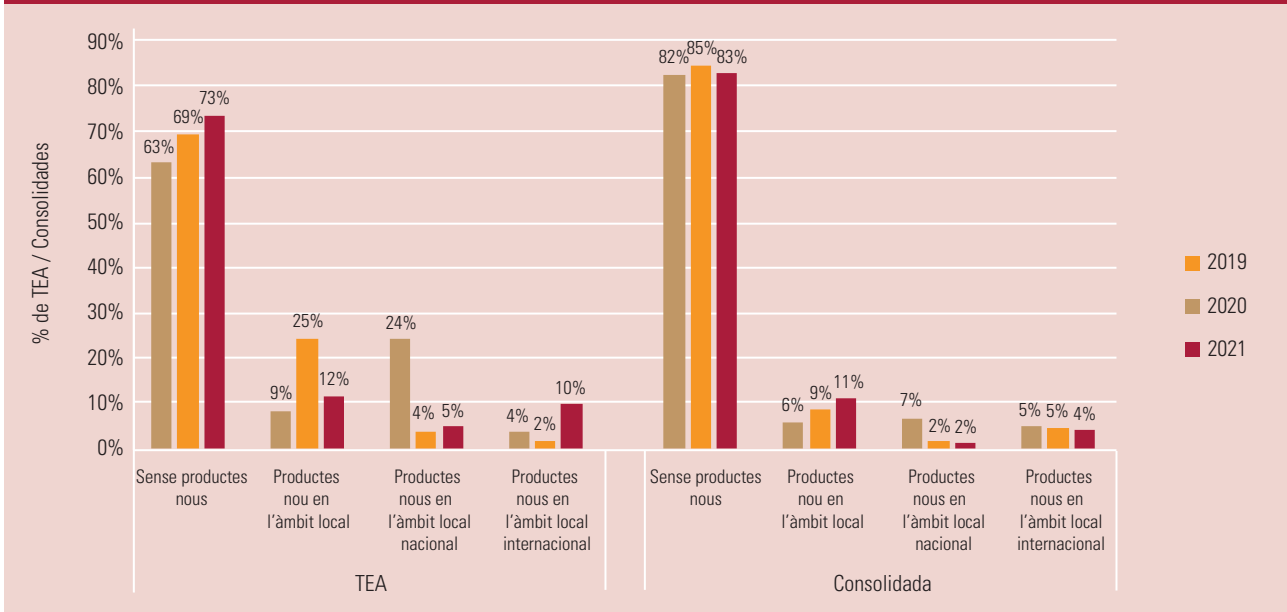
En el Gràfic 5.12 hi apareixen els mateixos indicadors per a Barcelona, on el 2021 s'observen per a les empreses creades recentment uns resultats lleugerament superiors als de Catalunya.

En el Gràfic 5.13 es pot veure per a les empreses de creació recent (TEA) i per a les consolidades la variació del 2020 al 2021 del percentatge que dins de cada categoria suposa a Barcelona, Catalunya i Espanya la resposta

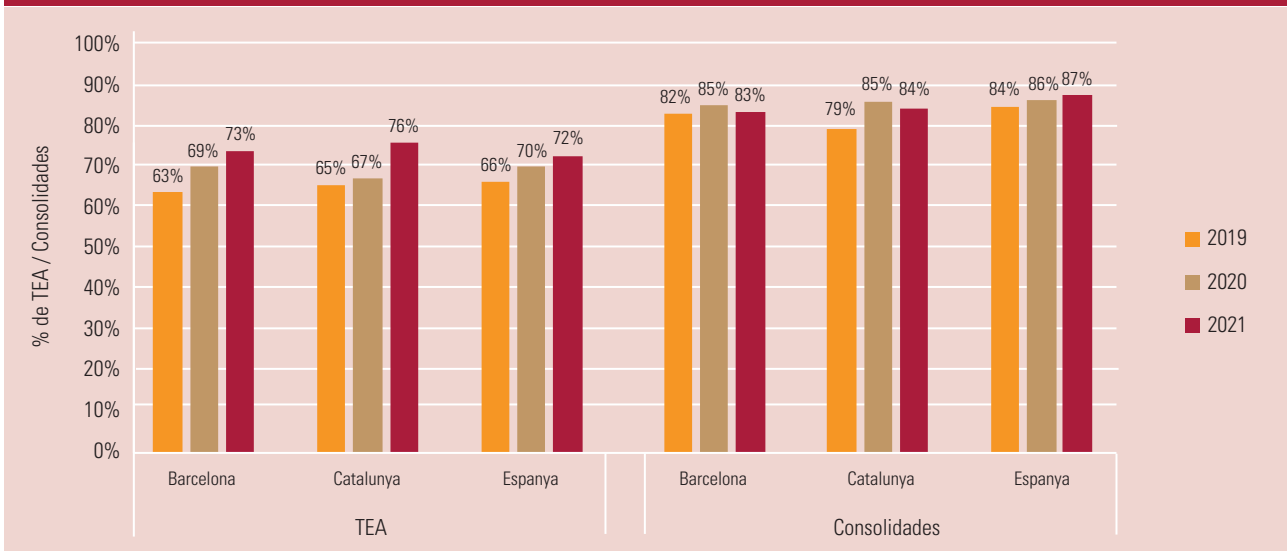
Gràfic 5.11. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis en el període 2019-2021



Gràfic 5.12. El procés emprendedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis en el període 2019-2021

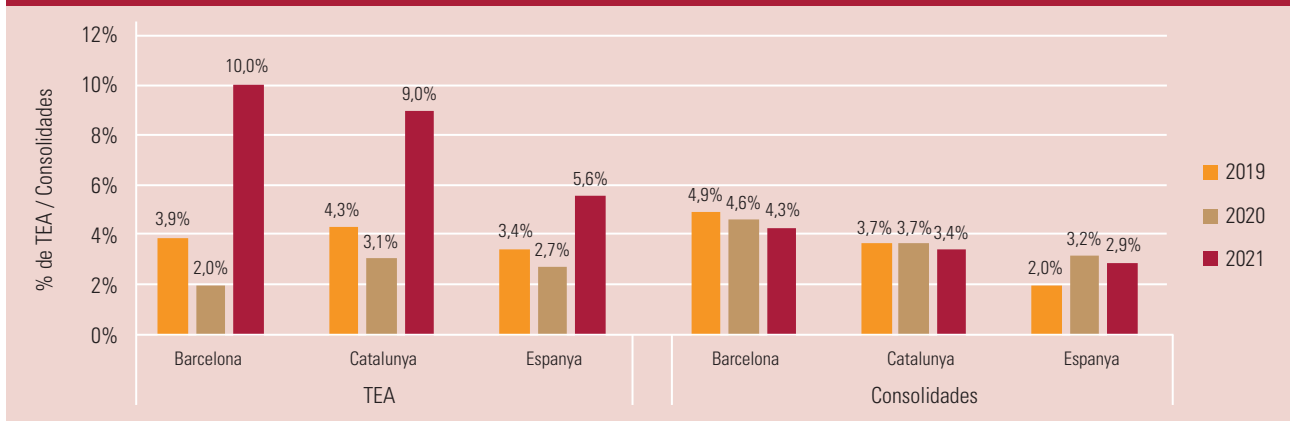


Gràfic 5.13. El procés emprendedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Sense productes nous



“sense productes nous”. En el cas dels TEA observem que, el 2021, tal com va succeir també el 2020, en tots els àmbits geogràfics considerats augmenta la proporció d’emprenedors nous que contesten “No ofereixo cap producte o servei que sigui nou”. A Catalunya aquest percentatge assoleix el 76% i a Espanya el 72%. A partir de les dades publicades en l’informe mundial (GEM Global 2021/2022, pàg. 217 i 219) hem calculat que el percentatge mitjà d’una selecció de països d’alts ingressos (França, Itàlia, Alemanya, el Regne Unit i els Estats Units) és del 67%. Això significa que en aquests països un 33% de les empreses de creació recent afirmen tenir productes amb algun tipus de novetat, mentre que a Catalunya aquest percentatge es queda en el 24% (28% per a Espanya). Pel que fa als consolidats, en el mateix Gràfic 5.13 veiem que tant a Barcelona com a Catalunya i Espanya el percentatge d’empreses que afirmen no tenir productes nous és superior que

Gràfic 5.14. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Novetat de productes d'àmbit internacional



per als TEA. En aquest segment, tanmateix, el percentatge del 2021 corresponent a Catalunya és tres punts inferior al d'Espanya (84% vs 87%).

En el Gràfic 5.14 hi observem les mateixes variables que en l'anterior en relació amb la resposta "Algun dels productes o serveis oferts és nou al món". El més destacable del Gràfic és sens dubte el fort augment que s'observa del percentatge d'empreses recents (TEA) de Barcelona i Catalunya que afirmen tenir productes que suposen una novetat d'àmbit internacional: el 2021 assoleixen el 10% mentre que a Espanya és de poc més de la meitat. Per a les consolidades, cal destacar que en tots els anys el percentatge d'empreses que declaren tenir productes nous d'àmbit internacional és superior a Barcelona que en el conjunt de Catalunya, i aquest és superior al d'Espanya.

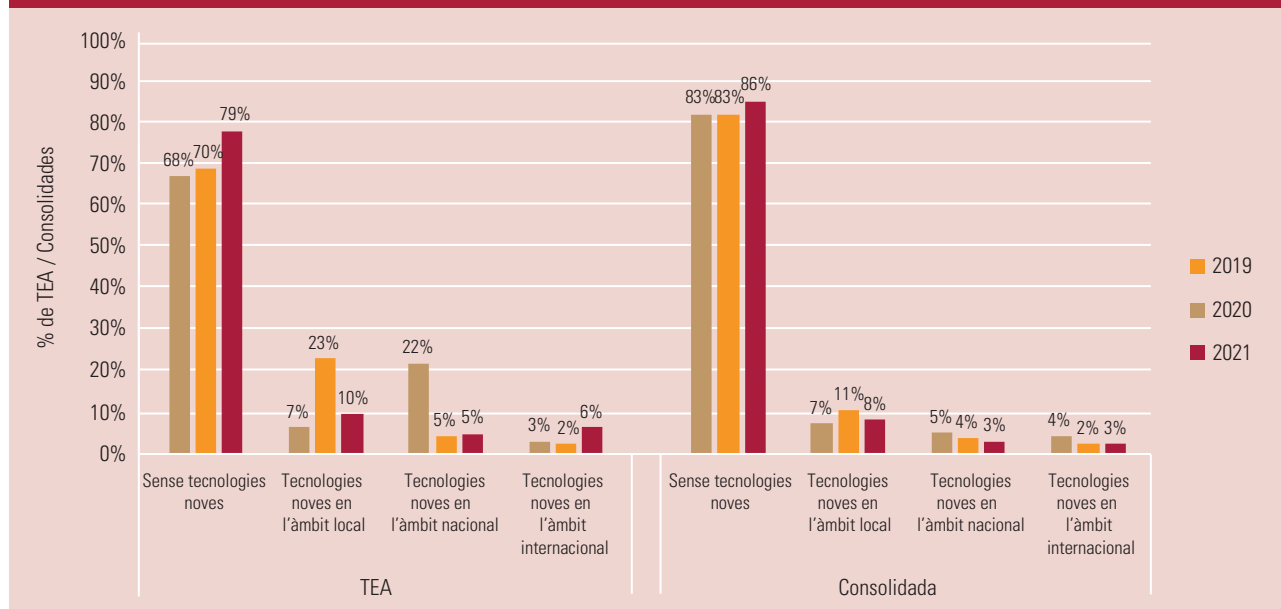
#### 5.4. Orientació innovadora de tecnologies i processos

En el Gràfic 5.15 es pot veure el grau i àmbit de novetat de les tecnologies o procediments requerits per produir els productes/serveis de les empreses catalanes, tant per a les empreses creades recentment (TEA) com per a les consolidades, és a dir, les que van ser creades fa més de tres anys i mig. S'hi observa un grau d'innovació menor en les consolidades que en les TEA: sense tecnologies noves un 86% de les consolidades enfront d'un 79% de les TEA. Aquest mateix Gràfic permet estudiar l'evolució en els dos darrers anys d'aquesta variable: augmenta en TEA el pes de les empreses sense productes nous (passa del 70% al 79% el 2021). En aquest últim any també s'observa un important augment de pes de les empreses que afirmen que utilitzen tecnologies i procediments que són nous en l'àmbit internacional (passa del 2% al 6%). Per a les consolidades s'observen variacions de menor entitat.

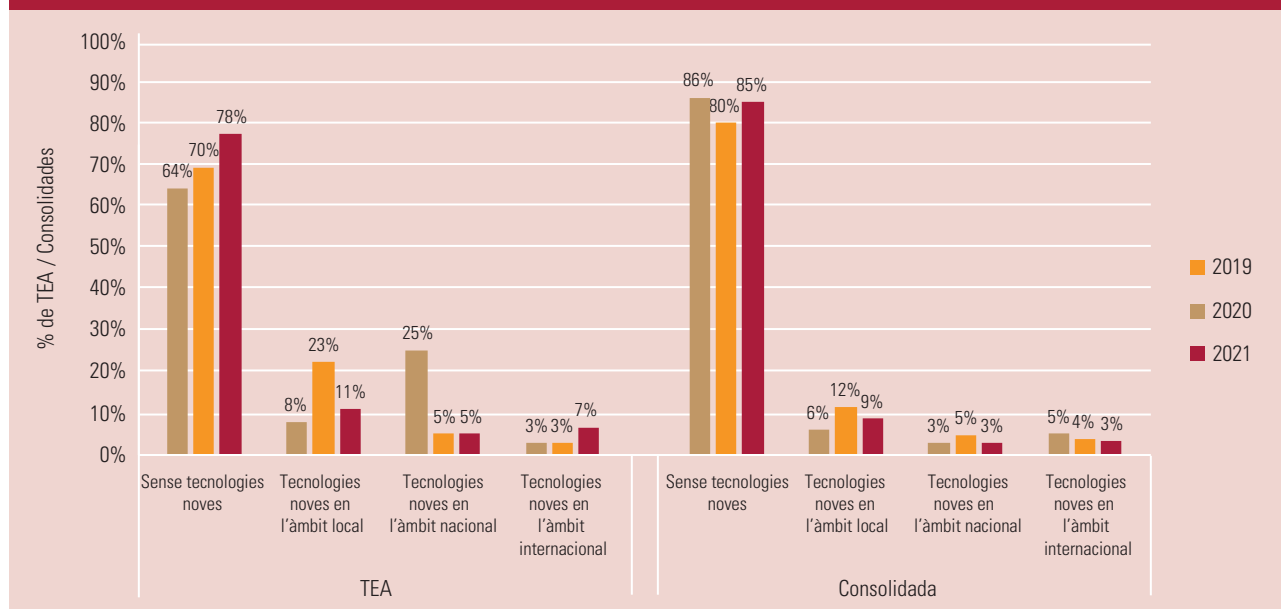
En el Gràfic 5.16 hi apareixen els mateixos indicadors per a Barcelona, on el 2021 s'observen per a les empreses creades recentment (TEA) i consolidades uns resultats lleugerament superiors als de Catalunya.

En el Gràfic 5.17 es pot veure per a les empreses de creació recent (TEA) i per a les consolidades la variació del 2019 al 2020 del percentatge que dins de cada categoria suposa a Barcelona, Catalunya i Espanya la resposta "No faig servir noves tecnologies o procediments". En l'informe mundial (GEM Global 2021/2022, pàg. 217 i 219) veiem que als països més avançats aquest percentatge està al voltant del 75%. Això significa que en aquests països un 25% de les empreses de creació recent afirmen que tenen productes amb algun tipus de novetat, mentre que a Catalunya aquest percentatge es queda en el 22% (28% per a Espanya). En el cas de les consolidades, cal destacar els augments d'aquest percentatge a Barcelona i Catalunya el 2021.

Gràfic 5.15. El procés emprendedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el període 2019-2021



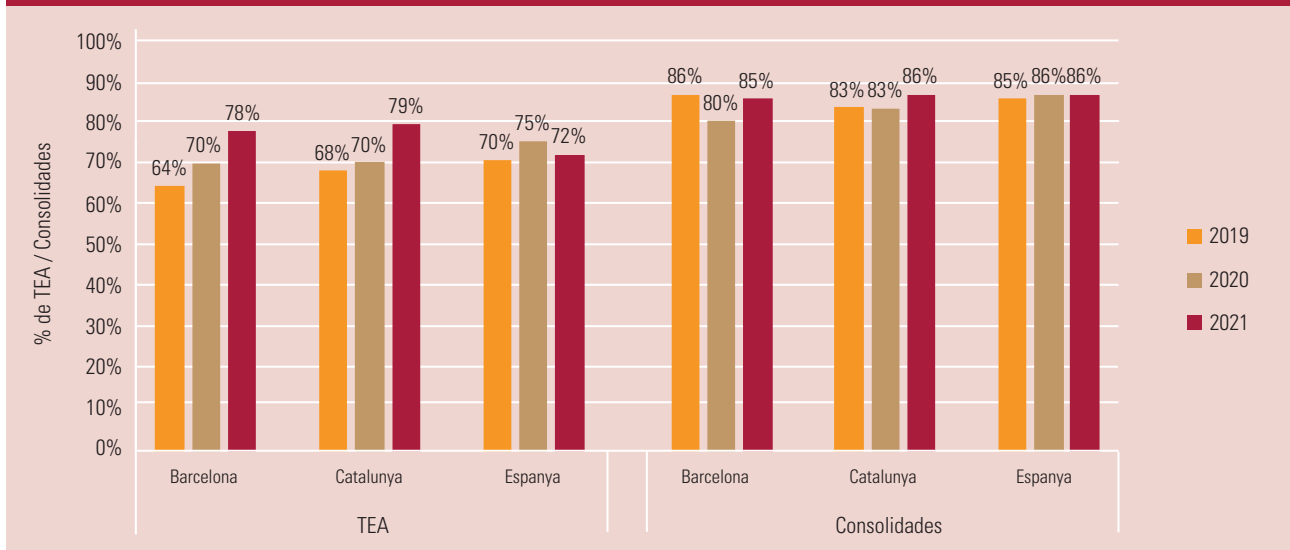
Gràfic 5.16. El procés emprendedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el període 2019-2021



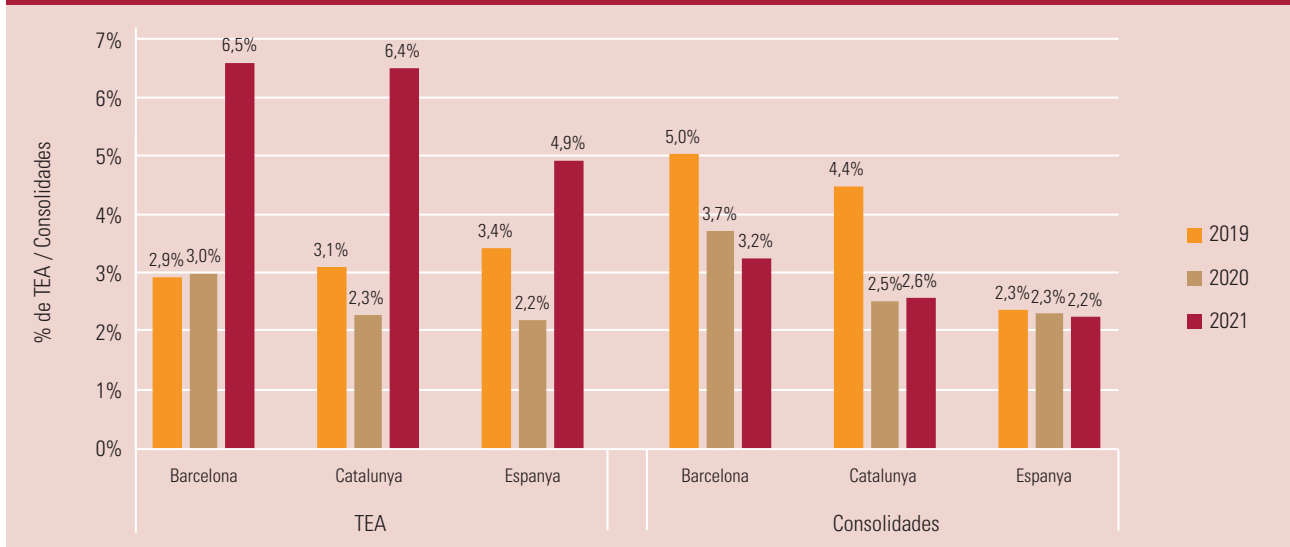
En el Gràfic 5.18 hi observem les mateixes variables que en l'anterior en relació amb la resposta "Alguna de les tecnologies o procediments utilitzats és nou al món". Pel que fa als nous empresaris (TEA), a Barcelona, Catalunya i Espanya augmenta amb força el percentatge dels que afirmen que fan servir tecnologies noves en l'àmbit internacional. Això constituiria un aspecte positiu que d'alguna manera contrarestaria el menor ús de tecnologies noves d'àmbits local i nacional.

Com a complement dels aspectes tractats en aquest apartat analitzem a continuació els indicadors de nivell tecnològic del sector en què es troba situada l'empresa. En el Gràfic 5.19 veiem que el 2021 un 91% de les

Gràfic 5.17. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Sense tecnologies noves.



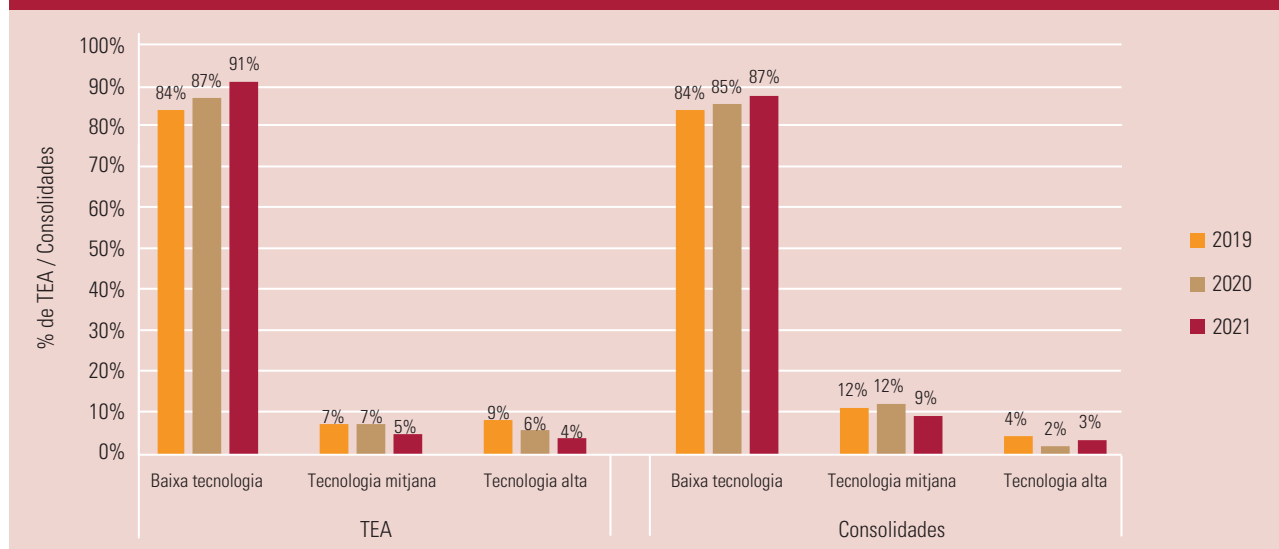
Gràfic 5.18. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Novetat de processos d'àmbit internacional.



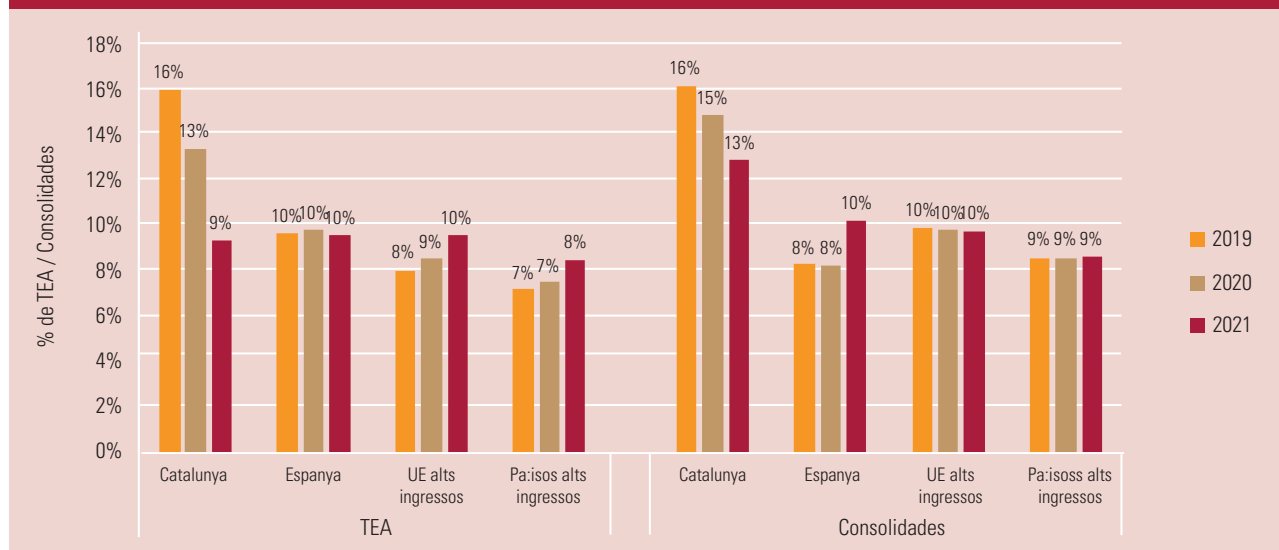
empreses creades recentment (TEA) se situa és sectors de baixa tecnologia. En el cas dels consolidats aquest percentatge és del 87%. El 2021 el percentatge d'empreses TEA de tecnologies mitjana i alta disminueix quatre punts percentuals i el de les consolidades ho fa dos punts.

En el Gràfic 5.20 es compara el percentatge d'empreses TEA i consolidades que es troben en sectors de tecnologia mitjana o alta amb els corresponents a Espanya, Europa i el conjunt de països d'alts ingressos. Segons el que es pot veure, el 2021 no hi ha gaires diferències entre les mitjanes considerades, és a dir, Catalunya té en empreses de creació recent un percentatge anàleg en sectors de mitjana i alta tecnologia al d'Espanya i el conjunt de països d'alts ingressos. Per a les consolidades, el percentatge de Catalunya és tres punts superior.

Gràfic 5.19. Distribució dels emprenedors a Catalunya segons el nivell tecnològic del seu sector. 2019-2021



Gràfic 5.20. Proporció dels emprenedors ubicats en sectors de tecnologia mitjana o alta a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021

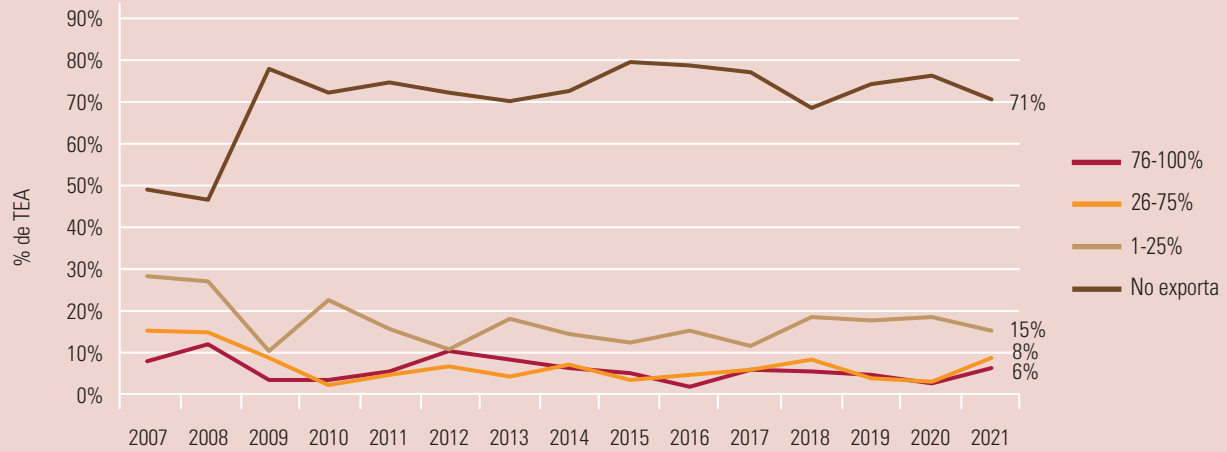


## 5.5. Orientació internacional

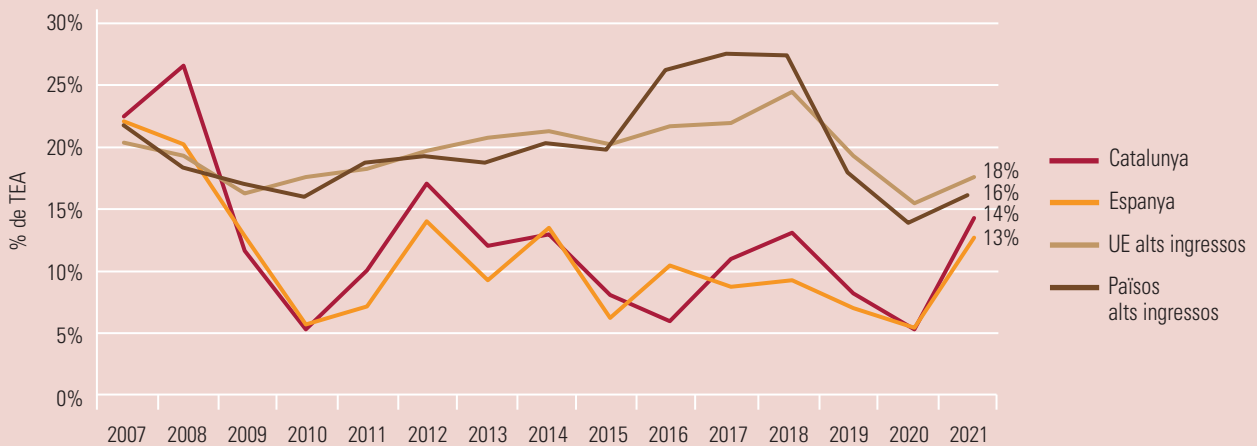
En el projecte GEM es mesura l'orientació internacional dels emprenedors per mitjà del percentatge de vendes de la seva empresa a clients estrangers. Aquest és un altre dels trets que defineixen la qualitat de l'emprenedoria, tant de les empreses noves com de les consolidades.

Tal com es pot veure en el Gràfic 5.21, en l'últim any el segment dels TEA no exportadors ha passat del 76,3% el 2020 al 70,7% el 2021, mentre que el segment dels grans exportadors (més del 75% de les seves vendes) ha passat del 2,3% al 6%. En el Gràfic 5.22 veiem que el percentatge d'empreses noves amb una intensitat exportadora superior al 25% passa a Catalunya del 5,4% el 2020 al 14,3% el 2021. Amb això, el diferencial amb la mitjana dels països europeus d'alts ingressos assoleix un dels valors més baixos de la sèrie

Gràfic 5.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2007-2021



Gràfic 5.22. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2007-2021



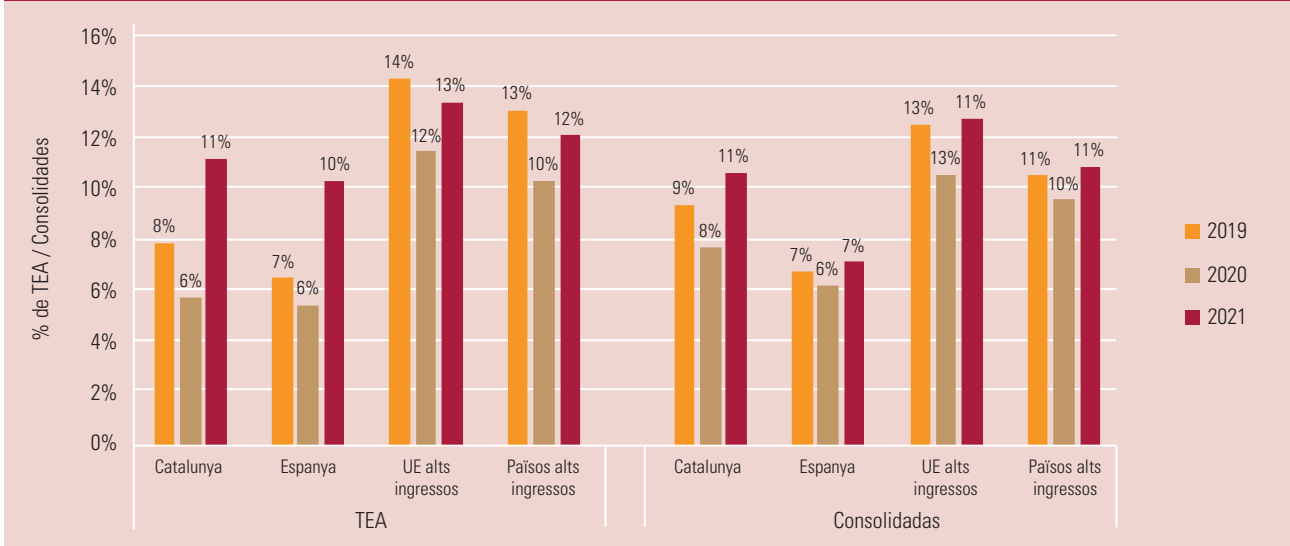
(-4 punts percentuals). La recuperació postcovid sembla que ha afavorit l'orientació internacional de les noves empreses.

A partir de les marques de classe de cada estrat considerat s'estima la intensitat exportadora mitjana dels emprenedors en fase inicial de Catalunya, Espanya i els altres països d'alts ingressos (Gràfic 5.23). En tots aquests àmbits geogràfics s'observa el 2021 un important augment del percentatge mitjà de vendes efectuades a clients estrangers, el qual és especialment important a Catalunya. Amb això, el 2021 per als TEA el diferencial negatiu de Catalunya respecte del conjunt dels països de la UE relatiu a aquest indicador queda reduït a dos punts percentuals, i respecte de la mitjana de tots els països d'alts ingressos a un punt.

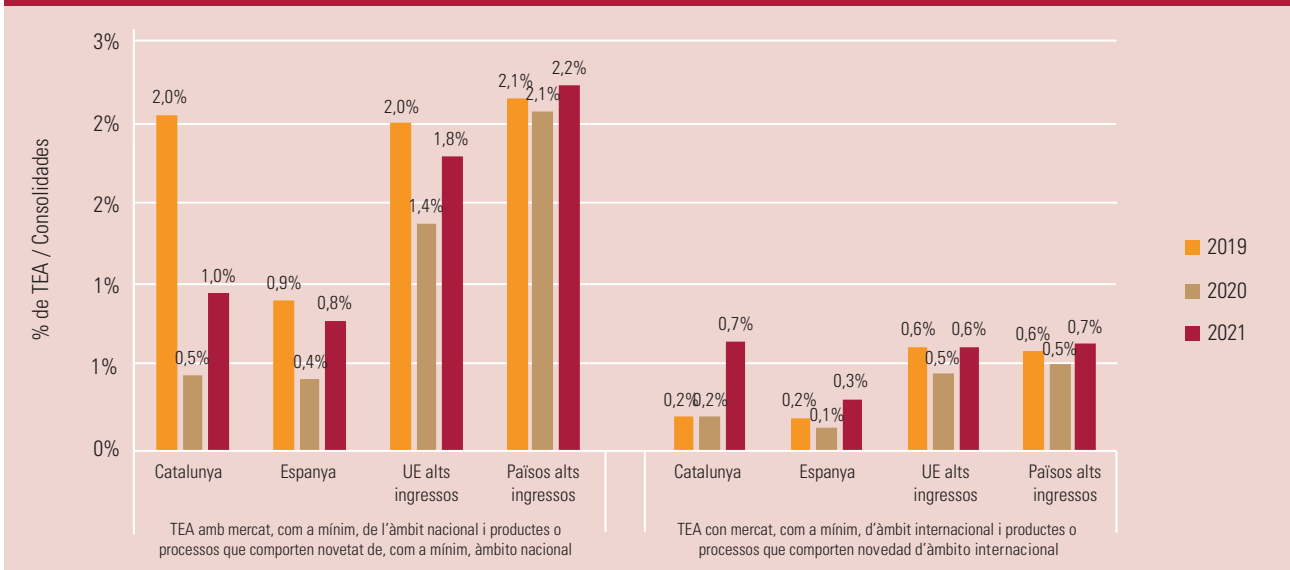
En el mateix Gràfic 5.23 comparem l'evolució de la intensitat exportadora mitjana de les empreses consolidades (més de 3,5 anys d'antiguitat). El 2021 aquest indicador ha augmentat a Catalunya tres punts percentuals,



Gràfic 5.23. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2019-2021



Gràfic 5.24. Àmbit de mercat i novetat de productes o processos dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2019-2021



amb la qual cosa queda a només dos punts del conjunt de països europeus d'alts ingressos i igual a la mitjana de tots els països d'alts ingressos.

Aquest apartat es tanca amb l'anàlisi de dos indicadors que en certa manera sintetitzen l'anàlisi efectuada a 5.3, 5.4 i 5.5. Aquests indicadors, que apareixen en el Gràfic 5.24, són:

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

El 2021, la proporció d'empreses catalanes de creació recent amb mercat d'àmbit com a mínim nacional i productes o processos nous del mateix àmbit és de l'1%, a Espanya del 0,8% i en el conjunt de països d'alts ingressos del 2,2%. En el cas de mercat i novetat d'àmbit internacional les proporcions són el 2021 de 0,7% per a Catalunya, 0,3% per a Espanya i 0,7% per als països d'alts ingressos, observant-se en l'últim any un important augment d'aquest indicador a Catalunya.

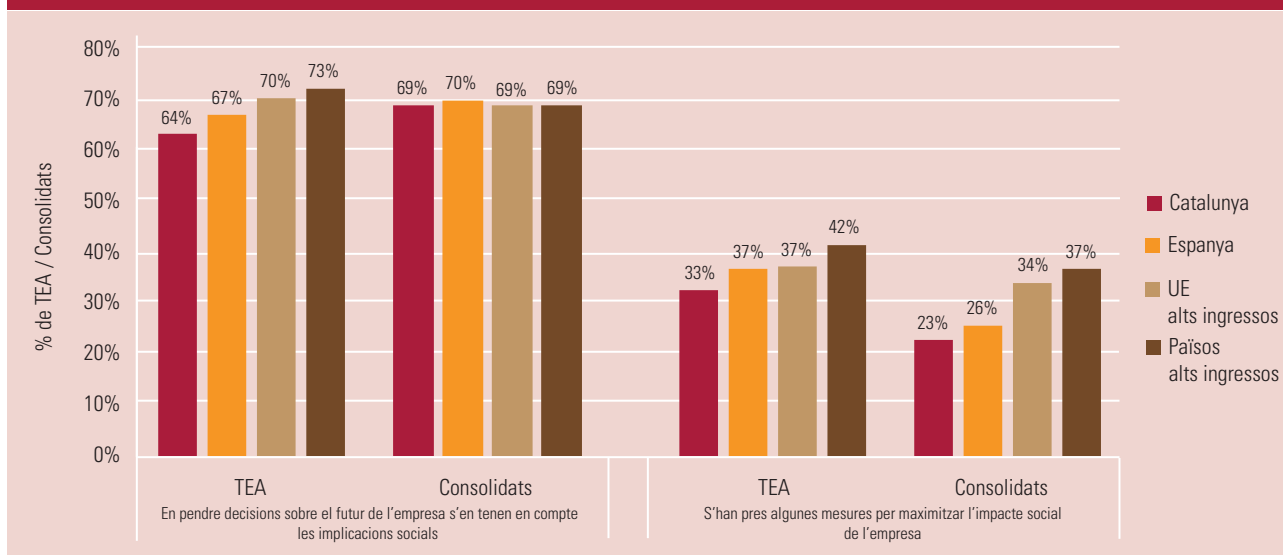
## 5.6. Orientació social en la presa de decisions empresarials i accions per a la seva millora (% de respostes afirmatives). 2021

Segons el que s'ha indicat en l'apartat 1.1.3, en el Qüestionari GEM de 2021 s'han afegit una sèrie de preguntes per valorar l'orientació social i mediambiental tant de les empreses noves com de les consolidades. En el Gràfic 5.25 comparem les respostes donades a dues de les preguntes relatives a l'orientació social. La primera valora si l'empresa, en prendre decisions sobre el futur, té en compte les implicacions socials, com l'accés a l'educació, la salut, la seguretat, el treball inclusiu, l'habitatge, el transport, la qualitat de vida en el treball, etc. La suma de les respostes afirmatives (completament d'acord i una mica d'acord) és a Catalunya del 64% en TEA. Aquest percentatge és tres punts inferior al d'Espanya i nou punts inferior a la mitjana de països d'alts ingressos. Per als consolidats el percentatge és del 69%. El seu nivell és anàleg al dels països de referència.

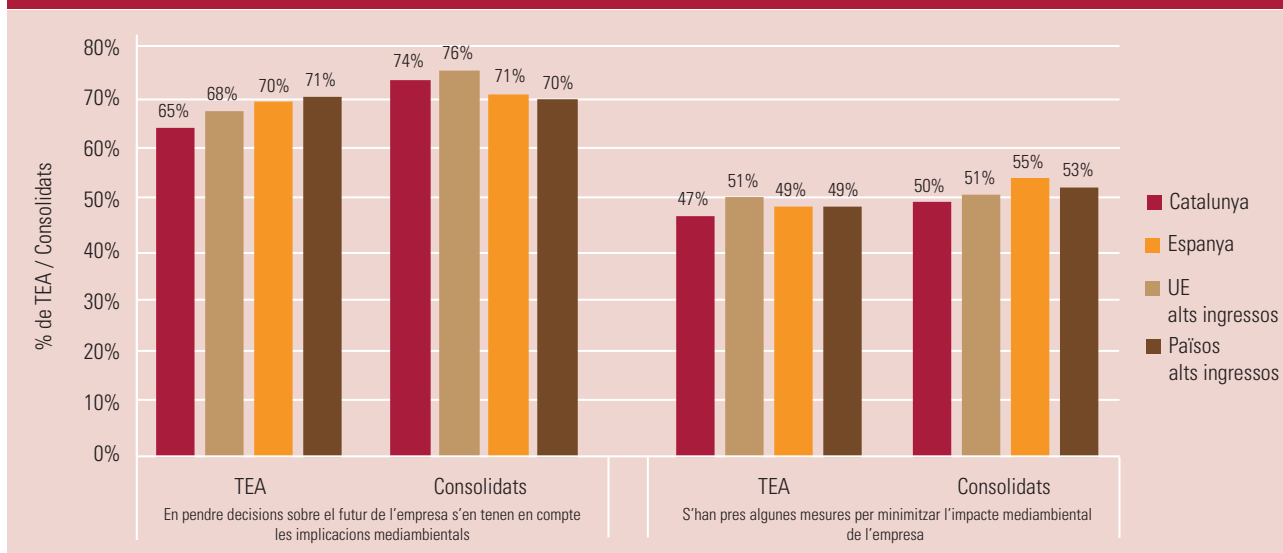
La segona pregunta fa referència a si s'ha pres alguna mesura per maximitzar l'impacte social del negoci durant l'any passat, com per exemple la creació de llocs per a joves desocupats, incloure empreses socials a la seva cadena de subministrament, assegurar una força laboral diversa... La suma de les respostes afirmatives és a Catalunya del 33% en TEA. Aquest percentatge és quatre punts inferior al d'Espanya i nou punts inferior a la mitjana de països d'alts ingressos. Per als consolidats el percentatge és del 23%. El seu nivell és catorze punts inferior a la mitjana dels països d'alts ingressos.

En el Gràfic 5.26 es poden veure els resultats relatius a l'orientació mediambiental. La primera pregunta valora si l'empresa, a l'hora de prendre decisions sobre el futur, té en compte les implicacions ambientals, com ara preservació d'àrees verdes, reducció de l'emissió de contaminants i gasos tòxics, recollida selectiva d'escombraries... En el cas de les empreses catalanes de creació recent (TEA), el 65% hi respon afirmativa-

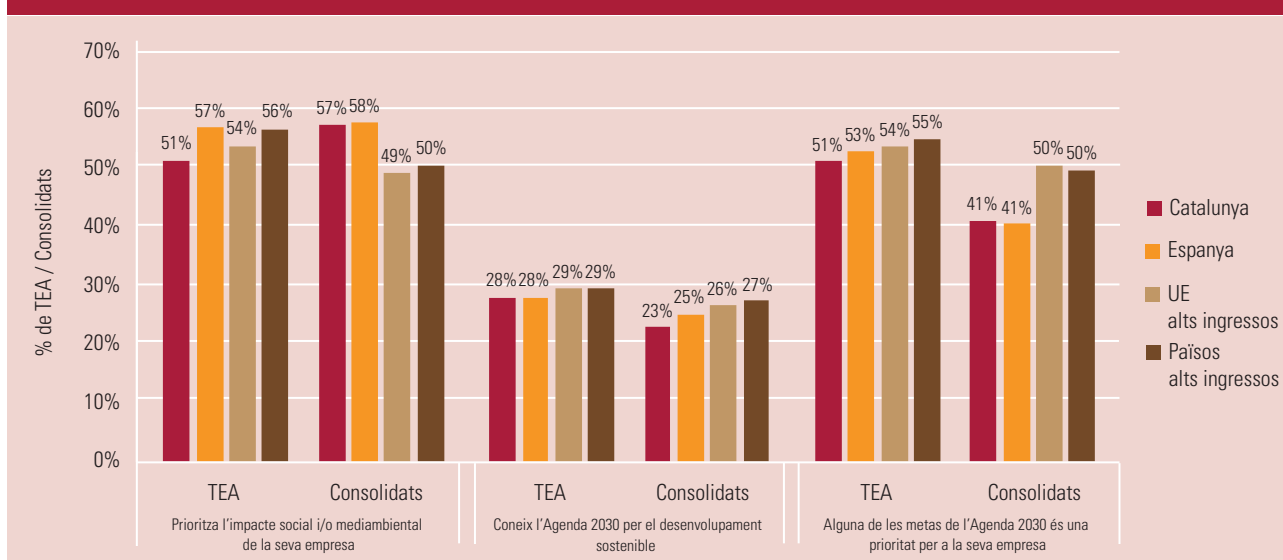
Gràfic 5.25. Orientación social en la toma de decisiones empresariales y acciones para su mejora (% de respuestas afirmativas). 2021



Gràfic 5.26. Orientació mediambiental en la presa de decisions empresarials i accions per a la seva millora (% respostes afirmatives). 2021



Gràfic 5.27. Orientació social i mediambiental: prioritat i coneixement (% de respostes afirmatives). 2021



ment. Els resultats per a Espanya i països d'alts ingressos són 68% i 71%, respectivament. La segona pregunta valora si l'any anterior s'ha pres alguna mesura per minimitzar l'impacte ambiental, com per exemple mesures d'estalvi d'energia, per reduir les emissions de carboni o introduir maquinària més eficient... En aquest cas les respostes afirmatives de les TEA catalanes són del 47%, dos punts menys que els països d'alts ingressos. En el cas de les empreses consolidades els resultats de Catalunya són, tant en termes absoluts com en relació amb altres àmbits geogràfics, lleugerament superiors als de les TEA.

En el Gràfic 5.27 es presenten els resultats relatius a unes altres tres qüestions relacionades amb les anteriors. En la primera es pregunta si es prioritza l'impacte social i/o mediambiental de l'empresa per sobre de la rendibilitat o el creixement. Les respostes afirmatives per a TEA Catalunya són del 51%, cinc punts menys que als països d'alts ingressos. Els resultats per a consolidades són superiors: 57% i set punts més.

La segona pregunta fa referència a si es coneixen els 17 Objectius de Desenvolupament Sostenible de les Nacions Unides, és a dir, l'Agenda 2030 per al desenvolupament sostenible, publicada el 2015. Aquí les respostes en el cas de les empreses noves presenten poques diferències: 28% per a Catalunya i 29% per a països d'alts ingressos. En el cas dels consolidats la diferència és de quatre punts (23% vs 27%).

Finalment es pregunta si alguna de les metes de l'Agenda 2030 s'ha fixat com una prioritat per a l'empresa, definint per a ella un conjunt clar d'objectius, accions i indicadors clau de rendiment. Aquí, les respostes afirmatives en el cas de les TEA són del 51% a Catalunya i del 55% en el conjunt de països d'alts ingressos. En el cas de les consolidades aquests percentatges són del 41% i del 50%, respectivament.

Com a resum d'aquest apartat direm que globalment l'orientació social i mediambiental de les empreses catalanes de creació recent mostra un lleuger dèficit respecte dels països d'alts ingressos. En el cas de les consolidades els resultats no apunten tan clarament en aquesta direcció, ja que són més diversos..

## 5.7. Finançament de l'activitat emprendedora naixent

El finançament d'un nou negoci és un aspecte clau de la seva posada en marxa. Els estalvis personals, la família i els amics solen ser les fonts de finançament més comuns. La majoria de les persones emprendedores tenen dificultats per accedir al finançament bancari per manca d'historial o de garanties. Així doncs, el desenvolupament de mercats alternatius de capital adquireix un paper important per tal de facilitar el llançament de nous negocis i, més endavant, el seu creixement.

El projecte GEM aporta dades sobre la inversió necessària per endegar un nou negoci. L'any 2021 a Catalunya el capital llavor necessari per a cadascun dels projectes naixents va ser de mitjana de 116.638 € (Taula 5.1). Aquest valor, malgrat ser pràcticament el doble que l'exercici anterior, és inferior al d'Espanya (150.961 €).

La mediana és també el doble de la de l'exercici anterior (20.000 € vs 10.000 €). El seu valor indica que un 50% dels nous projectes empresarials ha requerit una inversió inferior a 20.000 € i un 50% una inversió superior a aquest import. El coeficient de variació (desviació estàndard/mitjana) és molt elevat (4,21), la qual cosa indica l'existència d'una gran dispersió en les necessitats de capital dels diversos projectes que integren la mostra. Les necessitats de finançament han estat molt heterogènies, amb un capital que variava des dels 500 € (percentil 05) fins als 200.000 euros (percentil 95). A la demarcació de Barcelona (Taula 5.1), la mitjana (65.652 €) i la mediana (10.000 €) són inferiors al conjunt de Catalunya i el coeficient de variació també és lleugerament inferior (3,68).

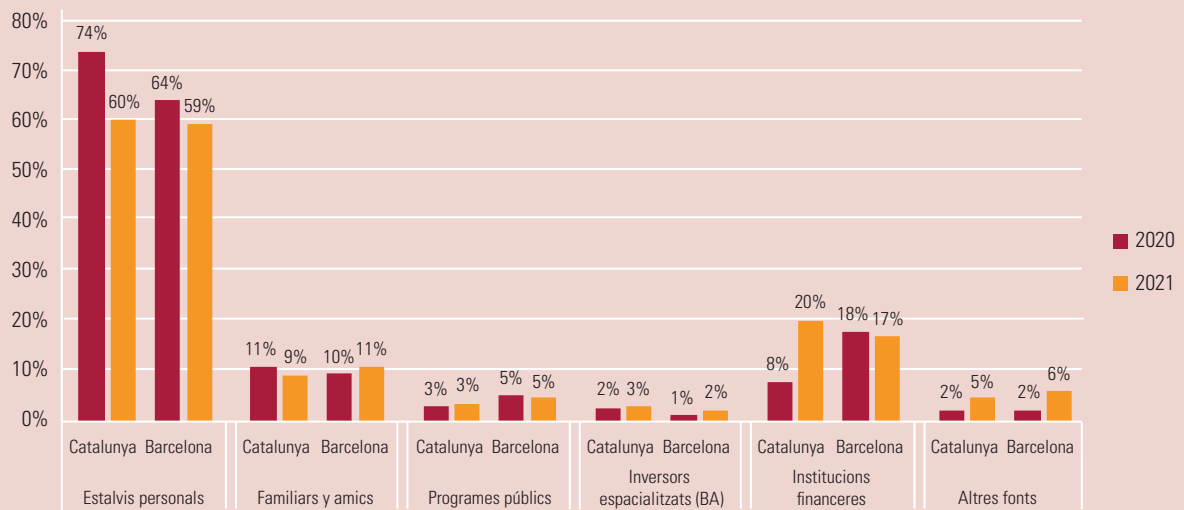
Taula 5.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona, Catalunya i Espanya 2020-2021

	Barcelona		Catalunya		Espanya	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Mitjana	67.930	65.652	56.908	116.638	71.603	150.961
Desviació estàndard	187.827	241.766	166.643	491.250	219.846	1.748.790
Percentil 05	1.000	200	1.000	500	500	1.000
Mediana	15.000	10.000	10.000	20.000	15.000	18.000
Percentil 95	400.000	200.000	200.000	200.000	300.000	300.000

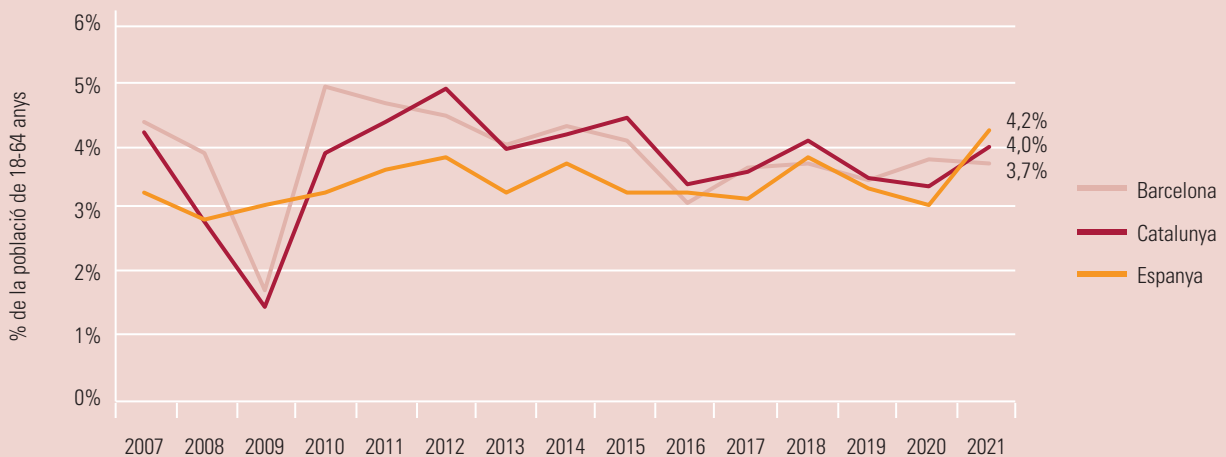
El Gràfic 5.28 mostra el percentatge que representa cadascuna de les fonts d'origen del capital llavor requerit per a la posada en marxa i desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya. Els estalvis personals representen el 60% del total (14 punts percentuals menys que l'exercici anterior). La següent font de finançament van ser les institucions financeres: un 20% del total (12 punts més que el 2020 i 3 punts més que a Espanya). En tercer lloc, els familiars i amics: un 9% (dos punts per sota de l'exercici anterior i d'Espanya). Els programes públics (subvencions o ajuts) tenen un pes que és anàleg al de l'any anterior i que continua sent inferior al d'Espanya (3% vs 5%).

Pel que fa a l'oferta de finançament, i en concret pel que fa als anomenats inversors informals o inversors especialitzats (*Business Angels*), en el Gràfic 5.29 s'observa que el percentatge de població que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys ha augmentat a Catalunya (passa del 3,3% el 2020 al 4% el 2021, valor lleugerament inferior al d'Espanya i superior al de Barcelona).

Gràfic 5.28. Percentatge mitjà, segons la font d'origen, del capital llavor requerit per a la posada en marxa i desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya i Espanya el 2020 i el 2021



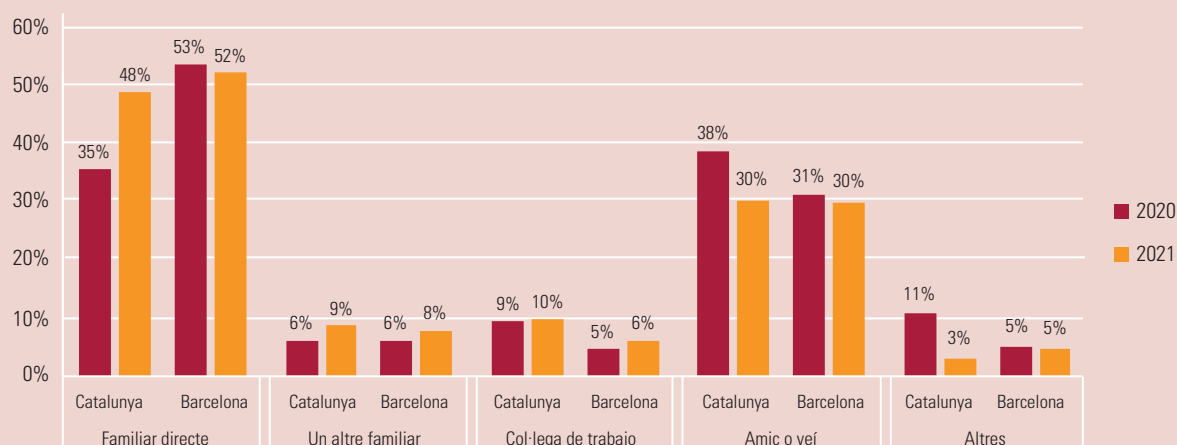
Gràfic 5.29. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha invertit en negocis de terceres persones en els últims tres anys a Barcelona, Catalunya i Espanya durant el període 2007-2021



Taula 5.2. Capital aportat pels inversors especialitzats (BA) a Barcelona, Catalunya i Espanya 2020-2021

	Barcelona		Catalunya		Espanya	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Mitjana	17.588	20.789	16.915	22.664	18.532	21.604
Desviació estàndard	32.104	70.984	30.074	63.592	135.203	127.881
Percentil 05	500	1.000	600	1.000	600	1.000
Mediana	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Percentil 95	100.000	50.000	90.000	100.000	50.000	50.000

Gràfic 5.30. Relació dels inversors especialitzats amb l'emprenedor a Catalunya i Espanya 2020-2021



En la Taula 5.2 es pot veure la mitjana del capital invertit en els últims tres anys per part d'aquests inversors informals, la seva desviació estàndard i mediana a Barcelona, Catalunya i Espanya. El 2021, la mitjana de Catalunya va ser de 22.664 euros, la mediana de 5.000 i el percentil del 95% de 100.000 euros. En aquest aspecte, tal com es pot comprovar en aquesta taula, les mitjanes de Barcelona, Catalunya i Espanya difereixen poc.

Finalment, en el Gràfic 5.30 es pot veure la relació que tenen aquests inversors informals amb l'empresari que ha rebut l'aportació de fons més recent. A Catalunya, un 48% és un familiar directe, un 9% és un altre familiar i en un 30% de casos qui ha rebut els fons és un amic o veí.

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

La Taula 5.3 mostra per tipus d'economia i país i amb dades del 2021 la distribució sectorial, les expectatives de dimensió a cinc anys (més de cinc empleats), l'orientació internacional de les noves empreses (intensitat exportadora major del 25%), el nivell tecnològic del sector (mitjà o alt) i, finalment, la proporció d'empreses de nova creació (TEA) amb mercat, com a mínim, d'àmbit nacional i productes o processos que suposen novetat de, com a mínim, àmbit nacional.

Taula 5.3. Percentatge d'emprenadors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2021. Anàlisi per tipus de economia

Tipus d'economia	Països	Extractiu	Transformació	Serveis a empreses	Serveis al consumidor	Més de 5 empleats en els propers 5 anys	Més del 25% de clients a l'estranger	Mitjà/ alt nivell tecnològic	Almenys abast nacional en productes i processos
	Mitjana	6,3%	24,1%	9,3%	60,4%	30,2%	5,5%	2,4%	1,4%
Economies d'ingressos baixos	Brasil	2,5%	24,0%	12,1%	61,4%	33,5%	0,9%	4,9%	0,6%
	Colòmbia	0,7%	23,3%	17,0%	58,9%	50,3%	6,1%	2,6%	2,4%
	Egipte	9,5%	39,2%	6,7%	44,5%	37,1%	6,9%	2,5%	0,7%
	Guatemala	5,5%	16,4%	5,2%	72,9%	31,0%	1,0%	0,5%	1,8%
	Índia	8,2%	18,8%	1,7%	71,3%	12,0%	0,7%	0,9%	0,3%
	Iran	4,8%	34,2%	16,6%	44,4%	37,3%	2,4%	4,7%	0,7%
	Marroc	5,5%	30,4%	8,5%	55,6%	38,1%	6,3%	2,9%	0,2%
	R. Dominicana	0,8%	12,5%	11,5%	75,2%	7,4%	16,7%	1,0%	5,5%
	Sud-àfrica	4,6%	18,1%	8,8%	68,6%	36,6%	9,1%	2,4%	0,9%
Sudan	20,7%	23,9%	4,3%	51,0%	19,2%	4,5%	1,2%	0,6%	
	Mitjana	7,3%	26,4%	17,5%	48,7%	29,7%	9,9%	5,1%	1,6%
Economies d'ingressos mitjans	Bielorússia	7,8%	33,0%	20,3%	39,0%	30,5%	29,1%	5,9%	1,3%
	Xile	4,0%	22,8%	16,3%	56,9%	37,6%	0,8%	5,1%	3,7%
	Xipre	3,2%	21,5%	16,7%	58,6%	16,0%	15,5%	1,7%	1,3%
	Croàcia	11,2%	26,6%	25,6%	36,6%	32,8%	19,6%	8,8%	2,4%
	Eslovàquia	2,4%	28,5%	17,0%	52,1%	10,8%	1,9%	4,6%	0,4%
	Eslovènia	2,6%	25,7%	30,0%	41,7%	22,3%	16,3%	17,1%	1,4%
	Grècia	12,4%	27,6%	17,3%	42,7%	25,8%	25,7%	3,7%	1,1%
	Hongria	11,5%	28,7%	16,9%	42,9%	15,4%	8,0%	5,4%	1,1%
	Kazakhstan	6,0%	25,5%	12,1%	56,4%	40,8%	1,1%	4,6%	0,1%
	Letònia	8,4%	30,4%	24,7%	36,5%	32,6%	19,9%	9,9%	2,5%
	Oman	8,3%	19,4%	14,5%	57,8%	18,9%	4,4%	1,6%	0,6%
	Panamà	4,6%	17,8%	15,7%	61,9%	41,7%	3,3%	3,0%	3,0%
	Polònia	8,2%	23,4%	21,5%	46,8%	30,0%	3,1%	5,6%	0,1%
	Romania	12,8%	28,4%	14,6%	44,1%	21,6%	5,0%	5,0%	1,1%
	Rússia	4,9%	37,0%	15,4%	42,6%	47,1%	4,3%	4,6%	0,4%
Turquia	12,0%	32,2%	11,4%	44,4%	57,6%	16,2%	2,3%	4,7%	
Uruguai	5,7%	24,3%	15,1%	54,9%	25,7%	4,1%	3,4%	3,3%	
	Mitjana	3,9%	19,1%	29,2%	47,8%	30,4%	16,2%	8,4%	2,2%
	Mitjana Europa	5,0%	18,4%	32,9%	43,8%	23,6%	17,6%	9,5%	1,8%
Economies d'ingressos alts	Alemanya	2,6%	18,1%	29,0%	50,4%	18,6%	19,0%	5,8%	1,2%
	Aràbia Saudita	0,4%	8,9%	3,8%	86,9%	46,9%	1,8%	0,4%	0,3%
	Canadà	3,4%	19,2%	25,5%	51,8%	24,2%	33,0%	8,4%	5,1%
	Catalunya	1,1%	20,2%	35,1%	43,6%	14,0%	14,3%	9,3%	1,0%
	Qatar	2,3%	33,7%	17,8%	46,2%	68,1%	10,2%	6,1%	5,4%
	Emirats Àrabs	1,3%	30,0%	23,2%	45,6%	77,8%	27,3%	6,4%	5,1%
	Espanya	3,4%	18,1%	34,1%	44,4%	17,7%	12,7%	9,5%	0,8%
	Estats Units	3,9%	18,9%	32,6%	44,6%	32,8%	5,9%	6,0%	2,7%
	Finlàndia	12,1%	20,3%	31,6%	36,0%	14,0%	9,8%	11,7%	1,9%
	França	4,0%	18,9%	35,9%	41,2%	24,3%	13,5%	7,8%	1,4%
	Països Baixos	0,5%	15,6%	26,8%	57,1%	32,5%	21,1%	7,2%	3,5%
	Irlanda	5,1%	18,6%	21,8%	54,4%	33,4%	25,1%	6,3%	2,2%
	Israel	0,6%	10,9%	40,4%	48,1%	17,8%	19,8%	9,4%	1,2%
	Itàlia	5,4%	16,7%	36,9%	41,0%	23,4%	10,3%	11,5%	0,9%
	Japó	2,8%	15,6%	25,2%	56,3%	25,8%	8,0%	7,5%	1,6%
	Luxemburg	2,7%	17,8%	43,8%	35,7%	28,6%	28,8%	16,8%	2,4%
	Noruega	7,4%	16,0%	32,6%	44,1%	25,1%	8,8%	7,7%	0,3%
Regne Unit	1,9%	11,5%	34,5%	52,1%	20,4%	22,9%	7,7%	1,9%	
Rep. Corea	3,0%	24,4%	16,6%	56,0%	37,6%	5,4%	8,6%	2,2%	
Suècia	8,3%	18,3%	34,1%	39,3%	10,3%	12,1%	10,6%	1,7%	
Suïssa	2,7%	18,5%	42,2%	36,6%	25,6%	24,8%	11,6%	2,6%	

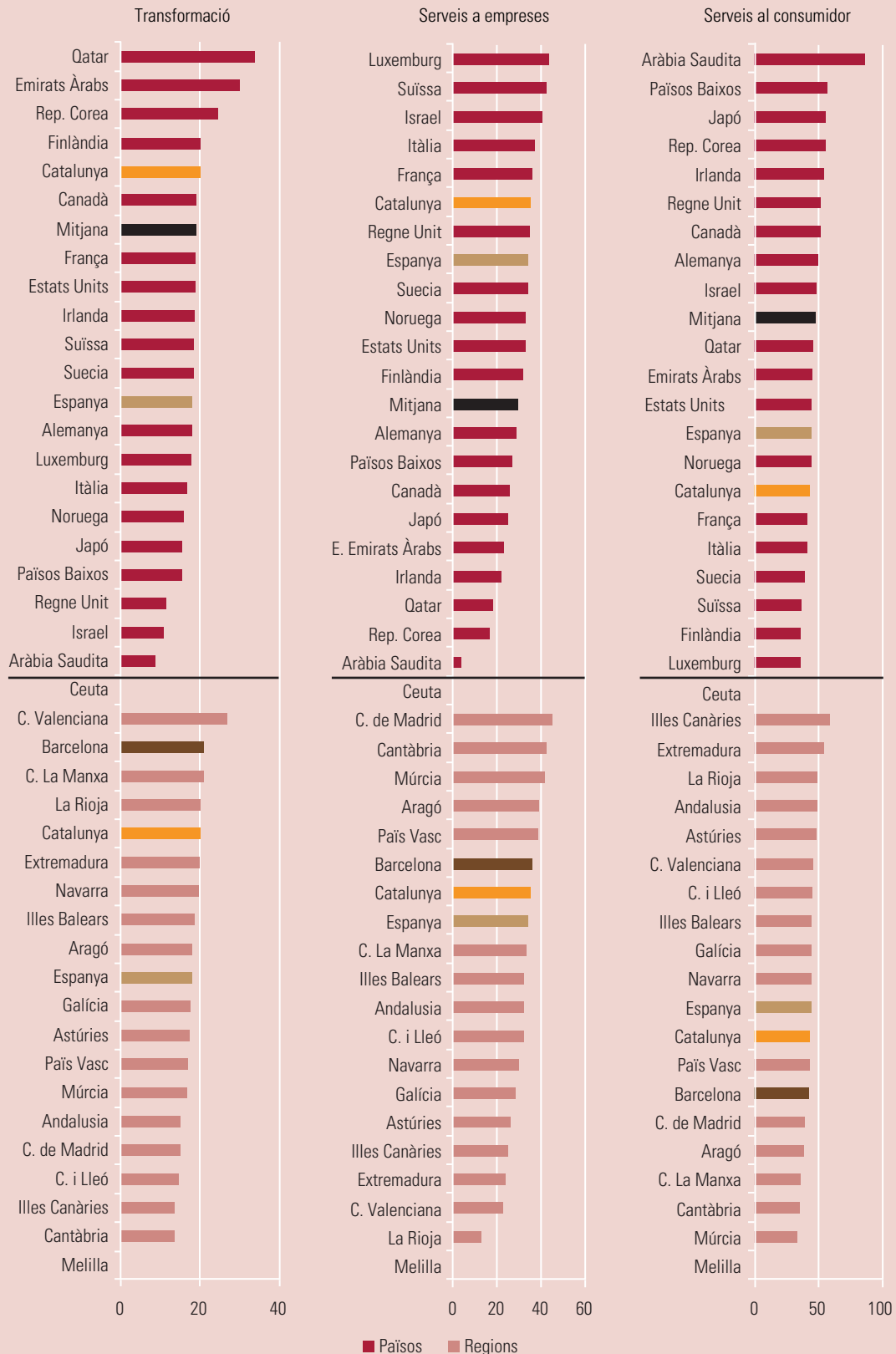
Els Gràfics 5.31 i 5.32 presenten el posicionament el 2021 de Catalunya respecte dels altres països i comunitats autònomes per a cadascuna d'aquestes característiques de les empreses de creació recent. El Gràfic 5.33 presenta el posicionament de Catalunya, Espanya, mitjana de països d'Europa d'alts ingressos i mitjana de tots els països d'alts ingressos. Finalment, en el Gràfic 5.34 hi ha el posicionament de Barcelona en relació amb la resta de Catalunya.

Val la pena destacar positivament el major pes que tenen a Catalunya els emprenedors en fase inicial dedicats a activitats industrials i a serveis a empreses. A Catalunya la proporció d'emprenedors nous dedicats a serveis a empreses (35%) és superior a la mitjana de les economies d'alts ingressos (29%); la proporció dels dedicats a serveis al consumidor (44%) és, en termes relatius, inferior a la mitjana de països d'alts ingressos (48%), i finalment, el percentatge de noves empreses en activitats transformadores (20%) és superior a Espanya (18%) i a la mitjana dels països d'alts ingressos (19%).

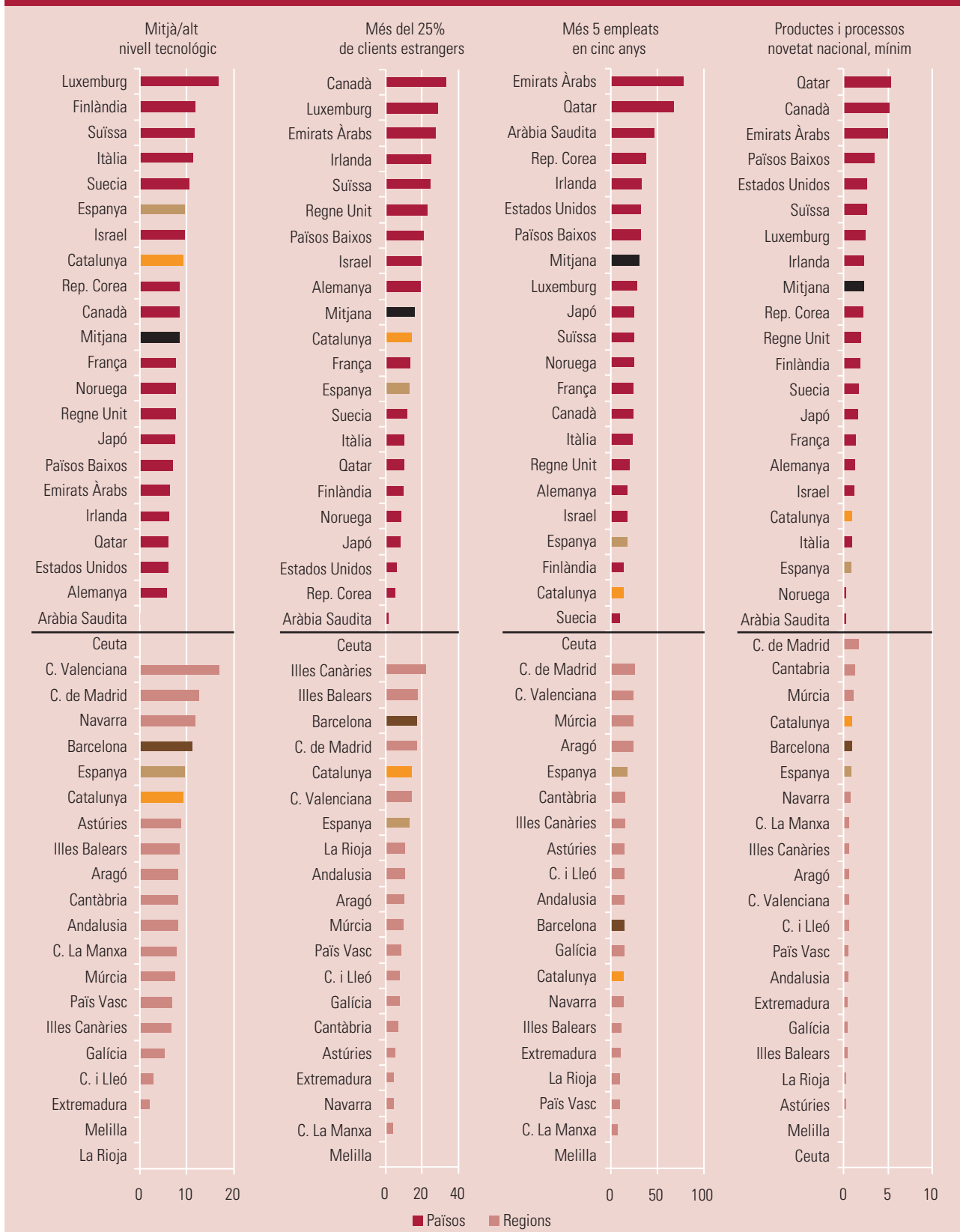
El percentatge de nous negocis catalans en fase inicial que opera en sectors de nivell tecnològic "mitjà-alt" és un 9,3%. Aquesta xifra és superior a la mitjana de les economies d'alts ingressos (8,4%). No obstant això, hi ha també altres aspectes importants en què la posició de les empreses catalanes de creació recent queda, en comparació amb els països d'alts ingressos, a la franja baixa. Ens referim en concret a expectatives de creixement d'ocupació (més de 5 empleats d'aquí a cinc anys) i també, malgrat la important millora que en aquests aspectes s'ha produït el 2021, a l'orientació internacional (més del 25% de vendes a clients estrangers) i al pes que tenen les empreses amb mercat i novetat de productes o processos d'àmbit, com a mínim, nacional.



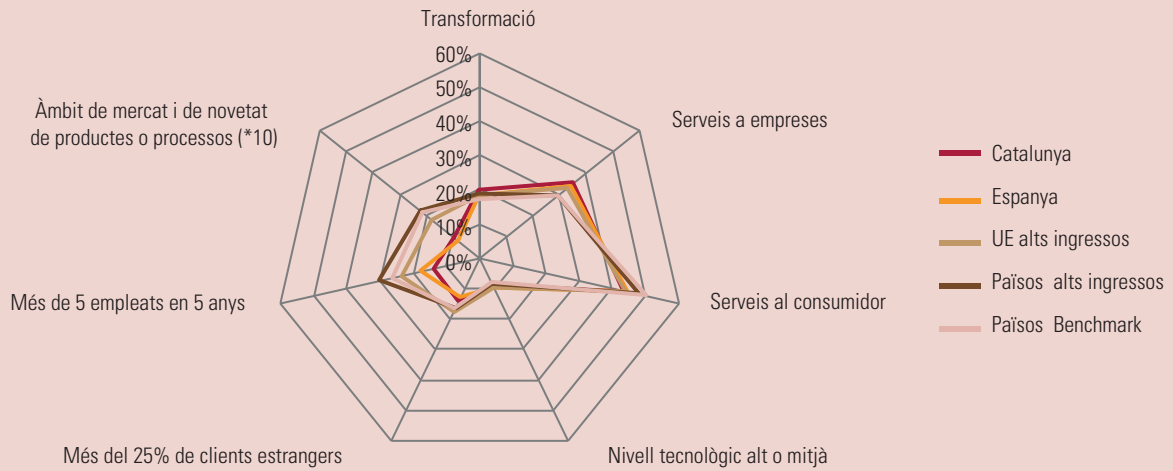
Gràfic 5.31. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, segons el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negoci en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum el 2021



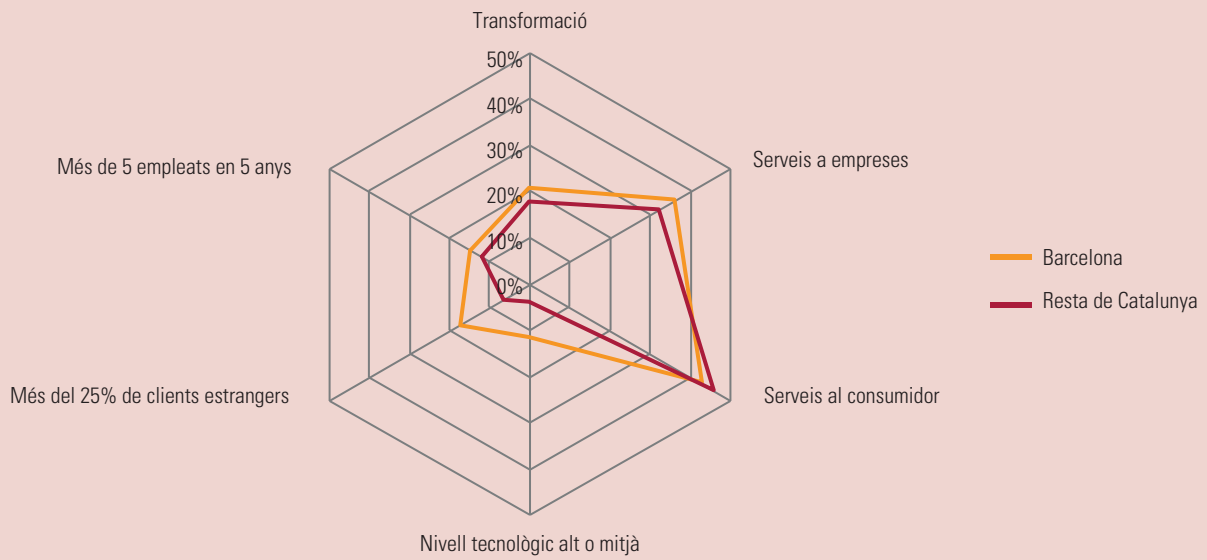
Gràfic 5.32. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, segons el percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2021 tenien un nivell tecnològic mitjà/alt, tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys



Gràfic 5.33. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i països d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) el 2021



Gràfic 5.34. Posicionament de Barcelona en comparació amb la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) el 2021



## 6. L'entorn emprenedor

El marc conceptual GEM (Figura 1.2) i la literatura sobre emprenedoria atorguen a l'entorn un paper rellevant tant en l'activitat emprenedora com en el seu impacte en el desenvolupament econòmic d'un territori. Durant aquests últims anys, la visibilitat d'aquesta rellevància ha augmentat, fonamentalment arran de la preocupació pels ecosistemes emprenedors i l'elaboració de diverses classificacions dels millors.

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

Pel que fa als aspectes metodològics, en el projecte GEM NES (*Nacional Expert Survey*) Catalunya 2021-2022 van participar-hi 37 experts en nou condicions de l'entorn (finançament; polítiques governamentals; programes públics; educació i formació emprenedora; transferència de R+D; infraestructura comercial i professional; infraestructura física i de serveis; obertura del mercat intern; normes socials i culturals), sobre les quals van donar la seva opinió per mitjà de qüestionaris amb escales Likert de 10 punts (fins al 2014 eren de 5 punts i des del 2015 al 2018 de 9 punts), que van de 0 (completament fals) a 10 (completament cert), passant per 5 = ni cert ni fals. Les valoracions que superen la mitjana de 5 es consideren favorables, mentre que les que no la superen es consideren desfavorables. Encara que metodològicament presentar valors mitjans quan s'utilitzen escales Likert no és el més idoni, ens serveixen com una aproximació per analitzar l'evolució de les condicions de l'entorn i comparar-les internacionalment; per aquest motiu els resultats que es presenten han de ser presos més com a mesuraments de tendència que en els seus valors absoluts.

Per tercer any GEM presenta l'Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI), calculat a partir dels indicadors que valoren els experts entrevistats en cadascun dels països participants. Pretén proporcionar amb un sol valor l'estat mitjà del context de l'emprenedoria en cada territori i permetre'n la classificació.

Finalment, hem de recordar que, a diferència dels tres primers apartats d'aquest capítol, la font d'informació dels quals és NES (enquesta a experts), en el quart és APS (enquesta a la població adulta de Catalunya).

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

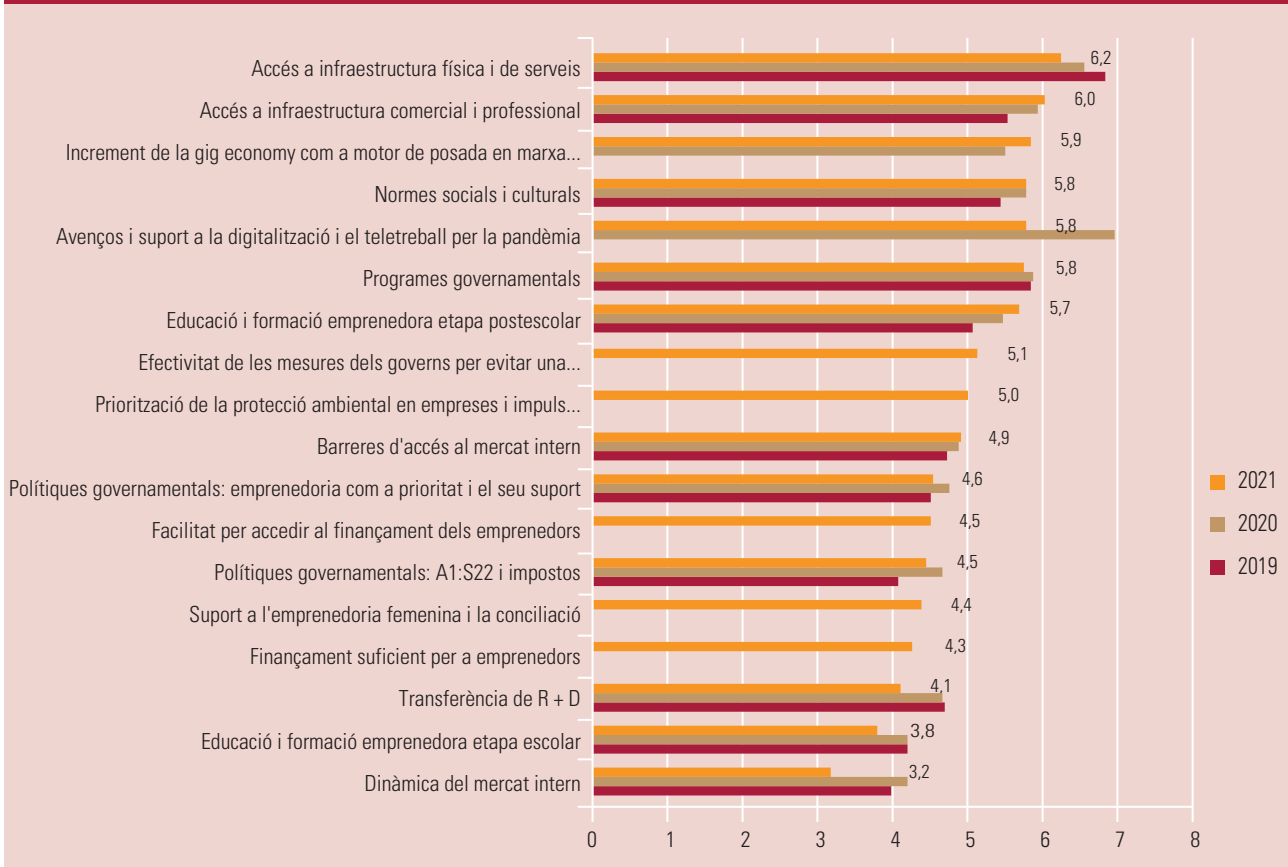
L'economia catalana va créixer un 5,8% el 2021, assolint un PIB de 244.172 milions d'euros. Aquest creixement és cinc dècimes superior a la mitjana de la Unió Europea (5,3%) i set respecte d'Espanya (5,1%). No obstant això, és oportú de recordar que l'impacte de la pandèmia en l'economia catalana el 2020 va ser superior al de les economies espanyola i europea, quan el PIB de Catalunya va caure un 11,5%, unes dècimes més que Espanya.

En aquest context, la valoració de les condicions per emprendre a Catalunya que efectuen els experts (enquestes realitzades entre juliol i octubre de 2021) és gairebé d'aprovat (4,9), tot i que lleugerament inferior a la del 2020 (5,2). Qualificació que es pot considerar relativament positiva en un context de segon any de pandèmia (tot i que amb un esperançador ritme de vacunació), inestabilitat política amb formació de govern al maig, dubtes sobre els propers pressupostos i incertesa sobre els fons europeus Next Generation.

Les millors puntuacions, que aproven amb valoracions superiors a 5, són:

- Existència i accés a infraestructura física i de serveis: com ara carreteres, aeroports i altres sistemes de comunicació; cost i accés dels serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, internet...) (6,25).

Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes de les persones expertes entrevistades sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2019-2021) (escala 0 a 10)



- Existència i accés a infraestructura comercial i professional: com ara existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal; serveis financers i bancaris (6,04).
- Normes socials i culturals: la societat té un enfocament emprendedor a través del seu comportament, creences, llenguatge i costums, que encoratja les persones emprendedores, demostrant acceptació, suport i alta consideració per la seva activitat (5,80).
- Programes públics: com ara ajudes a la creació i creixement de noves empreses; parcs científics i incubadores; programes de foment de la creació i creixement de les noves empreses (5,75).
- Educació i formació emprendedora en l'etapa postescolar: inclusió de temes i habilitats d'emprendedoria en programes de formació postescolars (5,69).

Mentre que les que han rebut una puntuació més baixa són:

- Dinàmica del mercat intern (3,17).
- Educació i formació emprendedora en l'etapa escolar (3,81).
- Transferència de R+D (4,10).
- Finançament suficient per a emprendadors (4,28).

<sup>1</sup> El 2021 la pregunta "Finançament per a emprendadors" s'ha desglossat en dues: "Finançament suficient per a emprendadors" i "Facilitat per accedir al finançament dels emprendadors". Per aquest motiu totes dues no tenen valors en els anys 2019 i 2020 1

D'altra banda, aquest any s'ha preguntat per quatre aspectes relacionats amb el covid, i s'ha obtingut en tots una puntuació superior a 5:

- Avenços i suport a la digitalització i el teletreball per la pandèmia (5,8).
- Increment de la gig economy com a motor de posada en marxa i model de negoci a causa de la pandèmia (5,9).
- Priorització de la protecció ambiental en empreses i impuls pels governs de l'agenda verda per la pandèmia (5,0).
- Efectivitat de les mesures dels governs per evitar una disminució significativa de nous negocis i controlar la crisi sanitària (5,1).

L'assignatura pendent és el suport a l'emprenedoria femenina i a la conciliació (4,4), amb una menor valoració que Espanya (4,6) i Europa (5,1).

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

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

La valoració mitjana de les condicions per emprendre a Catalunya (4,9) ha estat lleugerament inferior a la d'Espanya (5,4) i Europa (5,3). Aquest any els experts han valorat el País Basc (5,7) i la Comunitat de Madrid (5,4) com els millors ecosistemes per emprendre a Espanya (Gràfic 6.3).

Respecte d'Espanya, dues de les valoracions del NECI de Catalunya són superiors: "Normes socials i culturals" (+0,6 punts) i "Educació i formació en l'etapa escolar" (+0,3 punts, tot i que amb una puntuació molt baixa, 3,8). Mentre que la resta són inferiors, sent les de major diferència "Dinàmica de mercat intern" (-1,9 punts) i "Transferència de R+D" (-1,5 punts). I, en relació amb Europa, totes les valoracions de les condicions per emprendre a Catalunya, tret de tres ("Normes socials i culturals", "Educació i formació en l'etapa post-escolar" i "Programes públics"), han estat inferiors, destacant-hi la "Dinàmica del mercat intern" (-1,2) i el "Finançament per a emprenedors" (-1,2).

És destacable que, mentre que a Espanya els experts suspelen amb un 2,6 l'"Efectivitat de les mesures dels governs per evitar una disminució significativa de nous negocis i controlar la crisi sanitària", a Catalunya l'aproven amb un 5,1. En aquest aspecte, les millors puntuacions són les del País Basc (6,7), Navarra (6,6) i la Comunitat de Madrid (6,3).

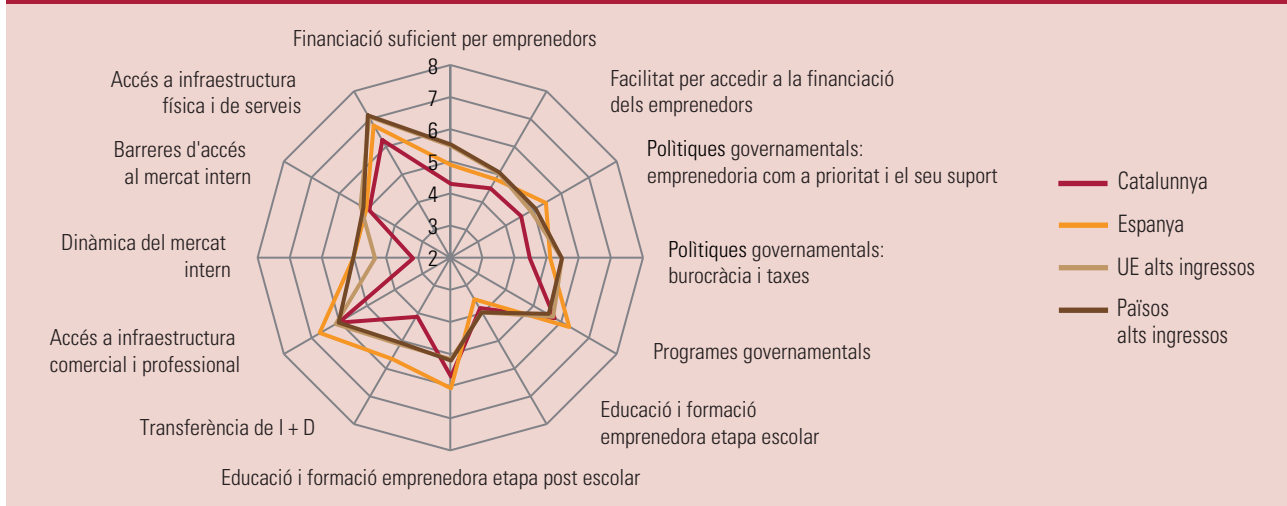
El mateix succeeix amb la "Priorització de la protecció ambiental en empreses i impuls pels governs de l'agenda verda per la pandèmia": 5,0 a Catalunya enfront de 3,2 a Espanya.

Ja s'ha indicat que una de les oportunitats de millora és el suport a l'emprenedoria femenina i a la conciliació, en la qual Catalunya obté la menor puntuació (4,4), juntament amb Galícia (4,3), de totes les comunitats autònomes. Així com també una menor valoració que Espanya (4,6) i Europa (5,1).

Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, Catalunya i la resta de Comunitats Autònomes el 2021

	EUROPA		COMUNITATS AUTÒNOMES															
	Europa alts ingressos	Espanya	Andalusia	Aragó	Astúrias	Illes Balears	Canàries	Cantàbria	Castilla - Lleó	Castilla - La Manxa	Catalunya	C. Valenciana	Extremadura	Galícia	C. de Madrid	Múrcia	Navarra	País Basc
No. experts entrevistats	520	36	36	43	35	36	45	36	36	68	37	36	36	40	38	36	36	36
Finançament suficient per a emprenedors	5,5	4,9	3,3	3,6	3,7	3,9	3,5	3,2	4,0	4,5	4,3	4,4	3,9	4,2	5,3	4,3	4,6	5,7
Facilitat per accedir al finançament dels emprenedors	5,0	4,8	4,0	4,4	4,1	4,1	3,8	3,8	4,2	4,6	4,5	4,5	4,0	3,8	5,4	4,4	5,3	6,2
Polítiques governamentals: empenedoria com a prioritat i el seu suport	4,9	5,4	4,0	4,5	4,4	3,8	4,1	3,7	4,0	5,7	4,6	4,5	4,9	4,5	5,5	5,4	5,7	6,3
Polítiques governamentals: burocràcia i impostos	5,4	5,1	4,5	4,5	4,0	4,0	4,5	4,5	4,4	5,2	4,5	4,3	3,9	4,0	5,7	5,7	5,6	5,5
Programes governamentals	5,7	6,3	5,4	5,7	5,5	5,0	5,8	4,8	5,2	6,3	5,8	5,8	5,6	5,1	6,5	6,5	6,9	6,8
Educació i formació empenedora etapa escolar	3,9	3,5	2,8	3,5	3,1	4,0	2,9	3,2	3,5	3,5	3,8	3,2	3,6	2,9	3,3	3,9	3,3	4,1
Educació i formació empenedora etapa postescolar	5,2	6,1	4,7	5,0	3,9	4,8	4,9	4,8	4,8	5,1	5,7	5,2	4,9	4,3	6,1	5,8	5,3	5,9
Transfèrència de I + D	5,1	5,6	3,8	4,6	3,8	4,6	4,0	4,0	4,3	4,0	4,1	4,5	4,5	3,7	4,2	4,9	5,1	5,5
Accés a infraestructura comercial i professional	6,1	6,7	5,7	6,2	5,8	5,3	5,0	6,0	5,8	5,9	6,0	6,0	5,4	5,4	6,7	6,3	6,2	6,5
Dinàmica del mercat intern	4,4	5,0	3,2	3,2	3,2	4,7	3,6	3,3	3,3	3,7	3,2	3,5	3,7	2,9	3,2	3,5	2,5	3,5
Barreres d'accés al mercat intern	5,2	5,0	4,7	5,3	4,6	4,9	4,1	4,4	4,7	4,6	4,9	4,8	4,3	4,3	5,4	5,2	5,4	5,5
Accés a infraestructura física i de serveis	7,0	6,8	6,7	6,7	5,7	6,0	6,0	6,4	6,2	6,8	6,2	6,8	6,3	5,6	7,8	6,9	7,1	7,2
Normes socials i culturals	5,3	5,2	4,2	4,8	3,8	4,9	4,1	4,5	4,8	4,8	5,8	5,1	4,7	4,5	5,9	5,7	5,7	5,7
<b>INDICADOR NECI 2020</b>	5,3	5,4	4,4	4,8	4,3	4,6	4,3	4,4	4,6	5,0	4,9	4,8	4,6	4,3	5,4	5,3	5,3	5,7
Covid-1: Avenços i suport a la digitalització i el teletreball per la pandèmia	6,6	5,7	5,6	5,9	5,4	5,6	5,1	5,8	5,1	5,8	5,8	5,6	5,0	5,1	6,1	6,0	6,2	6,9
Covid-2: Increment de la gig economy com a motor de posada en marxa i model de negoci a causa de la pandèmia	6,1	5,7	6,2	5,7	5,5	5,8	5,7	5,7	5,4	6,3	5,9	6,2	5,3	4,8	6,7	6,5	6,6	6,2
Covid 3: Priorització de la protecció ambiental en empreses i impuls dels governs de l'agenda verda per la pandèmia	4,8	3,2	4,3	5,0	4,6	4,6	4,4	4,7	4,3	4,8	5,0	5,1	4,8	4,0	5,2	5,0	5,6	6,2
Covid 4: Efectivitat de les mesures dels governs per evitar una disminució significativa de nous negocis i controlar la crisi sanitària	6,0	2,6	5,7	5,0	4,5	5,3	4,7	4,8	4,4	5,7	5,1	5,0	4,6	5,1	6,3	5,9	6,6	6,7
Suport a l'empenedoria femenina i la conciliació	5,1	4,6	4,6	6,0	4,7	5,3	4,7	5,7	5,0	5,5	4,4	5,2	5,2	4,3	5,9	5,6	5,4	5,8

Gràfic 6.2. Valoració mitjana de les persones expertes sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos el 2021



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

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

Després del desastrós 2020, a l'estiu-tardor de 2021 (moment en què es fa l'enquesta als experts), amb la vacunació i una menor incidència de la pandèmia, hi ha una percepció de millora del clima econòmic, accelerant-se la recuperació en la segona part d'aquest exercici, la qual cosa justifica que aparegui com el major suport a l'activitat emprenedora (Gràfic 6.4). Els experts remarquen "les expectatives de creixement econòmic"; "la demanda embassada"; "l'elevada taxa d'estalvi"; "la percepció d'oportunitats amb la propera arribada dels fons europeus" i el "retorn del turisme i d'altres activitats que s'havien vist limitades per les restriccions a la mobilitat".

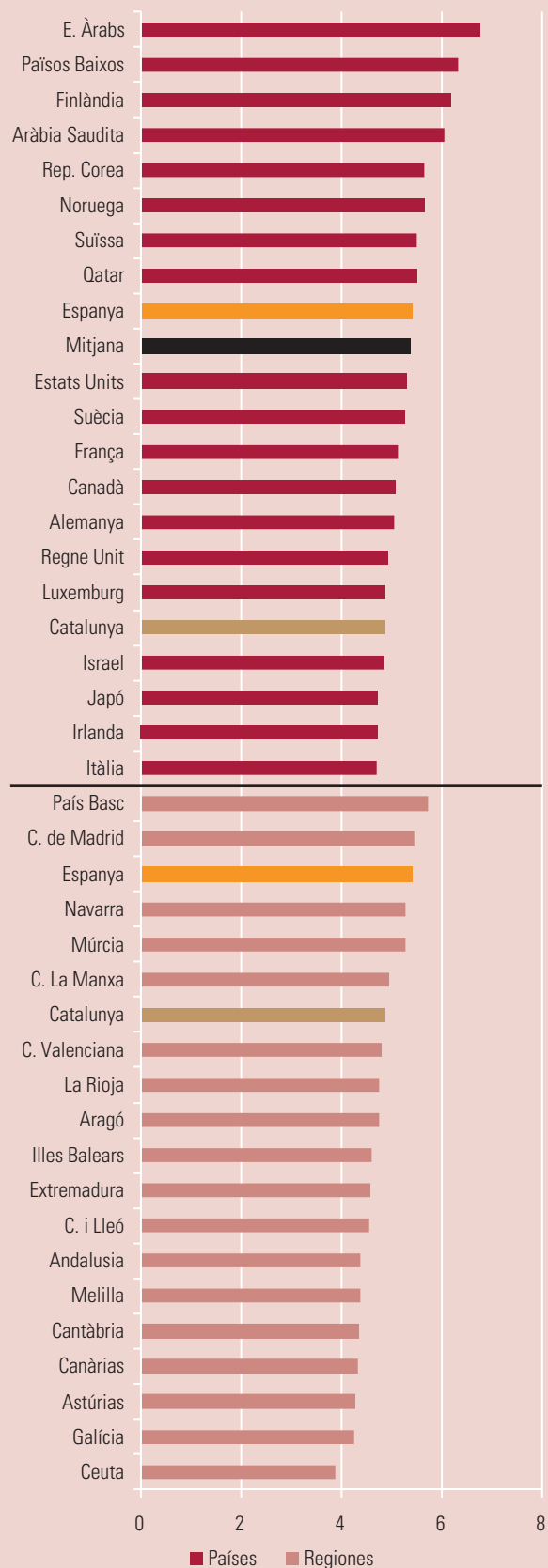
Si no es té en compte aquest factor conjuntural, els programes públics han estat el factor de suport amb una major valoració (53) per sisè any consecutiu, seguit de la transferència de R+D (47) i l'estat del mercat laboral (29).

És destacable que, encara que gairebé la meitat dels experts esmentin la transferència de R+D com un dels principals suports (Gràfic 6.4), simultàniament la valorin per sota de 5 en les condicions de l'entorn (Taula 6.1). Per millorar-la recomanen: "Replantejar la transferència de tecnologia de les universitats i centres de recerca"; "Connectar millor la ciència amb la innovació mitjançant programes d'incentius per crear *start ups* des de les universitats de manera més efectiva"; "Canviar els sistemes d'avaluació a la universitat perquè es consideri un mèrit la transferència tecnològica (incloent-hi crear *start ups*) per sobre dels articles acadèmics"; "Els centres tecnològics i les unitats de transferència dels centres de recerca haurien d'exercir un paper més actiu, així com rellevant en el desenvolupament d'un potent *hub* tecnològic a nivell europeu, que permetés consolidar l'ecosistema emprenedor al voltant de Barcelona".

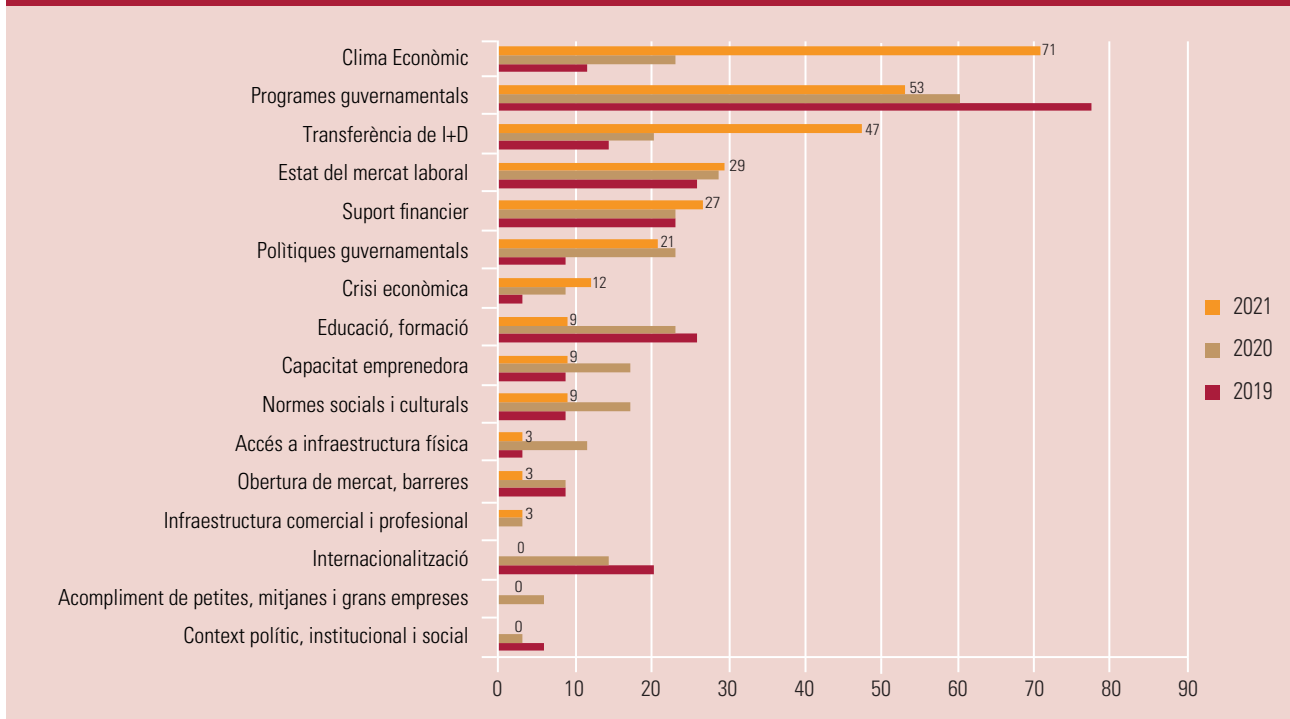
Molts dels experts emfatitzen positivament la dimensió i consolidació d'aquest ecosistema emprenedor tecnològic, així com la seva inèrcia, la seva projecció internacional i la capacitat de les *start ups* locals per captar



Gràfic 6.3. Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI) 2021



Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2019-2021



inversions. No obstant això, alguns, des de Tarragona i Girona, assenyalen la seva "excessiva centralització a l'àrea de Barcelona" i la necessitat de l'"extensió territorial de l'ecosistema emprendedor".

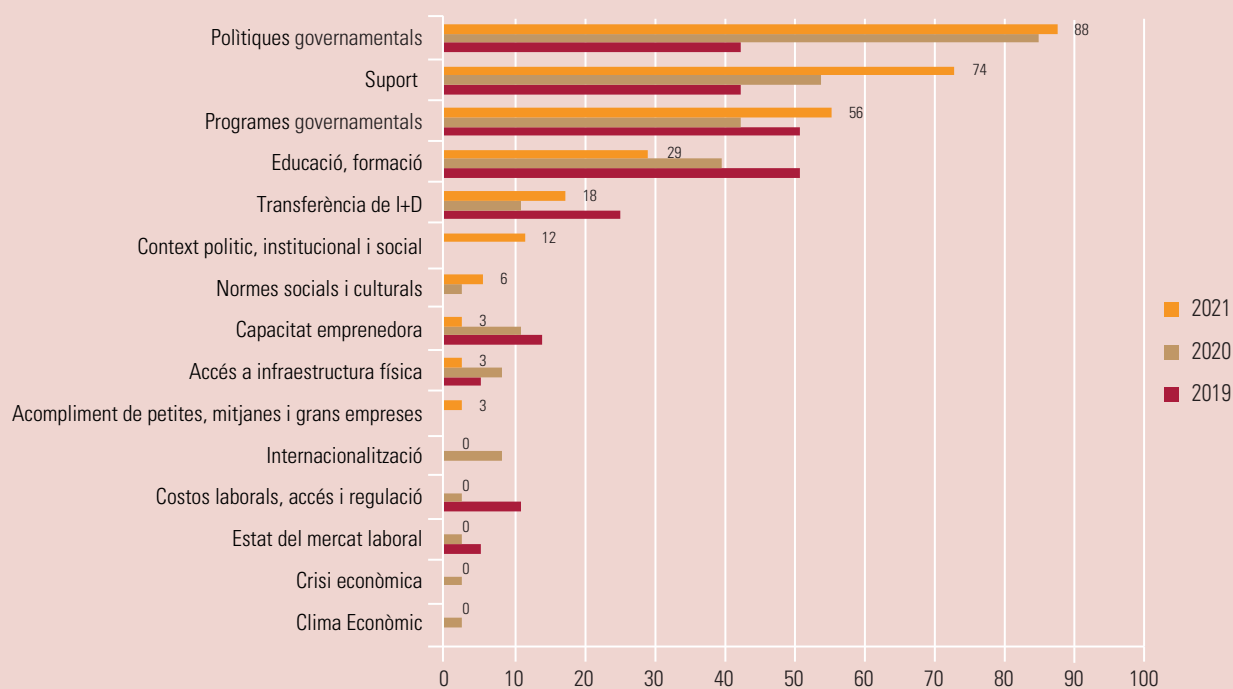
Pel que fa a les recomanacions per millorar les condicions de l'entorn de l'activitat emprendedora, el Gràfic 6.5 mostra els resultats obtinguts a partir de l'opinió dels experts entrevistats. Les quatre principals recomanacions són les mateixes, tot i que amb diferent intensitat, que els últims anys: polítiques públiques (88%), suport financer (74%), programes d'institucions públiques (56%) i educació i formació (29%). D'aquestes, la que més varia respecte de l'any anterior és la necessitat de suport financer, del 54% al 74%, per poder continuar cobrint la manca de liquiditat ocasionada pel coronavirus en determinats sectors i la devolució/renegociació dels crèdits.

Des d'un punt de vista més macro, es remarca la necessitat de "Canviar radicalment el clima polític a Catalunya a partir del diàleg polític"; "Impulsar polítiques industrials"; "Coordinar amb les administracions europees i espanyola el contingut del Next Generation a Catalunya" i "Dissenyar mecanismes eficients per canalitzar els fons europeus Next Generation per a projectes emprendadors i comunicar-los adequadament".

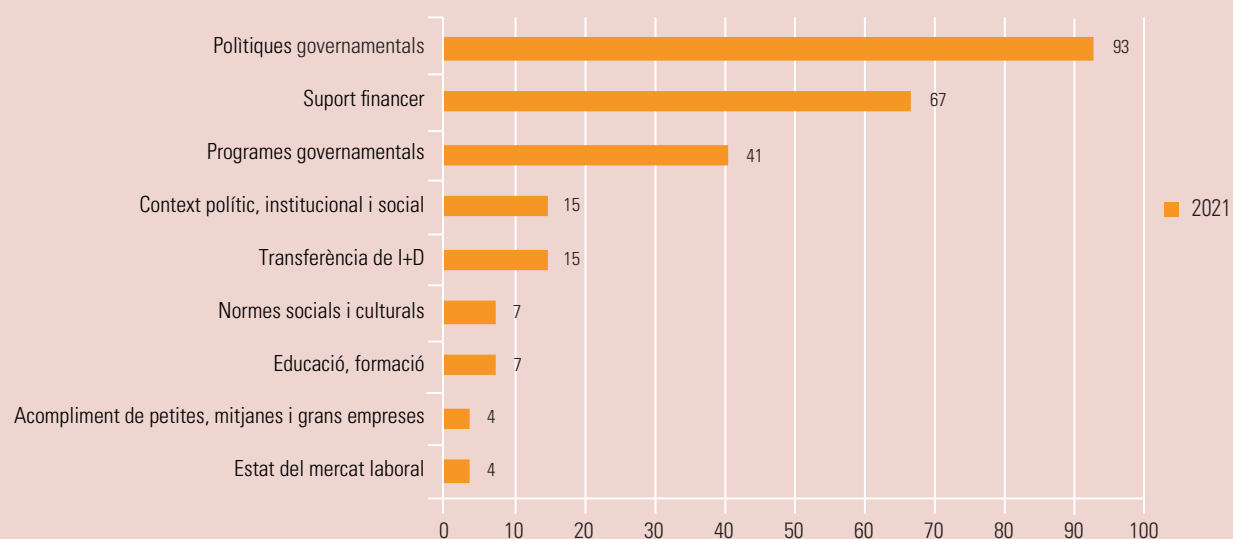
Respecte de l'educació i formació, alguns dels experts consideren prioritari treballar les actituds emprendedores en un sentit ampli (orientació i obertura a l'entorn, tarannà cosmopolita, iniciativa, proactivitat, curiositat, flexibilitat, creativitat, innovació, preferència per l'acció, tolerància a l'ambigüitat i al fracàs) en els diversos nivells educatius més que no pas les aptituds (coneixements i habilitats per emprendre).

De les accions governamentals que valoren que han afectat positivament l'emprenedoria, les tres principals coincideixen amb les anteriors (Gràfic 6.6): polítiques públiques (93%), suport financer (67%) i programes públics (41%). Les dues primeres també s'esmenten com les que l'han afectat negativament: polítiques públiques (95%) i suport financer (53%).

Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprendedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2019-2021

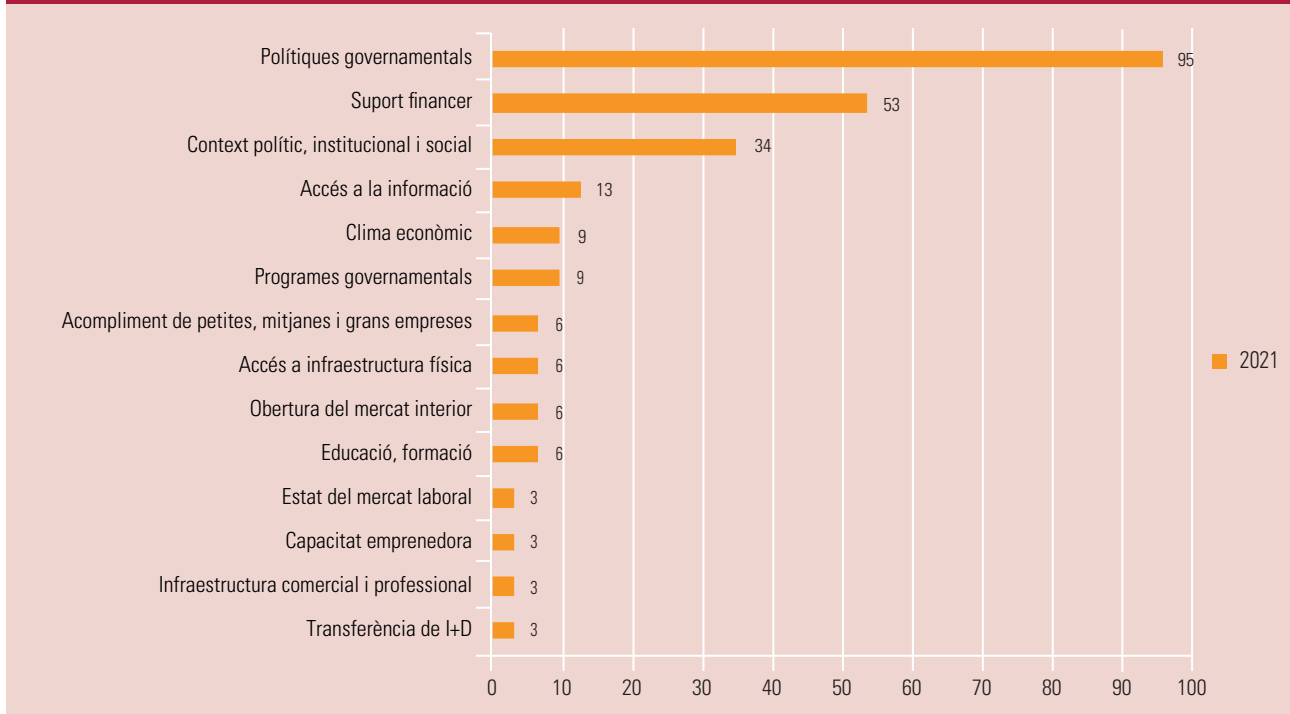


Gràfic 6.6. Accions governamentals que han afectat positivament l'emprenedoria a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats el 2021



En aquesta edició s'han remarcat negativament "la inestabilitat política i la manca de visió i cooperació a nivell nacional i internacional", "la insuficient coordinació amb l'Administració General de l'Estat" i que "s'aturen projectes i programes públics per manca d'acord entre diferents opcions polítiques".

Gràfic 6.7. Accions governamentals que han afectat negativament l'emprenedoria a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats el 2021



En les polítiques i programes públics durant els dos primers anys de pandèmia, els experts entenen que fonamentalment hagin estat adreçades a mantenir el teixit productiu, més que no pas a incidir en l'activitat emprenedora.

De les polítiques públiques es remarca la rellevància de l'extensió dels ERTOS, les ajudes als autònoms (prescripció per cessament d'activitat per pèrdua d'ingressos) i la política sanitària, especialment de vacunació.

Entre els programes públics, es ressalten: els programes de digitalització de les empreses que, entre altres aspectes, afavoreixen el teletreball en un context sanitari en crisi; el Programa Accelera el Creixement de la Diputació de Barcelona i PIMEC; els cupons d'innovació i estratègia i els cupons d'Indústria 4.0 d'ACCIÓ i Eurecat; Reempresa; i The Collider.

S'ha assenyalat com a positius la digitalització i el teletreball, però, simultàniament, els emprenedors (sobretot autònoms i pimes) tenen la percepció que "l'administració no ha estat a l'alçada. Que l'administració hagi tancat les seves portes (tot el sector públic teletreballant) i no hi hagi possibilitat de parlar ni tan sols per telèfon amb ningú, és una vergonya... Qualsevol gestió local, autonòmica o nacional és un autèntic calvari".

A nivell de suport financer se subratllen: els préstecs ICO; la flexibilitat negociadora de les condicions de l'ICF-IFEM i ENISA; els avals (Avalis de Catalunya, SGR) i refinançament del deute; la iniciativa Barcelona Accelera de l'Ajuntament de Barcelona, amb sis fons de capital de risc privats locals.

De les accions governamentals que valoren que han afectat negativament l'emprenedoria, a més de polítiques públiques (95%) i suport financer (53%), la tercera ha estat el context polític, institucional i social (34), que també incideix en la primera. En aquesta edició s'han remarcat negativament la "falta de govern", "la inestabilitat política", "la insuficient coordinació amb l'Administració General de l'Estat" i que "s'aturen projectes i programes públics per manca d'acord entre diferents opcions polítiques".

Finalment, respecte de l'educació i formació, es considera prioritari treballar les actituds emprenedores en un sentit ampli (orientació i obertura a l'entorn, iniciativa, proactivitat, curiositat, flexibilitat, creativitat, preferència per l'acció, tolerància a l'ambigüitat i al fracàs...) en els diversos nivells educatius més que no pas les aptituds (coneixements i habilitats per emprendre). Les oportunitats de millora estan més en les actituds, així com en la valoració social de l'activitat emprenedora, que en les aptituds, la qual cosa requereix un treball més profund i a llarg termini.

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

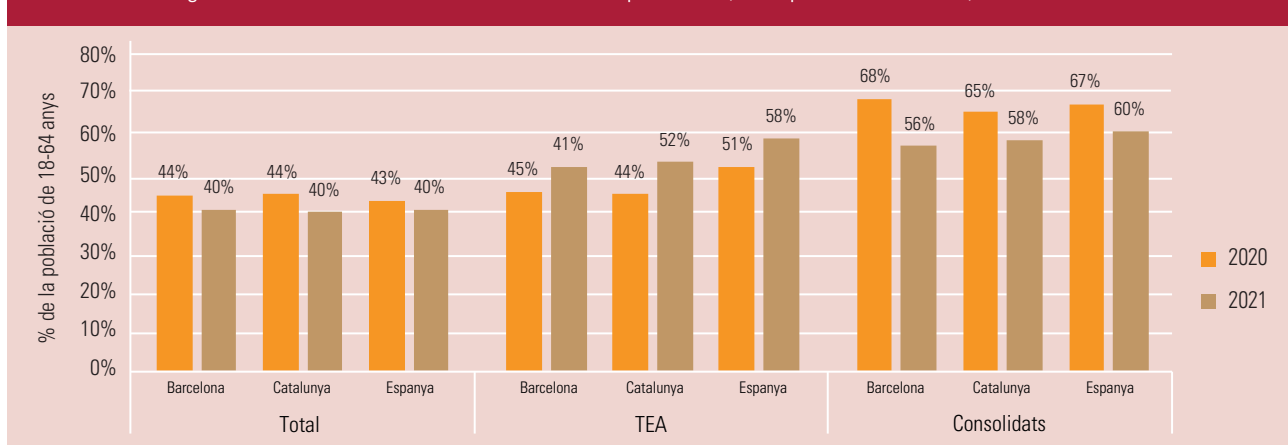
En el qüestionari a la població adulta (APS) s'hi han introduït també aquest any diverses preguntes relatives a l'impacte de la Covid-19. A continuació glossarem breument els resultats obtinguts.

Ens referirem en primer lloc a les preguntes adreçades a tota la mostra relatives a l'impacte que la pandèmia ha tingut sobre els ingressos de la llar i la situació laboral de l'entrevistat. El 2021 un 40% de les mostres de Barcelona, Catalunya i Espanya (Gràfic 6.8) contesten que arran de la Covid han disminuït els ingressos de la llar. Segons les dades que figuren en la Taula A1 de la Part 3 de l'Informe GEM Global, el percentatge mitjà d'una selecció de països d'alts ingressos (França, Itàlia, Alemanya, el Regne Unit i els Estats Units) és del 32%, vuit punts menys que Catalunya. Els empresaris consolidats (empreses amb una antiguitat superior als 3,5 anys) mostren un percentatge gairebé vint punts superior als de tota la mostra i els TEA més de deu punts superior: el 2021 a Catalunya un 40% de tota la mostra manifesta que els ingressos de la llar han disminuït a causa de la pandèmia, mentre que es manifesten en el mateix sentit un 52% de TEA i un 58% de consolidats.

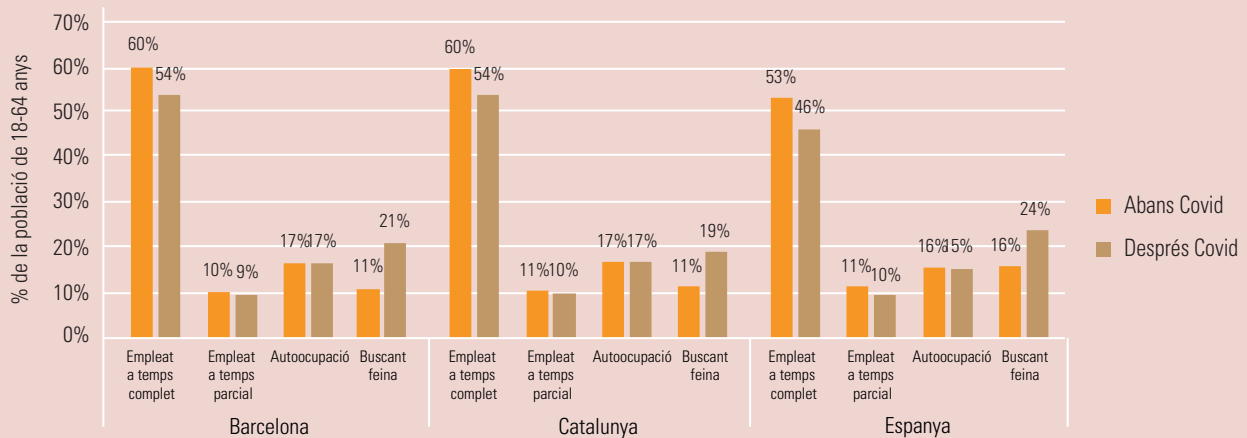
En el Gràfic 6.9 es pot veure la diferència en la situació laboral/professional abans i després de la Covid. Tant a Barcelona com a Catalunya s'observa que després de la pandèmia disminueix 6 punts percentuals el pes dels empleats a temps complet (passa del 60% al 54%). Els qui estan buscant ocupació augmenten deu punts a Barcelona i vuit a Catalunya (passa de l'11% al 19%). A Espanya la disminució d'empleats a temps complet és de 7 punts i l'augment dels qui estan buscant feina és de 8 punts.

Un segon grup de preguntes està adreçat exclusivament als empresaris TEA (empreses recents) o consolidats (empreses de més de 3,5 anys) i fan referència, d'una banda, a la influència de la Covid en la dificultat per iniciar una empresa (Gràfic 6.10), i de l'altra, a les expectatives de creixement (Gràfic 6.11). En aquests gràfics observem que la percepció de major dificultat per iniciar un negoci i la de disminució de les expectatives de creixement de l'empresa arran de la Covid són el 2021 lleugerament superiors en la mostra espanyola que en

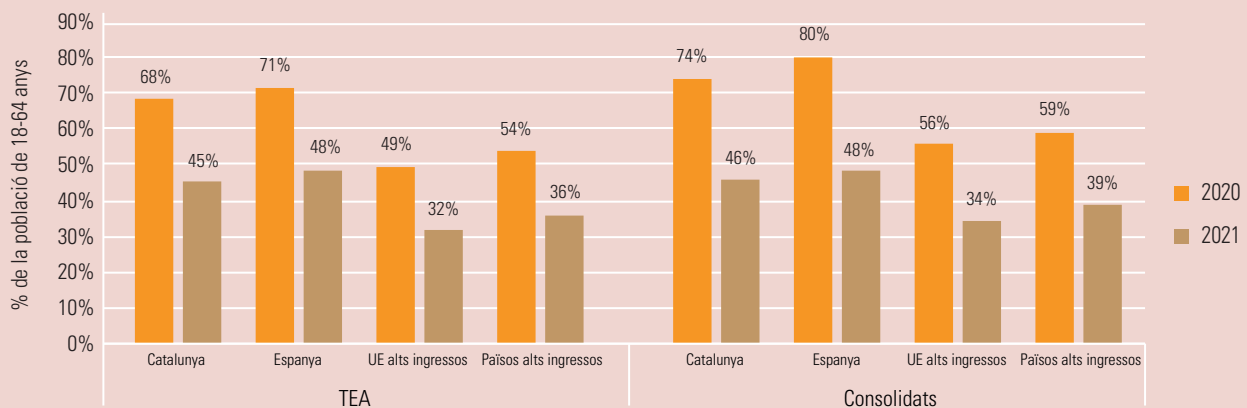
Gràfic 6.8. Els ingressos de la llar han disminuït a causa de la pandèmia (% respostes afirmatives). 2020-2021



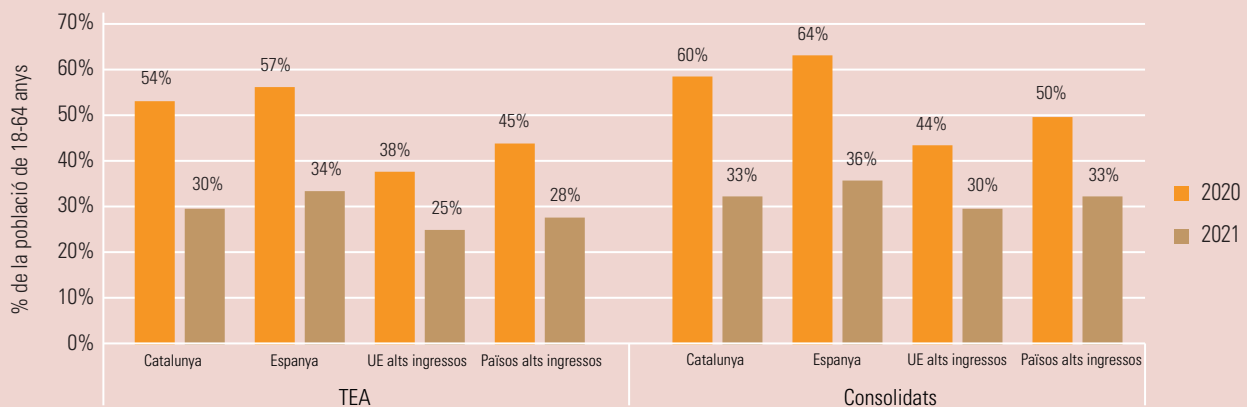
Gràfic 6.9. Canvi de la situació laboral arran de la pandèmia. 2021



Gràfic 6.10. El nivell de dificultat per iniciar un negoci ha augmentat a causa de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021



Gràfic 6.11. Les expectatives de creixement de l'empresa disminueixen a causa de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021



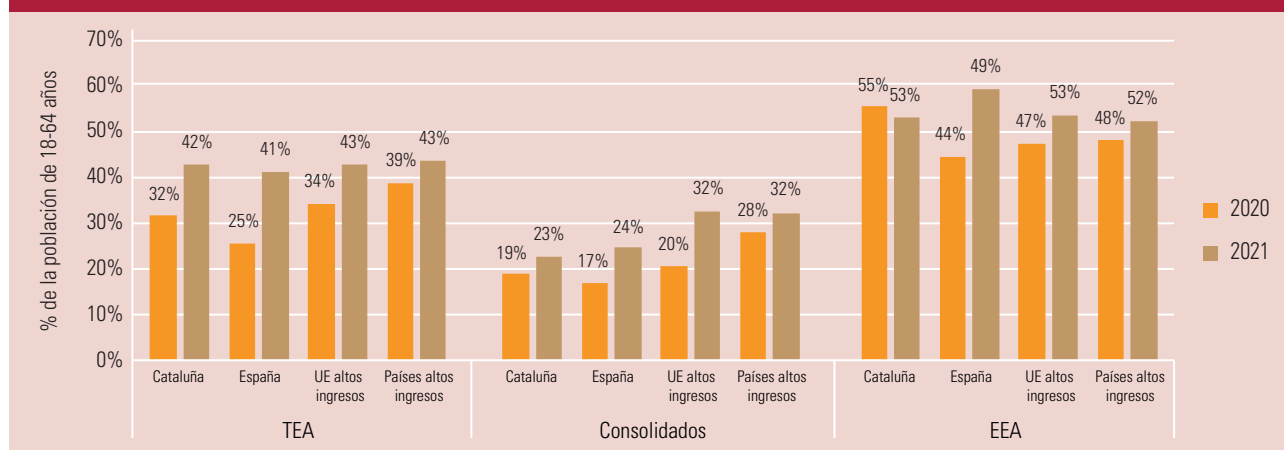
la catalana. Per contra, observem que en la mostra de països d'alts ingressos les percepcions negatives de major dificultat i/o menor creixement tenen una menor entitat que a Catalunya i Espanya, la qual cosa indica que s'hi ha produït una menor deterioració de les expectatives empresarials com a conseqüència de la pandèmia. Així, mentre que en TEA Catalunya el 2021 un 45% manifesta que ha augmentat la dificultat d'iniciar un negoci, en la mitjana de països d'alts ingressos aquest percentatge baixa al 36%. En el mateix sentit, un 30% de TEA Catalunya considera que les expectatives de creixement disminueixen a causa de la pandèmia, mentre que la mitjana de països d'alts ingressos és del 28%. Finalment, cal destacar que en tots els àmbits geogràfics s'observa el 2021 una forta disminució de la percepció d'impacte negatiu de la Covid sobre les expectatives empresarials. Així, per exemple, en TEA Catalunya les respostes que afirmen que ha augmentat la dificultat per iniciar un negoci han passat del 68% el 2020 al 45% el 2021. En sentit anàleg, en el mateix agregat les respostes en el sentit que arran de la pandèmia disminueixen les expectatives de creixement de l'empresa han passat del 54% al 30%.

Un tercer grup de qüestions adreçades a TEA, consolidats i, també, als intraemprenedors (EEA) fa referència a l'existència de noves oportunitats per a l'empresa derivades de la Covid. En el Gràfic 6.12 observem que aquesta percepció és més positiva en EEA que en TEA, i en aquests ho és més que en els consolidats. També observem una millora d'expectatives el 2021 en pràcticament tots els àmbits. Així, en TEA Catalunya el percentatge d'enquestats que percepen noves oportunitats passa del 32% el 2020 al 42% el 2021. Si es comparen les respostes de Catalunya a aquesta pregunta amb les d'altres àmbits geogràfics s'observa que en TEA no hi ha pràcticament diferències i en consolidats Catalunya queda nou punts per sota de la mitjana de països d'alts ingressos, mentre que en EEA no hi ha pràcticament diferències.

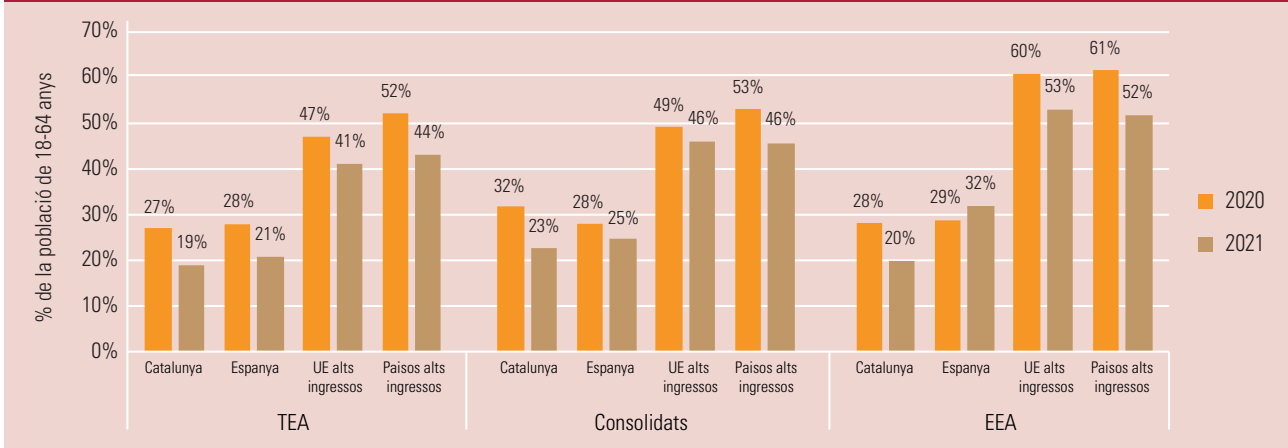
El Gràfic 6.13 fa referència a l'efectivitat de la resposta del Govern. En tots els grups d'emprenedors el percentatge de respostes afirmatives a la qüestió de si hi ha hagut una resposta efectiva del Govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia és en la mitjana dels països d'alts ingressos superior a Catalunya (més del doble). D'altra banda, del 2020 al 2021 aquesta percepció ha empitjorat en tots els agregats: en TEA Catalunya ha passat del 27% al 19% i en TEA mitjana de països d'alts ingressos del 52% al 44%..

Finalment, glossarem breument les respostes a dues noves preguntes incorporades aquest any al Qüestionari (Gràfic 6.14). La primera fa referència a si en resposta a la pandèmia de coronavirus s'ha intensificat o ha millorat l'ús de tecnologies digitals per vendre el producte o servei. Les respostes afirmatives són en TEA quinze punts superiors a consolidats. Al seu torn, en TEA Catalunya les respostes positives són sis punts superiors a la mitjana de països d'alts ingressos (51% vs 45%).

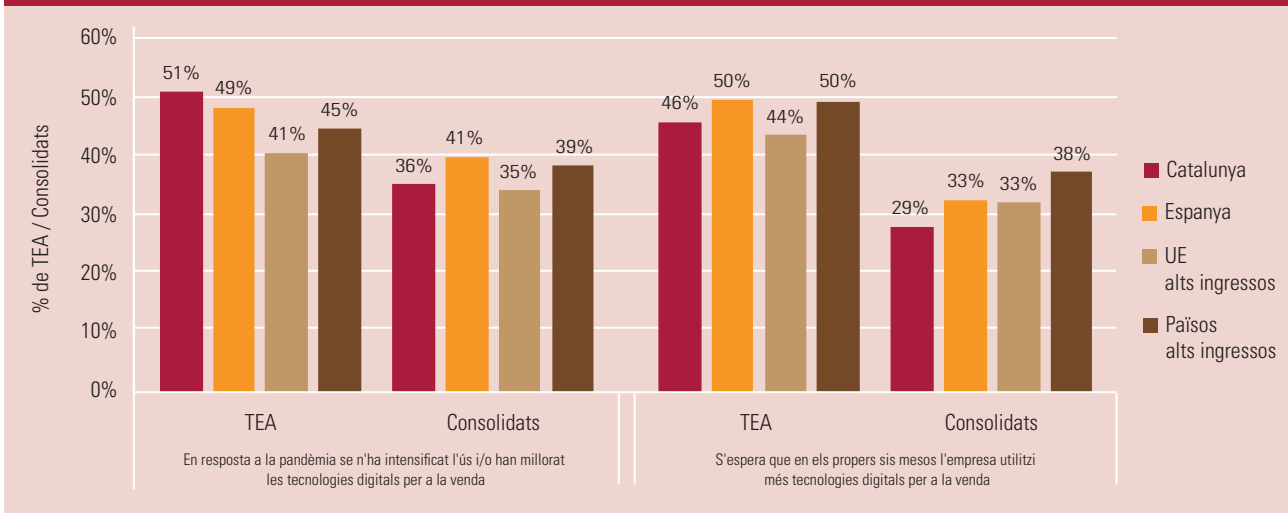
Gràfic 6.12. Existència de noves oportunitats per a l'empresa derivades de la pandèmia (% respostes afirmatives). 2020-2021



Gràfic 6.13. Resposta efectiva del Govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia (% respostes afirmatives). 2021-2022



Gràfic 6.14. Intensificació de l'ús i millora de tecnologies digitals per vendre el producte o servei de l'empresa. 2021



La segona pregunta es refereix a si s'espera que l'empresa utilitzi en els propers sis mesos més tecnologies digitals per vendre el producte o servei. Aquí també les respostes afirmatives són en TEA molt superiors a consolidats i, en aquest cas, les respostes positives en TEA Catalunya són quatre punts inferiors a la mitjana de països d'alts ingressos (46% vs 50%).



## Bibliografía

Arenius, P.; Minniti, M. (2005): "Perceptual variables and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.

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

Bandura, A. (1986): "The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory", *Journal of Clinical and Social Psychology*, 4: 359-373.

Baum, J.R.; Locke, E.A.; Smith, K.G. (2001): "A multidimensional model of venture growth", *Academy of Management Journal*, 44(2): 292-303.

Capelleras, J.L.; Contín-Pilart, I.; Larraza-Kintana, M.; Martín-Sánchez, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.

Colombo, M.G.; Grilli, L. (2010): "On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital", *Journal of Business Venturing*, 25(6): 610-626.

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

Hill, S. (Lead Author) et al. (2022): *Global Entrepreneurship Monitor 2021/22. Global Report*. Londres: GEM.

Kirzner, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.

Van Stel, A.J.; Storey, D. J.; Thurik, A.R. (2007): "The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship", *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.

## Llistat de taules, figures i gràfics

### Llistat de taules

Taula 1.1. Països participants en el GEM 2020/21 agrupats per nivell d'ingressos .....	5
Taula 1.2. Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana.....	6
Taula 1.3. Quadre de Comandament Integral GEM Catalunya 2021.....	15
Taula 1.4. Quadre de Comandament Integral GEM Espanya 2021.....	16
Taula 1.5. Quadre de Comandament Integral GEM Barcelona 2021.....	17
Taula 2.1. Percepcions i actituds per emprendre de la població adulta el 2021. Anàlisi per tipus d'economia .....	34
Taula 3.1. Percentatge de la població adulta amb intenció d'emprendre i involucrada en negocis en fase inicial (TEA), negocis consolidats, abandonaments i tancaments d'activitat empresarial el 2021. Anàlisi per tipus d'economia. ....	47
Taula 4.1. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 .....	58
Taula 4.2. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 .....	58
Taula 4.3. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Catalunya el 2021 .....	59
Taula 4.4. Distribució per mitjana d'edat dels col·lectius emprenedors femenins i masculins a Barcelona el 2021 .....	59
Taula 5.1. Capital total necessari per endegar un negoci naixent a Barcelona, Catalunya i Espanya 2020-2021 .....	90
Taula 5.2. Capital aportat pels inversors especialitzats (BA) a Barcelona, Catalunya i Espanya 2020-2021 .....	92
Taula 5.3. Percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) segons sectors, expectatives de creixement, orientació innovadora i orientació internacional el 2021. Anàlisi per tipus d'economia. ....	93
Taula 6.1. Valoració de les condicions per emprendre en països de la Unió Europea d'alts ingressos, a Espanya, Catalunya i la resta de Comunitats Autònomes el 2021 .....	101

### Llistat de figures

Figura 1.1. Les fonts d'informació que nodreixen l'Observatori GEM.....	7
Figura 1.2. Model conceptual GEM .....	7
Figura 1.3. Fases del procés emprenedor i característiques de l'emprenedor en el projecte GEM	9
Figura 2.1. Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa (Gnyawali i Fogel, 1994) ...	18

### Llistat de gràfics

Gràfic 2.1. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos .....	20
Gràfic 2.2. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre ...	21
Gràfic 2.3. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència .....	21
Gràfic 2.4. Índex de percepció individual a l'emprenedoria a Catalunya.....	22
Gràfic 2.5. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre .....	23
Gràfic 2.6. Evolució de la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci.....	24
Gràfic 2.7. Evolució de la percepció d'oportunitats per emprendre en els propers 6 mesos depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora .....	25
Gràfic 2.8. Evolució de la percepció de possessió de coneixements i habilitats per emprendre depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora .....	25
Gràfic 2.9. Evolució de la percepció de l'existència de models de referència depenent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora .....	26

Gràfic 2.10. Evolució de la percepció de la por al fracàs com un obstacle per emprendre dependent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora .....	26
Gràfic 2.11. Evolució de la percepció sobre la facilitat d'iniciar un negoci dependent del seu grau d'involucració en l'activitat emprenedora .....	27
Gràfic 2.12. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que espera emprendre en els propers 3 anys (emprenedors potencials).....	28
Gràfic 2.13. Percepcions i aptituds dels catalans respecte d'Espanya, Europa i països d'alts ingressos.....	29
Gràfic 2.14. Percepcions i aptituds dels barcelonins respecte de les persones de la resta de Catalunya.....	29
Gràfic 2.15. Percepcions i aptituds dels catalans segons que estiguin involucrats o no en qualsevol fase del procés emprenedor.....	30
Gràfic 2.16. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de la percepció d'oportunitats i autovaloració de coneixements i habilitats per emprendre el 2021 .....	32
Gràfic 2.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i de les comunitats autònomes, en funció de les percepcions relatives a la por al fracàs i models de referència el 2021 .....	33
Gràfic 3.1. El procés emprenedor a Catalunya el 2021 .....	36
Gràfic 3.2. Abandonament de l'activitat empresarial a Catalunya el 2021 .....	36
Gràfic 3.3. Quadre resum del procés emprenedor a Catalunya amb variacions interanuals .....	37
Gràfic 3.4. Quadre resum del procés emprenedor a Barcelona amb variacions interanuals .....	37
Gràfic 3.5. Quadre resum del procés emprenedor a Espanya amb variacions interanuals.....	38
Gràfic 3.6. Quadre resum del procés emprenedor als països d'Europa d'alts ingressos amb variacions interanuals .....	39
Gràfic 3.7. Quadre resum del procés emprenedor en països d'alts ingressos amb variacions interanuals .....	41
Gràfic 3.8. Evolució de l'índex TEA de Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2004-2021 .....	41
Gràfic 3.9. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis naixents i en negocis nous de Catalunya i Espanya. ....	42
Gràfic 3.10. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys involucrada en negocis consolidats a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2004-2021 .....	42
Gràfic 3.11. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos.....	42

Gràfic 3.12. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos a Catalunya durant el període 2007-2021, desglossat en aquells que el negoci continua (traspàs) o tanca. ....	43
Gràfic 3.13. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha abandonat un negoci en els últims 12 mesos però que el negoci continua (traspàs) a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021 .....	44
Gràfic 3.14. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha tancat un negoci en els últims 12 mesos a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021 .....	44
Gràfic 3.15. Evolució del percentatge d'abandonaments que tanquen a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021 .....	44
Gràfic 3.16. Evolució del percentatge de la població de 18-64 anys que ha emprès de manera independent (TEA) i del que ho ha fet a l'interior d'organitzacions existents (EEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països amb economies d'alts ingressos en els anys 2019-2021 .....	45
Gràfic 3.17. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors potencials, naixents i nous el 2021 .....	48
Gràfic 3.18. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats, i de les persones involucrades en abandonaments d'empreses el 2021 .....	49
Gràfic 4.1. El procés emprenedor a Catalunya el 2021 segons el motiu per emprendre.....	50
Gràfic 4.2. El procés emprenedor a Catalunya en el període 2019-2021 segons el motiu per emprendre (suma 100) .....	51
Gràfic 4.3. El procés emprenedor a Barcelona el 2021 segons el motiu per emprendre.....	51
Gràfic 4.4. El procés emprenedor a Barcelona en el període 2019-2021 segons el motiu per emprendre (suma 100) .....	52
Gràfic 4.5. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països respecte del motiu per emprendre en emprenedors en fase inicial (TEA) 2021.....	52
Gràfic 4.6. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països respecte del motiu per emprendre en emprenedors consolidats. ....	53
Gràfic 4.7. Posicionament de Catalunya, Espanya, Europa i països respecte del motiu "perquè la feina és escassa": 2019-2021.....	53
Gràfic 4.8. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya el 2021.....	54
Gràfic 4.9. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Barcelona el 2021.....	55
Gràfic 4.10. Distribució dels col·lectius emprenedors per nivell d'educació a Catalunya en el període 2019-2021. ....	55
Gràfic 4.11. Evolució de la proporció d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb estudis postsecundaris (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2007-2021.....	56
Gràfic 4.12. Evolució índex TEA per nivell d'educació a Catalunya durant el període 2019-2021.....	56
Gràfic 4.13. Evolució de l'índex TEA corresponent al nivell d'educació superior (grau i postgrau) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos durant el període 2019-2021 .....	56

Gràfic 4.14. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021, segons si disposa d'educació específica per emprendre .....	57
Gràfic 4.15. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021, segons com classificaria els seus coneixements en temes financers.....	57
Gràfic 4.16. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 .....	59
Gràfic 4.17. Distribució per edat dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 .....	60
Gràfic 4.18. Evolució índex TEA per edats a Catalunya durant el període 2007-2021 .....	60
Gràfic 4.19. Evolució índex TEA per edat (18-34 anys i 35-64 anys) a Catalunya i Espanya en el període 2007-2021.....	61
Gràfic 4.20. Evolució índex TEA de joves (18-34 anys) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2007-2021.....	62
Gràfic 4.21. Percepcions i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya segons trams d'edat .....	62
Gràfic 4.22. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat jove (18-34 anys) a Catalunya .....	63
Gràfic 4.23. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats i de les persones no involucrades d'edat madura (35-64 anys) a Catalunya.....	63
Gràfic 4.24. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 .....	64
Gràfic 4.25. Distribució per gènere dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 .....	64
Gràfic 4.26. Evolució índex TEA per gènere a Catalunya i Espanya durant el període 2007-2021 .....	65
Gràfic 4.27. Evolució de la ràtio TEA femenina/TEA masculina a Catalunya i Espanya en el període 2007-2021.....	66
Gràfic 4.28. Evolució TEA femenina a Barcelona, Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos en el període 2007-2021 .....	66
Gràfic 4.29. Evolució índex TEA per gènere i edat a Catalunya durant el període 2007-2021 .....	67
Gràfic 4.30. Percepcions i aptituds dels emprenedors en fase inicial (TEA) i consolidats segons el gènere a Catalunya el 2021 .....	67
Gràfic 4.31. Percepcions i aptituds dels emprenedors potencials segons el gènere a Catalunya el 2021.....	68
Gràfic 4.32. Percepcions i aptituds dels homes no involucrats, dels emprenedors potencials, en fase inicial (TEA) i consolidats a Catalunya el 2021 .....	68
Gràfic 4.33. Percepcions i aptituds de les dones no involucrades, de les emprenedores potencials, en fase inicial (TEA) i consolidades a Catalunya el 2021 .....	69
Gràfic 4.34. Evolució índex TEA per nivell de renda a Catalunya durant el període 2007-2021 .....	69
Gràfic 4.35. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos segons el nivell de renda en el període 2019-2021 .....	70
Gràfic 4.36. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 per nivell de renda.....	71
Gràfic 4.37. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 per nivell de renda .....	71
Gràfic 4.38. Distribució dels col·lectius emprenedors a Catalunya el 2021 per situació laboral .....	72
Gràfic 4.39. Distribució dels col·lectius emprenedors a Barcelona el 2021 per situació laboral .....	72
Gràfic 4.40. Evolució índex TEA per situació laboral a Catalunya durant el període 2009-2021 .....	73
Gràfic 4.41. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos segons la situació laboral en el període 2019-2021 .....	73

Gràfic 5.1. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons el sector d'activitat dels seus projectes de negoci en el període 2019-2021 .....	74
Gràfic 5.2. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos, dels sectors extractiu i transformador, en el període 2019-2021 .....	75
Gràfic 5.3. Evolució de la proporció d'empreses en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos, sectors serveis i consum, en el període 2019-2021 .....	75
Gràfic 5.4. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons la grandària en ocupació dels seus projectes de negoci en el període 2019-2021 .....	76
Gràfic 5.5. Evolució dels emprenedors a Catalunya segons la grandària d'ocupació esperada d'aquí a cinc anys en el període 2019-2021 .....	77
Gràfic 5.6. Evolució per als emprenedors en fase inicial (TEA) de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2007-2021 .....	77
Gràfic 5.7. Evolució per als emprenedors consolidats de Catalunya de la dimensió mitjana actual i esperada en cinc anys dels seus projectes empresarials. Període 2007-2021 .....	78
Gràfic 5.8. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que tenen o esperen tenir en cinc anys algun treballador a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2011-2021 .....	78
Gràfic 5.9. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) que esperen tenir en cinc anys més de 5 o més de 19 treballadors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021 .....	79
Gràfic 5.10. Proporció dels emprenedors que esperen incrementar l'ocupació en 10 o més treballadors i en més d'un 50% a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021 .....	79
Gràfic 5.11. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de productes i serveis en el període 2019-2021 .....	80
Gràfic 5.12. El procés emprenedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat d e productes i serveis en el període 2019-2021 .....	81
Gràfic 5.13. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Sense productes nous .....	81
Gràfic 5.14. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Novetat de productes d'àmbit internacional .....	82
Gràfic 5.15. El procés emprenedor a Catalunya segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el període 2019-2021 .....	83
Gràfic 5.16. El procés emprenedor a Barcelona segons el grau i àmbit de novetat de tecnologies i procediments, en el període 2019-2021 .....	83
Gràfic 5.17. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Sense tecnologies noves. ....	84
Gràfic 5.18. El procés emprenedor a Barcelona, Catalunya i Espanya en el període 2019-2021. Novetat de processos d'àmbit internacional .....	84
Gràfic 5.19. Distribució dels emprenedors a Catalunya segons el nivell tecnològic d el seu sector. 2019-2021 .....	85
Gràfic 5.20. Proporció dels emprenedors situats en sectors de tecnologia mitjana o alta a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos. 2019-2021 .....	85
Gràfic 5.21. Evolució dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya segons l'orientació internacional en el període 2007-2021 .....	86

Gràfic 5.22. Proporció dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos amb intensitat exportadora superior al 25% en el període 2007-2021.....	86
Gràfic 5.23. Estimació de la intensitat exportadora (en %) dels emprenedors a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2019-2021 .....	87
Gràfic 5.24. Àmbit de mercat i novetat de productes o processos dels emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, Espanya i països d'alts ingressos en el període 2019-2021 .....	87
Gràfic 5.25. Orientació social en la presa de decisions empresarials i accions per a la seva millora (% de respostes afirmatives). 2021 .....	88
Gràfic 5.26. Orientació mediambiental en la presa de decisions empresarials i accions per a la seva millora (% de respostes afirmatives). 2021 .....	89
Gràfic 5.27. Orientació social i mediambiental: prioritat i coneixement (% de respostes afirmatives). 2021 .....	89
Gràfic 5.28. Percentatge mitjà, segons la font d'origen, del capital llavor requerit per a la posada en marxa i desenvolupament dels negocis naixents a Catalunya i Espanya el 2020 i el 2021 .....	91
Gràfic 5.29. 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 Espanya durant el període 2007-2021.....	91
Gràfic 5.30. Relació dels inversors especialitzats amb l'emprenedor a Catalunya i Espanya. 2020-2021 .....	92
Gràfic 5.31. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis en els sectors de transformació, serveis orientats a empreses i serveis orientats al consum el 2021.....	95
Gràfic 5.32. Posicionament de Catalunya a nivell internacional (en comparació amb altres economies d'alts ingressos), i respecte de les comunitats autònomes, en funció del percentatge d'emprenedors en fase inicial (TEA) amb negocis que el 2021 tenien un nivell tecnològic mitjà/alt, tenien més del 25% dels seus clients a l'exterior i esperaven tenir més de 5 empleats en cinc anys.....	96
Gràfic 5.33. Posicionament de Catalunya en comparació amb la mitjana d'Espanya, Europa i països d'alts ingressos respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2021 .....	97
Gràfic 5.34. Posicionament de Barcelona en comparació amb la resta de Catalunya respecte de les principals característiques de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) el 2021 .....	97
Gràfic 6.1. Evolució de les valoracions mitjanes de les persones expertes entrevistades sobre condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (període 2019-2021) (escala 0 a 10).....	99
Gràfic 6.2. Valoració mitjana de les persones expertes sobre les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, Espanya, Europa i països d'alts ingressos el 2021 .....	102
Gràfic 6.3. Índex de Context d'Emprenedoria Nacional (NECI) 2021.....	103
Gràfic 6.4. Evolució dels suports a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2019-2021 .....	104
Gràfic 6.5. Evolució de les recomanacions a l'activitat emprenedora a Catalunya, segons l'opinió de les persones expertes entrevistades en el període 2019-2021. ....	105
Gràfic 6.6. Accions governamentals que han afectat positivament l'emprenedoria a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats el 2021.....	105
Gràfic 6.7. Accions governamentals que han afectat negativament l'emprenedoria a Catalunya, segons l'opinió dels experts entrevistats el 2021.....	106
Gràfic 6.8. Els ingressos de la llar han disminuït a causa de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021 .....	107



Gràfic 6.9. Canvi de la situació laboral arran de la pandèmia. 2021 .....	108
Gràfic 6.10. El nivell de dificultat per iniciar un negoci ha augmentat a causa de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021 .....	108
Gràfic 6.11. Les expectatives de creixement de l'empresa disminueixen a causa de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021 .....	108
Gràfic 6.12. Existència de noves oportunitats per a l'empresa derivades de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2020-2021 .....	109
Gràfic 6.13. Resposta efectiva del Govern a les conseqüències econòmiques de la pandèmia (% de respostes afirmatives). 2021-2022 .....	110
Gràfic 6.14. Intensificació de l'ús i millora de tecnologies digitals per vendre el producte o servei de l'empresa. 2021.....	110



## Relació dels equips integrants de la xarxa GEM Espanya 2021-2022

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

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

Unitat	Institució	Membres	Col·laboradors
<b>Canàries</b>	Universitat de Las Palmas de Gran Canaria  Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Ana L. González Pérez Carmen Inés Ruiz de la Rosa Desiderio García Almeida Desiderio Gutiérrez Taño Domingo Verano Tacoronte Francisco J. García Rodríguez Esperanza Gil Soto Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera	Conselleria d'Economia, Coneixement i Ocupació Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna
<b>Cantàbria</b>	Càtedra Pime de la Universitat de Cantàbria	Ana Fernández-Laviada (Directora Executiva GEM-Cantàbria) Paula San Martín Espina (Directora Tècnica GEM-Cantàbria) Andrea Pérez Ruiz Carlos López Gutiérrez Estefanía Palazuelos Cobo Javier Montoya del Corte Lidia Sánchez Ruiz Elsa Diez Busto	SODERCAN. Govern Regional de Cantàbria. Conselleria d'Universitats, Igualtat, Cultura i Esport Santander Universitats
<b>Catalunya</b>	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona  Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Enric Genescà Joan-Lluís Capelleras Marc Fíguls Teresa Obis	Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Empresa Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Treball Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
<b>Castella-la Manxa</b>	Universitat de Castella-la Manxa	Juan J. Jiménez Moreno (Director GEM-Castella-la Manxa) Ángela González Moreno (Directora Tècnica GEM-Castella-la Manxa) Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M <sup>a</sup> Ruiz Palomo	Universitat de Castella-la Manxa Junta de Comunitats de Castella-la Manxa Fundació Globalcaja HXXII
<b>Castella i Lleó</b>	Grup d'Investigació en Direcció d'Empreses (GIDE), Universitat de Lleó	Mariano Nieto Antolín (Codirector GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez (Codirectora GEM-Castella i Lleó) Constantino García Ramos Daniel Alonso Martínez José Luis de Godos Díez	Universitat de Lleó
<b>Ceuta</b>	Universitat de Granada	Gabriel García-Parada Arias (Director GEM-Ceuta) José Aguado Romero Juan Miguel Alcántara Pilar Lázaro Rodríguez Ariza Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez	Càtedra Santander de l'Empresa Familiar de la Universitat de Granada PROCESA: Societat Privada Municipal per al Foment i Promoció del Desenvolupament Socioeconòmic de Ceuta S.A.

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

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

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

Global Entrepreneurship Monitor  
**Informe GEM Catalunya 2021-2022**







# Global Entrepreneurship Monitor Informe executiu Catalunya 2021-2022