

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## CATALUNYA INFORME EXECUTIU



Diputació  
Barcelona

Àrea de Desenvolupament  
Econòmic



Universitat  
Autònoma  
de Barcelona

08

**GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR**

**INFORME EXECUTIU - CATALUNYA**

El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) es va iniciar fa deu anys, el 1998, promogut pel Babson College i la London Business School amb l'objectiu d'establir una xarxa internacional per a l'estudi de la creació d'empreses. Espanya es va incorporar al projecte l'any 1999 mitjançant l'Institut de Empresa i, a partir del 2003, les diferents Comunitats Autònomes han anat creant equips investigadors per portar a terme l'anàlisi de l'activitat emprenedora a escala regional. Catalunya va ser, juntament amb Andalusia i Extremadura, de les primeres en fer-ho i, el 2008, totes les Comunitats i Ciutats Autònomes espanyoles, excepte dues, duen a terme l'Informe GEM corresponent a la seva regió.

El projecte GEM-Catalunya arriba amb l'Informe 2008 a la seva sisena edició i és una iniciativa conjunta de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona, la Universitat Autònoma de Barcelona (Departament d'Economia de l'Empresa), la Diputació de Barcelona (Àrea de Desenvolupament Econòmic) i la Generalitat de Catalunya (Departament de Treball).

**Director del Projecte:**  
Carlos Guallarte (UAB)

**Investigadors:**  
Yancy Vaillant i Teresa Obis (UAB),  
Anís Tarragó (Generalitat de Catalunya)  
Bàrbara Banús i Marc Figuls (IERMB)

**Traducció i correcció:**  
pungroc comunicació

**Coordinació de l'edició:**  
Isabel Clos (IERMB)

**Disseny, Maquetació i Producció:**  
pungroc comunicació

Barcelona, agost de 2009

Dipòsit Legal:  
B-XXXXXXX

ISBN: 978-84-88068-99-6

08

**GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR**

**INFORME EXECUTIU - CATALUNYA**



Departament  
d'Economia de l'empresa



Generalitat de Catalunya  
Departament de Treball



EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
<b>ESPANYA</b> IE Business School	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director del Projecte GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Tècnica GEM-Espanya) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-Espanya)	Fundació Instituto de Empresa Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. Direcció General de Política de la Pyme Fundació Cultural Banesto
<b>ANDALUSIA</b> Universitat de Càdis	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalusia) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano	Junta d'Andalusia. Conselleria d'Innovació, Ciència i Empresa Centre d'Estudis Andalusos Unicaja
<b>ARAGÓ</b> Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragó) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Universitat de Zaragoza Sergio Palomas Doña	Govern d'Aragó. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme Fundació Emprender en Aragón Institut Aragonès de Foment Consell Aragonès de Càmares de Comerç Universitat de Saragossa
<b>ASTÚRIES</b> Universitat d'Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Astúries) Esteban Fernández Sánchez (Director GEM-Astúries) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	Govern del Principat d'Astúries. Conselleria d'Economia i Hisenda
<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 Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Sílvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja de Canarias Govern de Canàries. Promoció Econòmica Govern de Canàries. Servei d'Ocupació Fons Social Europeu Càmara de Comerç, Indústria i Navegació Cabildo de Gran Canaria
<b>CANTÀBRIA</b> Universitat de Cantàbria Càtedra Pyme de la Universitat de Cantàbria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantàbria) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Banco de Santander Govern Regional de Cantàbria. Conselleria d'Economia i Hisenda Grup SODERCAN Fundació UCEIF
<b>CASTELLA-LA MANXA</b> Universitat de Castella-la Manxa	Miguel Angel Galindo Martín (Director GEM-Castella-la Manxa) José Luis Alfaro Navarro Inmaculada Carrasco Monteagudo María Soledad Castaño Martínez Carmen Córcoles Fuentes Francisco Escribano Sotos Juan Carlos López Garrido María Teresa Méndez Picazo Isabel Pardo García Agustín Pablo Alvarez Herranz	Fundació Rayet Parc Científic i Tecnològic d'Albacete Caixa de Castilla-La Mancha Ajuntament de Ciudad Real. Impefe Ajuntament d'Albacete. Universitat de Castella-la Manxa Diputació Provincial d'Albacete Fons Social Europeu Sepecam UGT. Fundació Iniciativas de Futuro
<b>CASTELLA I LLEÓ</b> Universitat de Lleó	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanessa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Huerga Pérez	Junta de Castilla i Lleó ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León Universitat de Lleó

EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
<b>CATALUNYA</b> Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Yancy Vaillant Teresa Obis Bàrbara Banús Anaís Tarragó	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Generalitat de Catalunya. Departament de Treball
<b>CEUTA</b> Fundació Escuela de Negocios de Andalucía	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo	PROCESA. Sociedad de Fomento Fundació Escuela de Negocios de Andalucía
<b>COMUNITAT VALENCIANA</b> Universitat Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM-Comunitat Valenciana) Ignacio Mira Solves (Direcció tècnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M <sup>ra</sup> José Alarcón García M <sup>ra</sup> Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M <sup>ra</sup> Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera	Air Nostrum Institut de la Mitjana i Petita Indústria Valenciana (IMPIVA)
<b>EXTREMADURA</b> Fundació Xavier de Salas	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Tècnic) M <sup>ra</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo M <sup>ra</sup> Victoria Postigo Jiménez	Junta d'Extremadura Universitat d'Extremadura Central Nuclear d'Almaraz Federació Empresarial de Cáceres Sodiex Sofiex Arram Consultores CCOO U.R. Extremadura Urvicasa Caixa Rural d'Extremadura Palicrisa Fundació Academia Europea de Yuste Grup Alfonso Gallardo Infostock Europa de Extremadura S.A. Càmera de Comerç de Badajoz Càmera de Comerç de Cáceres UGT Extremadura El Periódico Extremadura Hoy Diario d'Extremadura García Plata y Asociados Quesería Pérez Andrada Fomento de Emprendedores
<b>GALÍCIA</b> Confederació d'Empresaris de Galícia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Grup d'Investigació "Mètodes i Gestió d'Empreses" de la Universitat de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galícia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés M <sup>ra</sup> José Garrido Herrera Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo José Alberto Díez de Castro Guillermo Sánchez Vilariño Emilio Ruzo Sanmartín Begoña Barreiro Fernández Fernando Losada Pérez María Gómez Barreiro	Confederació d'Empresaris de Galícia (CEG) CEEI Galicia SA (BIC Galicia) Dirección Xeral do Emprego de la Xunta de Galicia

EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
<b>MADRID</b> Universitat Autònoma de Madrid  Instituto Madrileño de Desarrollo	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur	Instituto Madrileño de Desarrollo Universitat Autònoma de Madrid. Fundació General
<b>MELILLA</b> Fundació Escuela de Negocios de Andalucía  Conselleria d'Economia, Ocupació i Turisme	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Melilla) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Rocía Llamas Sánchez Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Isabel Maza Pérez Mabel Romero Imbroda Marta Guerrero Werner	Conselleria d'Economia, Ocupació i Turisme de Melilla Fundación Escuela de Negocios de Andalucía
<b>MÚRCIA</b> Universitat de Múrcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Múrcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Múrcia) Nuria Nevers Esteban Albert José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Fundació Cajamurcia Conselleria d'Economia, Empresa i Innovació Institut de Foment de la Regió de Múrcia Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Universitat de Múrcia
<b>NAVARRA</b> Servei d'Ocupació de Navarra  Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra  Universitat Pública de Navarra	Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Erro Miren Sanz (Directora GEM-Navarra) Ignacio Contín Martín Larraza	Govern de Navarra. Servei d'Ocupació
<b>PAÍS BASC</b> Orkestra, Institut Basc de Competitivitat  Universitat de Deusto  Universitat del País Vasco  Universitat de Mondragón	Iñaki Peña (Director GEM-País Vasco) Juan José Gibaja José Luis González-Pernía Aloña Martiarena María Saiz Jon Hoyos Andrés Araujo Saioa Arando Iosu Lizarralde	Eusko Ikaskuntza SPRI, Govern Basc Diputació Foral d'Àlaba Diputació Foral de Bizcaia Diputació Foral de Guipúscoa Fundació Emilio Soldevilla

## SUMARI

1.	PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU	7
1.1.	El projecte GEM	9
1.2.	Resum executiu	12
1.3.	Quadres sintètics dels resultats i els indicadors principals	13
2.	ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA	17
2.1.	Activitat empenedora registrada a la població adulta catalana	19
2.2.	Activitat empenedora en el context internacional	22
2.3.	Dinàmica empresarial a Catalunya	24
2.4.	Potencial empresarial a la població adulta catalana	29
	<i>Els empenedors i el creixement econòmic a Espanya</i>	
	Vicente Salas Fumás, J. Javier Sánchez Asín (Universitat de Saragossa)	32
3.	TIPUS DE COMPORTAMENT EMPRENEDOR	39
3.1.	Oportunitat i necessitat en el procés empenedor	41
3.2.	Principals motius que impulsen la decisió d'empendre a Catalunya	43
4.	PERFIL DE L'EMPRENEDOR CATALÀ	47
4.1.	Perfil socioeconòmic	49
4.2.	Activitat empenedora femenina a Catalunya	55
4.3.	L'activitat empenedora i la immigració a Catalunya	62
5.	CARACTERÍSTIQUES DE LES ACTIVITATS RESULTANTS DEL PROCÉS EMPRENEDOR A CATALUNYA	65
5.1.	Sector general d'activitat en què operen les iniciatives empenedores	67
5.2.	Nombre de propietaris de les iniciatives empenedores catalanes	67
5.3.	Dimensió de les activitats derivades del procés empenedor mesurada a través del nombre d'ocupats	68
5.4.	Potencial de creixement en ocupació de les empreses integrades en el procés empenedor	69
5.5.	Activitat empenedora de les empreses integrades en el procés empenedor	72
5.6.	Innovació a les empreses naixents, noves i consolidades	72
5.7.	L'ús de les noves tecnologies	73
5.8.	Expansió en el mercat i nivell de competència	75
5.9.	Internacionalització	76
	<i>Teletreball, TIC i entorns de col·laboració de treball</i>	
	Pablo Rodríguez Canfranc (Fundación Telefónica), José Ramón Granger (ISDEFE), Carlos Guallarte (UAB)	80
	<i>La iniciativa empenedora a l'empresa</i>	
	Eugènia Bieto (ESADE)	88
	<i>«Capital intel·ligent» per a empreses en fases inicials de desenvolupament. Errors del mercat i funció dels business angels</i>	
	Juan Roure (IESE Business School i AEBAN), Juan Luis Segurado (IESE Business School)	95

6.	FINANÇAMENT DEL PROCÉS EMPRENEDOR CATALÀ .....	111
6.1.	Capital llavor mitjà necessari per posar en funcionament una activitat el 2008 a Catalunya .....	113
6.2.	Retorn de la inversió esperat per l'emprenedor .....	114
6.3.	L'inversor informal de tipus <i>Business angel</i> a Catalunya .....	115
7.	EXISTÈNCIA D'OPORTUNITATS, MOTIVACIÓ I CAPACITAT PER EMPRENDRE EN LA POBLACIÓ CATALANA	121
7.1.	Percepció de bones oportunitats per emprendre .....	123
7.2.	Motivació per emprendre en la població catalana .....	129
7.3.	Opinió dels experts sobre la motivació per emprendre en la població catalana .....	130
7.4.	Habilitats i coneixements per emprendre en la població catalana .....	132
8.	CONDICIONS ESPECÍFIQUES DE L'ENTORN PER EMPRENDRE A CATALUNYA L'ANY 2008 .....	137
8.1.	Anàlisi general de l'entorn en el qual es desenvolupa la creació d'empreses .....	139
8.2.	Aspectes favorables, desfavorables i recomanacions: parlen els experts .....	142
8.3.	Posició catalana en l'àmbit internacional i espanyol sobre l'estat de les condicions de l'entorn avaluades pels experts. ....	151
	<i>L'exhaustivitat de les polítiques de suport a la iniciativa emprenedora i a la innovació: el projecte IPREG</i>	
	Jaume Valls Pasola (Universitat de Barcelona) .....	169
9.	PROCÉS EMPRENEDOR A ESCALA TERRITORIAL .....	175
9.1.	El procés emprenedor i la dinàmica empresarial per províncies .....	177
9.2.	Característiques del procés emprenedor i perfil de l'empresari .....	178
9.3.	Característiques de les activitats resultants del procés emprenedor per províncies .....	180
9.4.	Factors psicosocials en el procés emprenedor per províncies .....	183
	REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES .....	187
	ÍNDIX DE TAULES I DE FIGURES .....	188



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## 1. PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU

1.1. El projecte GEM

1.2. Resum executiu

1.3. Quadres sintètics dels resultats i els indicadors principals

---



## 1. PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU

### 1.1. El projecte GEM

En aquest informe es presenten els resultats del sisè estudi dut a terme en el marc del projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) sobre l'activitat emprenedora i la creació d'empreses a Catalunya durant l'any 2008, així com els factors que influeixen en la creació de noves empreses (Fig. 1).

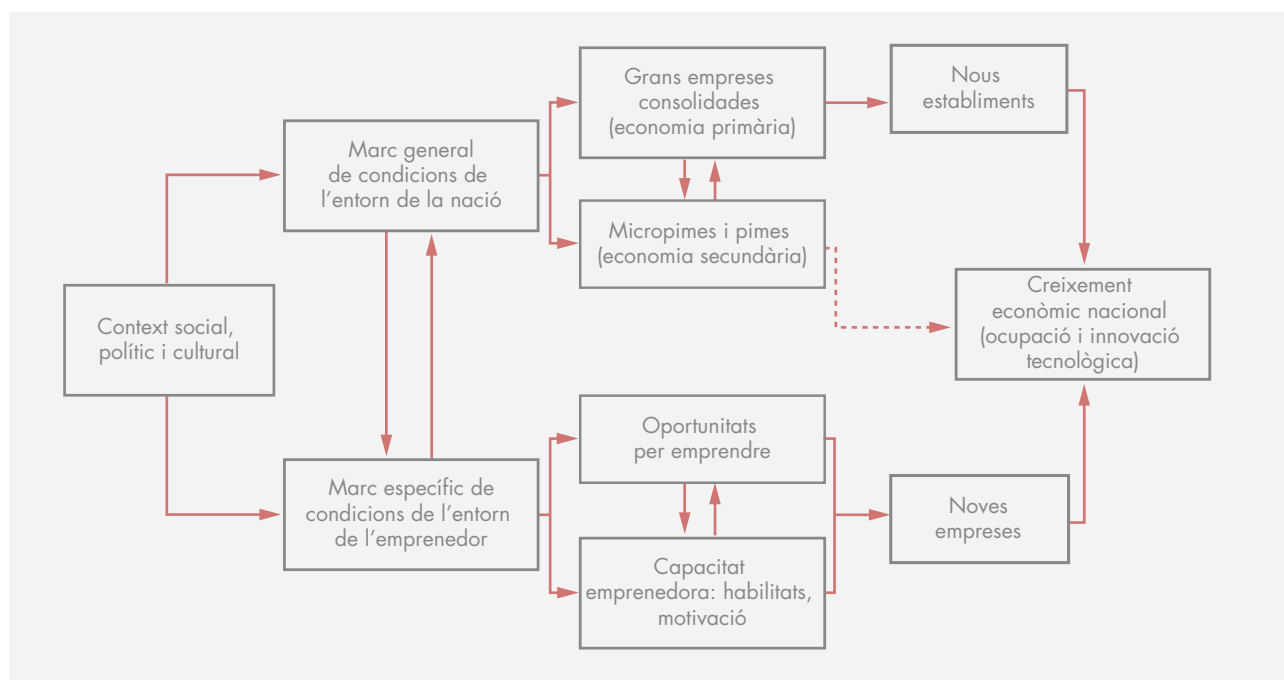
El projecte GEM-Catalunya és una iniciativa conjunta de l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona i el Departament d'Economia de l'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona, la Diputació de Barcelona i el Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

El projecte GEM el van posar en marxa l'any 1999 dues prestigioses universitats, la London Business School i el Babson College, amb la participació de deu estats. En l'actualitat, amb més d'una seixantena d'equips de recerca creats en diversos països i amb una participació regular de més de quaranta centres en els darrers anys, el projecte GEM ha demostrat que és un referent mundial en l'estudi de l'activitat emprenedora, com també per als diferents actors implicats (institucions governamentals, educacionals, financeres, associacions empresarials, cambres de comerç, parcs tecnològics, mitjans de comunicació, sindicats, els mateixos empresaris, etc.).

Espanya es va adherir al projecte el 2000, un any després del seu llançament, a través de l'Institut d'Empresa. Més tard, el 2003 s'hi van incorporar tres comunitats autònomes (Andalusia, Extremadura i Catalunya) amb l'ànim de fer una anàlisi més detallada i comparacions en l'àmbit regional. Des del 2007 s'ofereixen dades de tot l'Estat per comunitats i ciutats autònomes.

Aquest any Espanya disposa de 18 equips operatius: Nacional (Institut d'Empresa Business School, Madrid), Andalusia (Universitat de Càdis), Aragó (Universitat de Saragossa), Astúries (Universitat d'Oviedo), Canàries (Universitat de Las Palmas de Gran Canària i Universitat de La Laguna), Cantàbria (Universitat de Cantàbria), Castella i Lleó (Universitat de Lleó), Castella-la Manxa (Universitat

**Figura 1** Model conceptual del projecte GEM



de Castella-la Manxa), Catalunya (Universitat Autònoma de Barcelona, Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona), Ceuta (Escola de Negocis d'Andalusia, Universitat de Granada), Comunitat Valenciana (Universitat Miguel Hernández d'Elx), Extremadura (Universitat d'Extremadura, Fundació Xavier de Salas), Galícia (Confederación de Empresarios de Galicia, BIC Galicia, Grup d'Inverstigadors «Métodos y Gestión de Empresas» de la Universitat de Santiago de Compostel·la), Madrid (Universitat Autònoma de Madrid), Melilla (Escola de Negocis d'Andalusia, Universitat de Granada), Múrcia (Universitat de Múrcia), Navarra (CEIN, Universitat Pública de Navarra) i País Basc (Universitat de Deusto, Universitat del País Basc), que representen més de vuitanta investigadors.

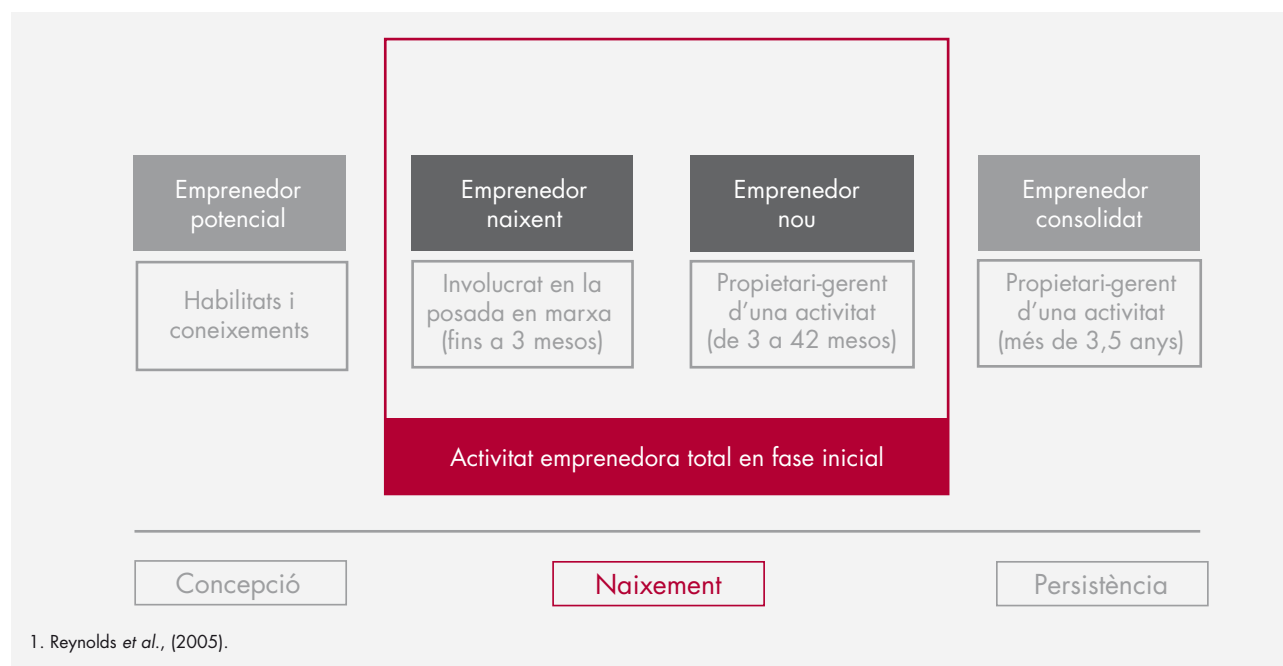
Tots els participants, tant nacionals com internacionals, operen sota el mateix model teòric, la mateixa metodologia, homogeneïtzació i tractament de les dades, cosa que possibilita la comparació sobre l'activitat de creació de noves empreses en els diferents àmbits geogràfics. En això rau un dels factors de més rellevància d'aquest observatori anual.

Dins l'àmplia i detallada informació que proporciona l'estudi, un dels objectius principals és la determinació d'un índex que reflecteixi el nivell d'activitat en la creació d'empreses, també conegut per TEA (Total Entrepreneurial Activity).

En el projecte GEM es considera que són emprenedors actius tots els adults (entre 18 i 64 anys) que es troben immersos en el procés de posada en funcionament d'un negoci o una empresa, del qual en posseiran una part o la seva totalitat i/o que actualment són propietaris gerents de tot o d'una part d'un negoci o una empresa jove. Aquesta definició inclou l'autoocupació.

La definició anterior és àmplia perquè es tracta de satisfer els corrents acadèmics internacionals més significatius en l'àmbit de la recerca sobre activitat emprenedora. A partir d'aquesta definició, GEM estima l'activitat emprenedora en fase inicial (early stage o incipient) d'un país com el percentatge de persones que compleixen les premisses anteriors. Per tant, l'índex TEA fa referència a l'activitat emprenedora en fase inicial (fins als 3,5 anys), que, al seu torn, es desglossa en naixent (fins als 3 mesos, i que no hagi fet remuneracions salarials) i nova (de 3 a 42 mesos o inferior a 3 mesos, però que hagi fet remuneracions salarials). A la figura 2 s'exposen de manera clara aquestes definicions, que s'utilitzen al llarg de tot l'estudi.

**Figura 2** Procés emprenedor: definicions operacions del projecte GEM<sup>1</sup>



Els percentatges que obté el GEM en cada apartat, elevats a la població de referència<sup>1</sup>, proporcionen estimacions del nombre d'iniciatives emprenedores potencials, naixents, noves i consolidades que hi ha en qualsevol país o regió participant.

Els informes GEM segueixen un camí complementari, però diferent, al del registre oficial, DIRCE en el cas d'Espanya, que proporciona el nombre d'altres que es produeixen cada any, mentre que el GEM informa, tal com s'ha indicat més amunt, del percentatge d'iniciatives d'entre 0 i 42 mesos d'activitat captades en la població d'entre 18 i 64 anys del país, conceptes i xifres no comparables de manera directa.

Les fonts per generar aquest informe són les següents:

- Enquesta a la població adulta, que consisteix en 2.000 entrevistes a persones d'entre 18 i 64 anys a Catalunya, amb l'objectiu de mesurar l'activitat emprenedora (TEA) i les característiques i els comportaments respecte de la creació d'empreses. La fitxa tècnica de la mostra es detalla a la taula 1.
- Enquesta a 40 experts de 9 condicions d'entorn: finançament, política i programes públics, educació, obertura de mercat intern, transferència d'I+D, accés a infraestructures físiques, comercials i de serveis, normes socials i culturals, i altres aspectes que configuren l'entorn al qual s'enfronten els emprenedors del territori analitzat.
- A més, es disposa de la informació afegida de la resta dels països i les comunitats autònomes que participen en el GEM.
- Dades secundàries, que han estat recopilades en els organismes més reconeguts mundialment en temes relacionats amb la demografia, el desenvolupament econòmic, l'educació, la competitivitat, la innovació, la transferència d'I+D i altres temes considerats de relleu en relació amb l'anàlisi de l'activitat emprenedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc., són els proveïdors principals.

**Taula 1** Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana

		Univers	Mostra	% Error mostral*
Catalunya	Total	4.721.527	2.000	2,19%
Distribució per províncies	Barcelona	3.500.535	800	3,46%
	Girona	460.858	400	4,90%
	Lleida	264.476	400	4,90%
	Tarragona	495.659	400	4,90%
Distribució per gènere	Dona	2.321.093	954	3,17%
	Home	2.400.434	1.046	3,03%

\*Error mostral al 95% de confiança, suposant la indeterminació màxima  $p = q = 0,5$ .

L'anàlisi de l'activitat emprenedora constitueix un element imprescindible per a la comprensió del desenvolupament econòmic de qualsevol territori, i ajuda a la previsió i l'ajustament de polítiques públiques. Aquest estudi pot servir per al coneixement i la reflexió sobre les iniciatives empresarials que es desenvolupen a Catalunya. Per això, en aquest treball es proporciona deliberadament més informació de la rigorosament necessària, per posar-la a disposició dels encarregats de formular la política de foment a la creació d'empreses a Catalunya i de tots aquells als quals aquest camp els suscita interès.

A més, igual que a les darreres edicions, s'hi ha inclòs un seguit de col·laboracions sobre qüestions rellevants i de caràcter més específic, però relacionades íntimament amb els temes que es desenvolupen en l'informe GEM. Aquestes col·laboracions ajuden a apro-

1. GEM 2008 utilitza com a única font de dades poblacionals l'US Census per als països i l'INE per a les regions espanyoles.

fundir i completar aspectes de la funció empresarial i la creació d'empreses. Volem explicitar el nostre agraïment per la seva participació a Vicente Salas y J. Javier Sánchez-Asín (Universitat de Saragossa), Jaume Valls (Universitat de Barcelona), Eugènia Bieto (ESADE), Juan Roure i Juan Luis Segurado (IESE), Pablo Rodríguez Canfranch (Fundació Telefònica) y José Ramón Granger (ISDEFE).

## 1.2. Resum executiu

Els resultats obtinguts més destacables són els següents:

- L'activitat emprenedora catalana ha estat del 7,3% el 2008. Se situa tant per sobre de la mitjana europea (6%) com de l'espanyola (7%), fet que es tradueix en un nombre absolut estimat d'iniciatives emprenedores en fase inicial (que no tenien més de 42 mesos de vida en el mercat) de gairebé 340.000. Aquest ha estat el primer any des del 2004 que la TEA ha disminuït, en concret un 13% respecte de l'any anterior, ja que ha acusat la conjuntura adversa més que Espanya (disminució del 8%).
- La dada de l'evolució de les iniciatives emprenedores de més de 42 mesos és esperançadora, ja que ha passat del 6,6 al 9,1%. Simultàniament, el total d'iniciatives abandonades només s'ha incrementat del 0,8 a l'1,0%. Dades que permeten tenir una visió global de la dinàmica empresarial de Catalunya relativament positiva, tot i que cal explicitar que són comparacions entre juny del 2007 i juny del 2008.
- També s'ha incrementat considerablement la taxa d'emprenedors potencials (que tenen projectat iniciar una activitat en els pròxims 3 anys) des del 7,2% el 2007 al 8,4% el 2008.
- Positiu, a més, ha estat que l'activitat emprenedora per oportunitat s'ha incrementat (del 5,5% el 2007 al 6,0% el 2008) i la de per necessitat ha minvat notablement (del 1,4 a l'1,0% respectivament).
- L'emprenedor català en fase inicial és majoritàriament home (56%), amb una edat mitjana de 38 anys, amb estudis superiors (30%) o de primària (26%), renda anual entre 20.001 i 40.000 euros, i localitzat principalment a les zones urbanes (70%).
- L'any passat s'assenyalava la consolidació del paper de la dona en l'activitat emprenedora catalana, que s'havia estabilitzat al voltant del 36-39%. Enguany s'ha refermat la seva rellevància amb un augment considerable, passant a representar el 44% de les iniciatives en fase inicial. A més, el 98,5% de les dones creu que té habilitats per a la creació d'empreses. Alhora, representen ja el 40% dels emprenedors consolidats (davant el 34% del 2007). No obstant això, cal estar atents al fet que el 2008 s'ha disparat el percentatge d'abandonaments: les dones representen el 69% davant el 48% el 2007, xifra que ja era prou elevada.
- La majoria d'emprenedors, tant en fase inicial com consolidats, no tenen empleats o tenen entre 1 i 5 treballadors. Enguany, per primer cop, el percentatge d'iniciatives en fase inicial que tenen entre 1 i 5 treballadors (24%) supera a les iniciatives sense treballadors (15%). Malgrat tot, encara tenim com a assignatura pendent la baixa taxa d'empreses amb un alt potencial de creació de llocs de treball (més de 19 en 5 anys), per sota tant de la mitjana europea com de l'espanyola.
- Continua sent preocupant la innovació del nostre teixit empresarial. El 57% de les iniciatives que es troben en fase inicial i el 70% de les consolidades no són gens innovadores. De les primeres, el 85% fa servir tecnologies de més de 5 anys d'antiguitat. Per tant, no sorprèn que el 89,5% dels emprenedors catalans en fase inicial i un 94% dels consolidats operin en sectors de nivell tecnològic baix.
- És interessant ressaltar la vocació exportadora d'algunes de les nostres empreses. La taxa catalana d'empreses amb un nivell d'exportació alt (més del 50% de les vendes) és la segona d'Europa i la més elevada de l'Estat espanyol.
- El capital mitjà per posar en marxa un negoci ha estat de 81.248 € (86.350 € en el conjunt de l'Estat espanyol). La mitjana de l'aportació de l'emprenedor és del 69,3%.
- L'inversor informal català es caracteritza per ser una dona (57%), d'uns 42 anys (però amb una desviació típica de 12,8), amb estudis primaris (38%), una renda superior als 40.000 € (42%), de zona urbana (84%), que manté una relació familiar directa amb l'emprenedor (62,4%) i que espera obtenir un retorn de com a màxim allò que ha invertit (58%).
- L'activitat emprenedora per províncies presenta algunes diferències: Lleida té la taxa més elevada (8,8%) seguida de Barcelona (7,5%), Tarragona (6,7%) i Girona (6,0%); aquestes dues últimes se situen per sota de la mitjana de Catalunya

(7,3%). Des d'una perspectiva de gènere, les diferències més gran de TEA es produeixen a Lleida (homes 10,7% i dones 6,6%, xifra no obstant força elevada).

### 1.3. Quadres sintètics de resultats i indicadors principals

**Taula 2** Indicadors de la taxa d'activitat emprendedora (TEA). Diversos desglossaments

	2008			2007			2006		
	Nombre	% PA	% s/total activitat emprend.	Nombre	% PA	% s/total activitat emprend.	Nombre	% PA	% s/total activitat emprend.
% Iniciatives naixents <sup>1</sup>	180.555	3,9%	53%	195.518	4,1%	49%	182.840	4,1%	48%
% Iniciatives noves <sup>2</sup>	157.075	3,4%	47%	200.451	4,2%	51%	199.825	4,5%	52%
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA Masculí	188.247	4,1%	56%	253.879	5,4%	64%	234.198	5,2%	61%
% TEA Femení	149.383	3,2%	44%	142.090	3,0%	36%	148.466	3,3%	39%
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA per oportunitat pura	190.071	4,1%	56%	183.648	3,9%	46%	244.495	5,5%	64%
% TEA per oportunitat en part	87.741	1,9%	26%	73.525	1,6%	19%	86.944	1,9%	23%
% TEA per necessitat	45.013	1,0%	13%	68.168	1,4%	17%	51.226	1,1%	13%
% TEA per altres motius	14.804	0,3%	4%	70.627	1,5%	18%			
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA per oportunitat, ...									
...per guanyar independència	81.781	1,8%	43%	96.988	2,1%	53%	131.466	2,9%	54%
...per augmentar ingressos	85.715	1,8%	45%	64.916	1,4%	35%	66.839	1,5%	27%
...per a mantenir ingressos actuals	22.575	0,5%	12%	18.403	0,4%	10%	18.089	0,4%	7%
...altres motius o no sap	0	0,0%	0%	3.342	0,1%	2%	28.100	0,6%	11%
Total activitat emprendedora per oportunitat	190.071	4,1%	100%	183.648	3,9%	100%	244.495	5,5%	100%
% TEA sector extractiu	24.228	0,5%	7%	15.398	0,3%	4%	21.140	0,5%	6%
% TEA sector transformador	63.842	1,4%	19%	122.020	2,6%	33%	128.774	2,9%	34%
% TEA sector serveis a empreses	108.848	2,3%	32%	97.279	2,1%	26%	94.510	2,1%	25%
% TEA sector orientat al consum	140.711	3,0%	42%	136.684	2,9%	37%	132.994	3,0%	35%
% TEA sector no classificat				24.587	0,5%	0%	5.247	0,1%	0%
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA sense empleats	49.285	1,1%	15%	96.596	2,0%	24%	54.959	1,2%	14%
% TEA amb 1 - 5 empleats	79.653	1,7%	24%	64.574	1,4%	16%	129.426	2,9%	34%
% TEA amb 6 - 19 empleats	21.769	0,5%	6%	23.855	0,5%	6%	13.092	0,3%	3%
% TEA amb 20 o més empleats	1.977	0,0%	1%	8.685	0,2%	2%			
% TEA que no contesta	184.945	4,0%	55%	202.258	4,3%	51%	185.188	4,1%	48%
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%

1 (entre 0 i 3 mesos d'activitat)

2 (entre 3 i 42 mesos d'activitat)

**Taula 2** (continuació)

	2008			2007			2006		
	Nombre	% PA	% s/total activitat empened.	Nombre	% PA	% s/total activitat empened.	Nombre	% PA	% s/total activitat empened.
% TEA que no espera ocupar a ningú en 5 anys	77.673	1,7%	23%	88.955	1,9%	22%	26.507	0,6%	7%
% TEA que espera ocupar 1 - 5 empleats en 5 anys	163.407	3,5%	48%	188.006	4,0%	47%	250.848	5,6%	66%
% TEA que espera ocupar 6 - 19 empleats en 5 anys	64.318	1,4%	19%	70.919	1,5%	18%	71.648	1,6%	19%
% TEA que espera ocupar 20 o més empleats en 5 anys	12.514	0,3%	4%	19.425	0,4%	5%	8.009	0,2%	2%
% TEA que no contesta	19.718	0,4%	6%	28.664	0,6%	7%	25.652	0,6%	7%
Total activitat empenedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA: tots els clients consideren el producte o servei nou o desconegut (completament innovadores)									
% TEA: alguns dels clients consideren part del producte o servei com nou o desconegut (una mica innovadores)	63.878	1,4%	19%	80.295	1,7%	20%	62.768	1,4%	16%
% TEA: cap client considera el producte o servei com nou o desconegut (no innovadores)	81.555	1,8%	24%	93.888	2,0%	24%	104.016	2,3%	27%
Total activitat empenedora	192.197	4,1%	57%	221.785	4,7%	56%	215.880	4,8%	56%
Total activitat empenedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA amb molts competidors									
% TEA amb pocs competidors	186.686	4,0%	55%	216.225	4,6%	55%	234.807	5,2%	61%
% TEA sense competidors	107.112	2,3%	32%	134.324	2,8%	34%	107.894	2,4%	28%
Total activitat empenedora	43.832	0,9%	13%	45.419	1,0%	11%	39.964	0,9%	10%
Total activitat empenedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA que usa tecnologia nova (menys de 1 any)									
% TEA que usa tecnologia recent (1-5 anys)	6.226	0,1%	2%	39.842	0,8%	10%	0	0,0%	0%
% TEA que usa tecnologia antiga (més de 5 anys)	42.909	0,9%	13%	59.478	1,3%	15%	69.416	1,6%	18%
Total activitat empenedora	288.495	6,2%	85%	296.649	6,3%	75%	313.249	7,0%	82%
Total activitat empenedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA en un sector amb nivell de tecnologia Baix									
% TEA en un sector amb nivell de tecnologia Mitjà	302.218	6,5%	90%	372.301	7,9%	94%	350.711	7,8%	92%
% TEA en un sector amb nivell de tecnologia Alt	17.964	0,4%	5%	17.608	0,4%	4%	8.847	0,2%	2%
Total activitat empenedora	17.449	0,4%	5%	6.059	0,1%	2%	23.107	0,5%	6%
Total activitat empenedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%



**Taula 2** (continuació)

	2008			2007			2006		
	Nombre	% PA	% s/total activitat emprended.	Nombre	% PA	% s/total activitat emprended.	Nombre	% PA	% s/total activitat emprended.
% TEA que exporta 75% - 100%	35.682	0,8%	11%	39.657	0,8%	10%	23.873	0,5%	6%
% TEA que exporta 25% - 75%	42.871	0,9%	13%	46.925	1,0%	12%	46.573	1,0%	12%
% TEA que exporta 1% - 25%	86.249	1,9%	26%	108.304	2,3%	27%	86.130	1,9%	23%
% TEA que no exporta	142.702	3,1%	42%	184.703	3,9%	47%	203.331	4,5%	53%
% TEA que no informa sobre exportació	30.125	0,6%	9%	16.380	0,3%	4%	22.757	0,5%	6%
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%
% TEA sense expansió de mercat	199.141	4,3%	59%	232.528	4,9%	59%	262.844	5,9%	69%
% TEA amb alguna expansió de mercat sense noves tecnologies	132.263	2,8%	39%	123.599	2,6%	31%	119.820	2,7%	31%
% TEA amb alguna expansió de mercat amb noves tecnologies	6.226	0,1%	2%	27.176	0,6%	7%	-	-	-
% TEA amb important expansió de mercat	0	0,0%	0%	12.665	0,3%	3%	-	-	-
Total activitat emprendedora	337.630	7,3%	100%	395.969	8,4%	100%	382.665	8,6%	100%

**Taula 3** Altres dades d'interès al voltant dels emprendadors i les seves iniciatives

	2008	2007	2006
Edat mitjana de l'emprenedor	37,0	37,8	39,1
Edat mitjana de l'emprenedora	40,7	35,9	37,8
Edat mitjana dels emprendadors (tots)	38,6	37,2	38,6
Número mitjà de propietaris	2,1	2,0	1,9
Capital llavor mitjà assumit per l'emprenedor naixent	44.309	67.314	36.054
Capital llavor mitjà per desenvolupar una iniciativa emprendedora	81.248	103.639	53.540
Percentatge mitjà del capital llavor aportat per l'emprenedor	69,3%	44,6%	70,4%



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## **2. ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA**

- 2.1. Activitat emprenedora registrada a la població adulta catalana
- 2.2. Activitat emprenedora en el context internacional
- 2.3. Dinàmica empresarial a Catalunya
- 2.4. Potencial empresarial a la població adulta catalana

*Els emprenedors i el creixement econòmic a Espanya*  
Vicente Salas Fumás, J. Javier Sánchez Asín (Universitat de Saragossa)



## 2. ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA

### 2.1. Activitat empenedora registrada a la població adulta catalana

Amb l'objectiu de conèixer l'activitat empenedora i la seva evolució, dins el projecte GEM s'elabora l'índex d'activitat empenedora total (Total Entrepreneurial Activity o TEA). Aquest indicador mesura el percentatge de població adulta (d'entre 18 i 64 anys) involucrada en el començament d'un negoci, del qual posseirà com a mínim una part del capital. Al mateix temps, aquest índex recull informació sobre dos tipus d'activitat empenedora:

- D'una banda, la referent a empreses naixents, o *start ups*, que recull el percentatge de població implicada en empreses amb menys de tres mesos d'activitat i que no hagin realitzat remuneracions salarials, ni honoraris, ni beneficis o retribucions en espècie.
- De l'altra, la relacionada amb empreses noves, o *baby business*. En aquest cas es tracta d'empreses que havent superat la fase anterior, no tenen més de 42 mesos d'activitat, i empreses amb menys de tres mesos, però que sí han realitzat remuneracions salarials.

L'any 2008 la TEA de la població adulta catalana ha estat del 7,3%. Aquest resultat marca un canvi de tendència, ja que la taxa es redueix per primer cop des de l'any 2004 i se situa 1,1 punts percentuals per sota la registrada el 2007. Aquesta frenada de l'empenedoria s'ha d'interpretar en el context d'una important reducció del crèdit ocasionada per la crisi financera que s'ha originat a escala mundial.

La disminució de l'activitat empenedora ha estat més intensa entre les empreses noves, que registren una taxa (3,4%) inferior a l'obtinguda per les iniciatives naixents (3,9%). De fet, el 2008 és el primer any que les empreses naixents tenen més pes dins el total d'activitat empenedora en fase inicial (53,5%) que no pas les noves (46,5%).

**Taula 4** Activitat empenedora en fase inicial en la població adulta catalana

	Nombre	% PA	% s/total
Iniciatives naixents	180.555	3,9%	53,5%
Iniciatives noves	157.075	3,4%	46,5%
Total activitat empenedora en fase inicial (fins a 42 mesos d'operativitat)	337.630	7,3%	100,0%

Al 95% de confiança, error mostral de  $\pm 2,19\%$

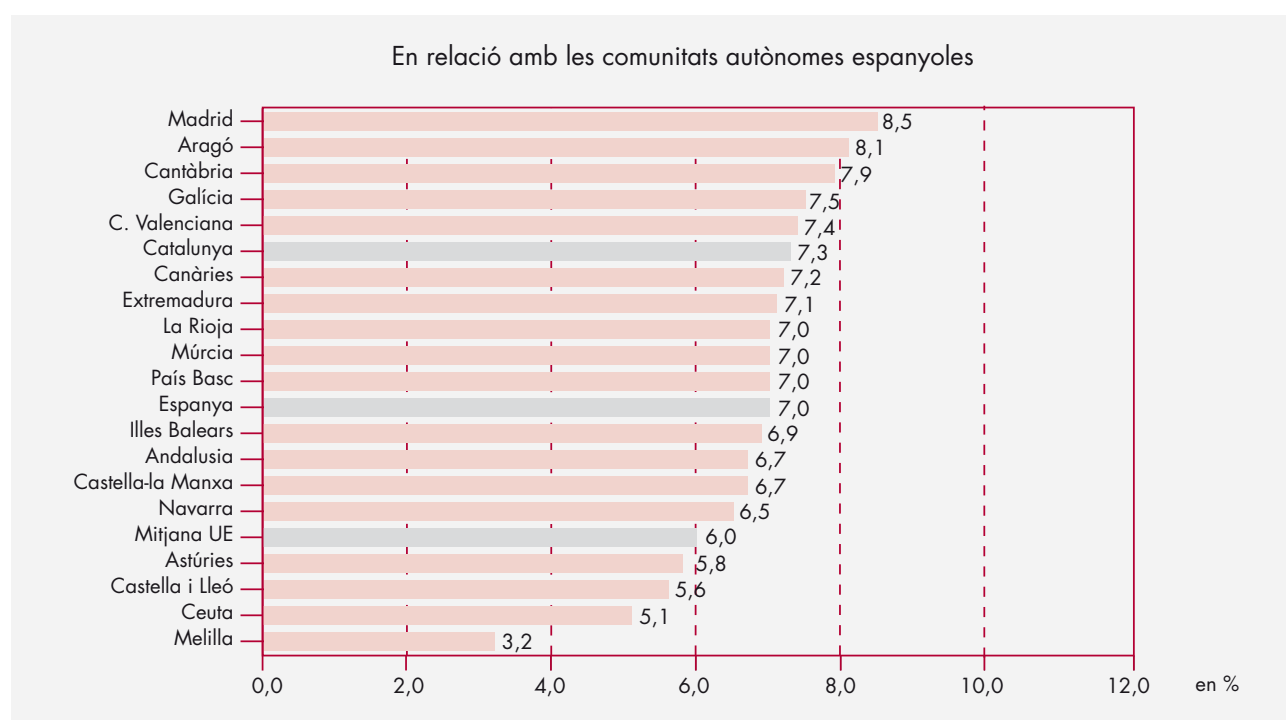
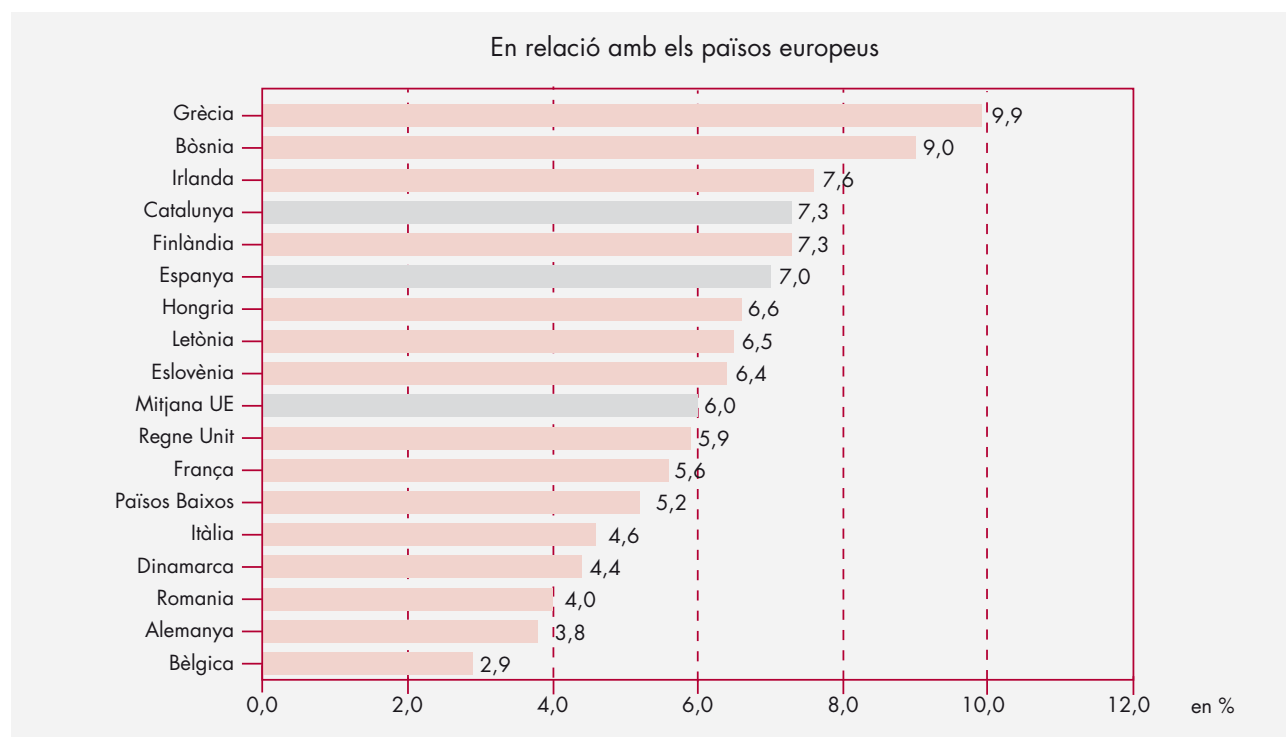
La figura 3 permet comparar l'activitat empenedora en fase inicial de Catalunya amb la dels principals països de la Unió Europea<sup>2</sup> i de les comunitats autònomes d'Espanya. Dins el conjunt europeu, Catalunya se situa en cinquena posició, per darrere de Grècia i Bòsnia, i a un nivell molt similar al d'Irlanda i Finlàndia. A l'extrem oposat, el baix índex d'empenedoria de països com Bèlgica, Alemanya, Dinamarca o Itàlia, pot estar causat pel fet que certes regions amb economies industrialitzades i consolidades poden tenir menys necessitat de crear noves empreses.

En relació amb les comunitats autònomes espanyoles, Catalunya ocupa el sisè lloc, per darrere de Madrid, Aragó, Cantàbria, Galícia i la Comunitat Valenciana.

2. La mitjana de la UE s'ha calculat com la mitjana aritmètica dels països que han participat de forma continuada en el projecte GEM des de l'any 2003, o que com a molt han deixat de participar-hi un any, fet que permet obtenir dades històriques comparables. Aquests països són: Alemanya, Bèlgica, Dinamarca, Espanya, Finlàndia, França, Grècia, Hongria, Irlanda, Itàlia, Letònia, Eslovènia, Països Baixos i Regne Unit.

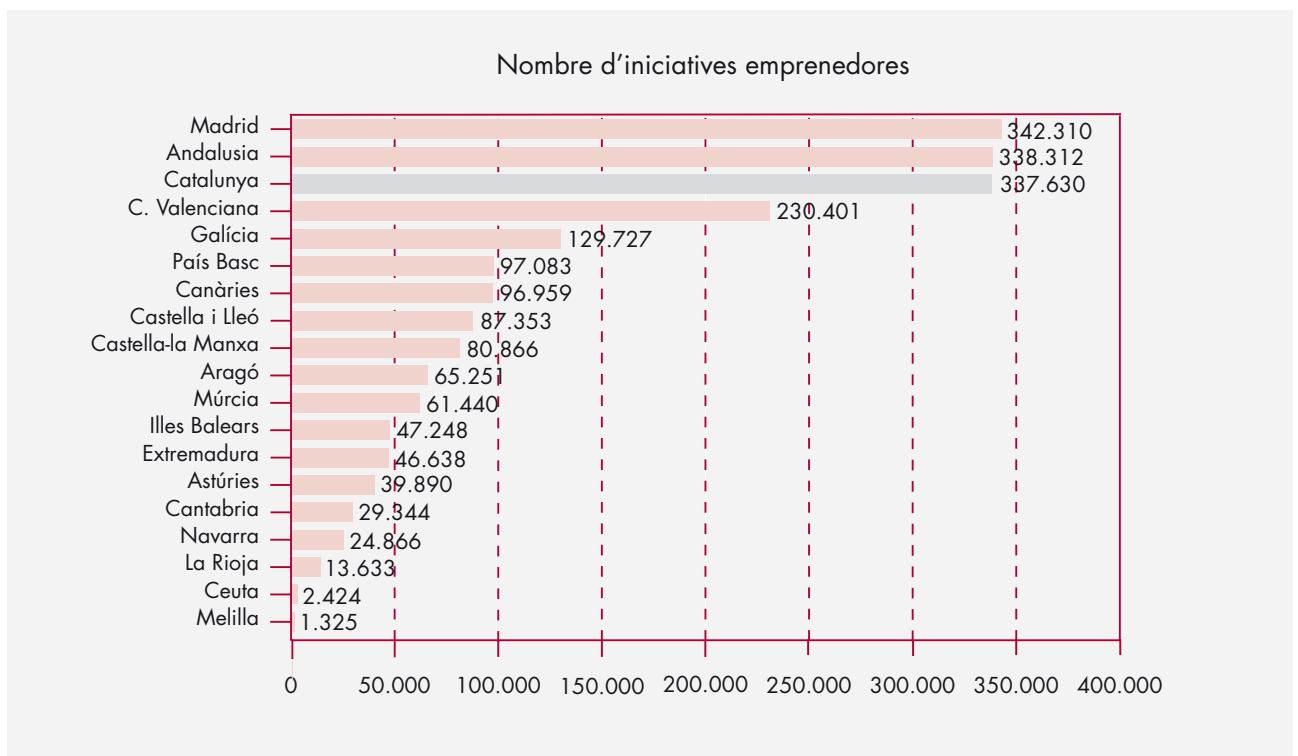
Tal com es pot veure més endavant (figura 8), la relació entre l'activitat econòmica d'una regió i la seva taxa d'activitat emprenedora té forma de «U». Els països i regions que tenen un nivell econòmic més baix mostren una activitat emprenedora més intensa per motius de necessitat (com ara Bòsnia o Galícia), mentre que els més ben posicionats econòmicament també presenten una activitat emprenedora elevada, però per motius d'oportunitat (Madrid o Finlàndia).

**Figura 3** Activitat emprenedora en fase inicial a Catalunya: activitats naixents i noves (% població adulta)

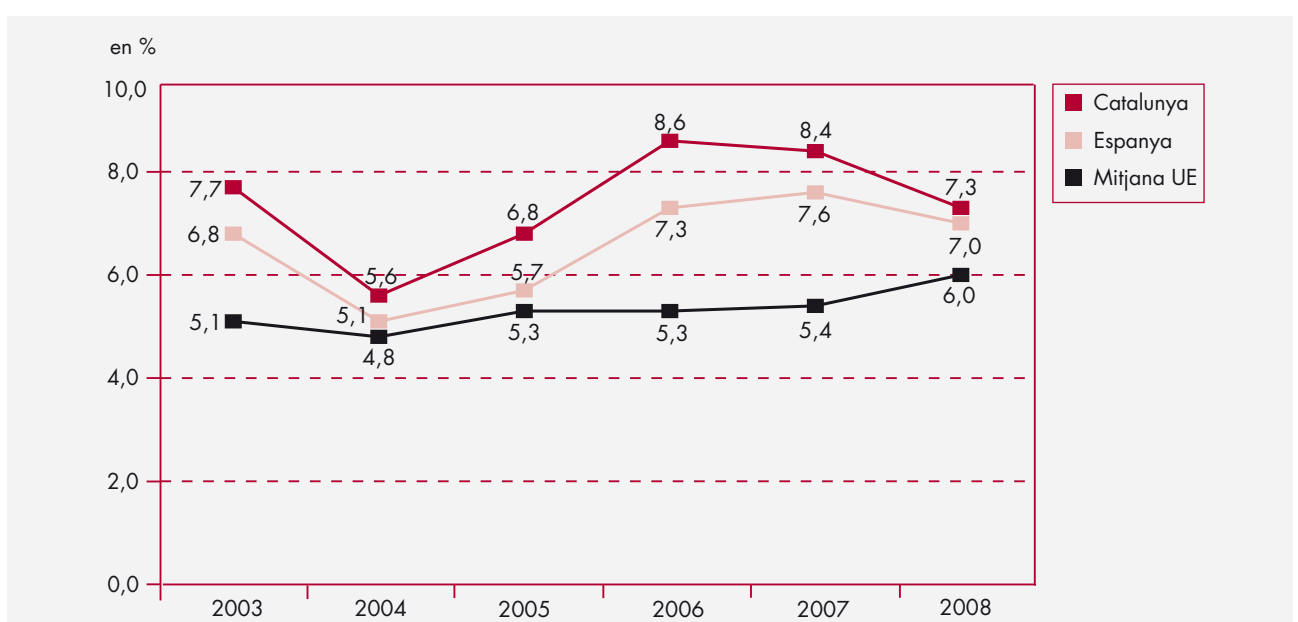


Tot i que la TAE situa Catalunya en sisena posició dins el conjunt espanyol, cal tenir en compte que el nombre absolut d'iniciatives estimades durant el 2008 voreja les 340.000, la qual cosa la situa al capdavant de les comunitats autònomes amb més iniciatives empresarials de l'Estat, juntament amb Andalusia i Madrid (figura 4).

**Figura 4** Comparativa del nombre absolut estimat d'iniciatives de fins a 42 mesos de vida a les comunitats i ciutats autònomes espanyoles el 2008



**Figura 5** Evolució de l'activitat emprenedora catalana (% població adulta)



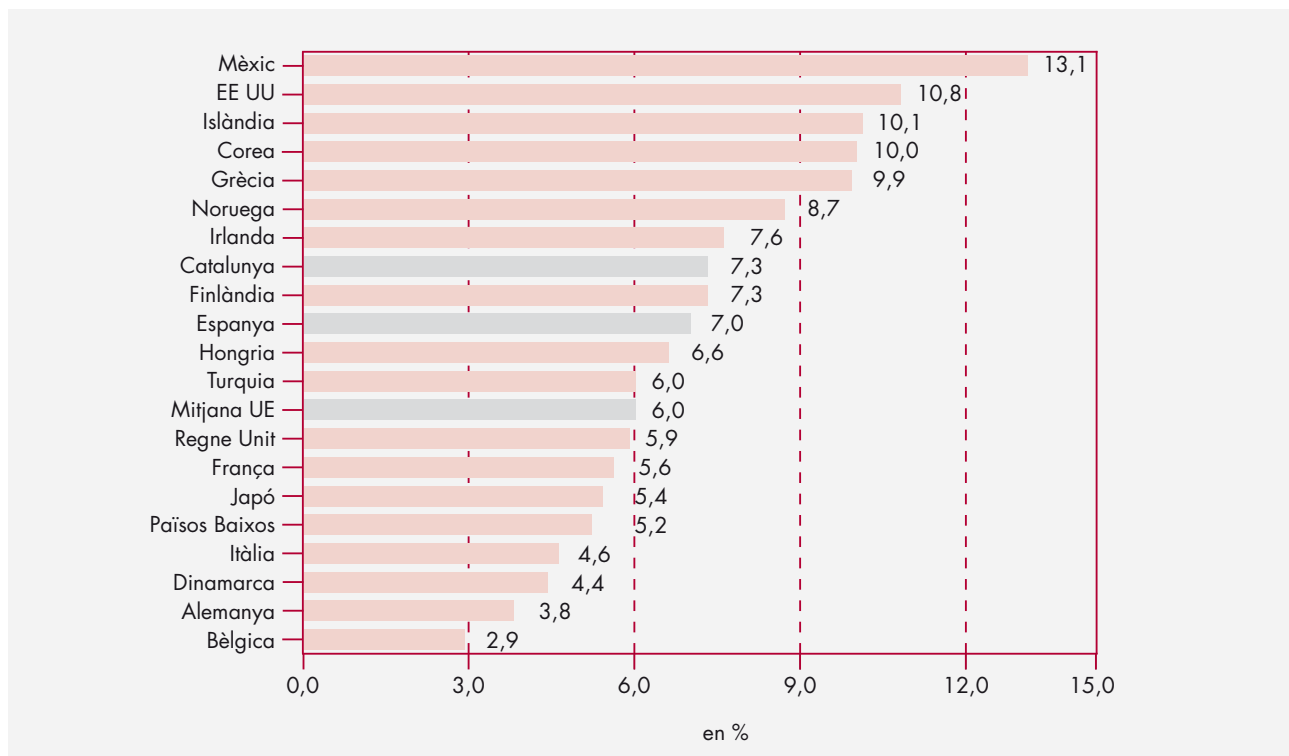
Entre els anys 2003 i 2008 Catalunya ha registrat una activitat emprendedora superior a la d'Espanya i la de la Unió Europea. Enguany la taxa de Catalunya i Espanya s'ha reduït per primera vegada des del descens del 2004, mentre que en el conjunt europeu encara s'observa un increment de l'activitat emprendedora. Aquest comportament diferenciat de Catalunya i Espanya respecte de la mitjana europea pot explicar-se pel fet que, en èpoques d'incertesa per a les economies més avançades, el capital inversor acostuma a desplaçar-se cap aquelles zones amb més possibilitats de negoci (com podria ser el cas de Finlàndia), però també cap a les que tenen més necessitat (com Letònia o Eslovènia), on es poden obtenir més rendiments.

## 2.2. Activitat emprendedora en el context internacional

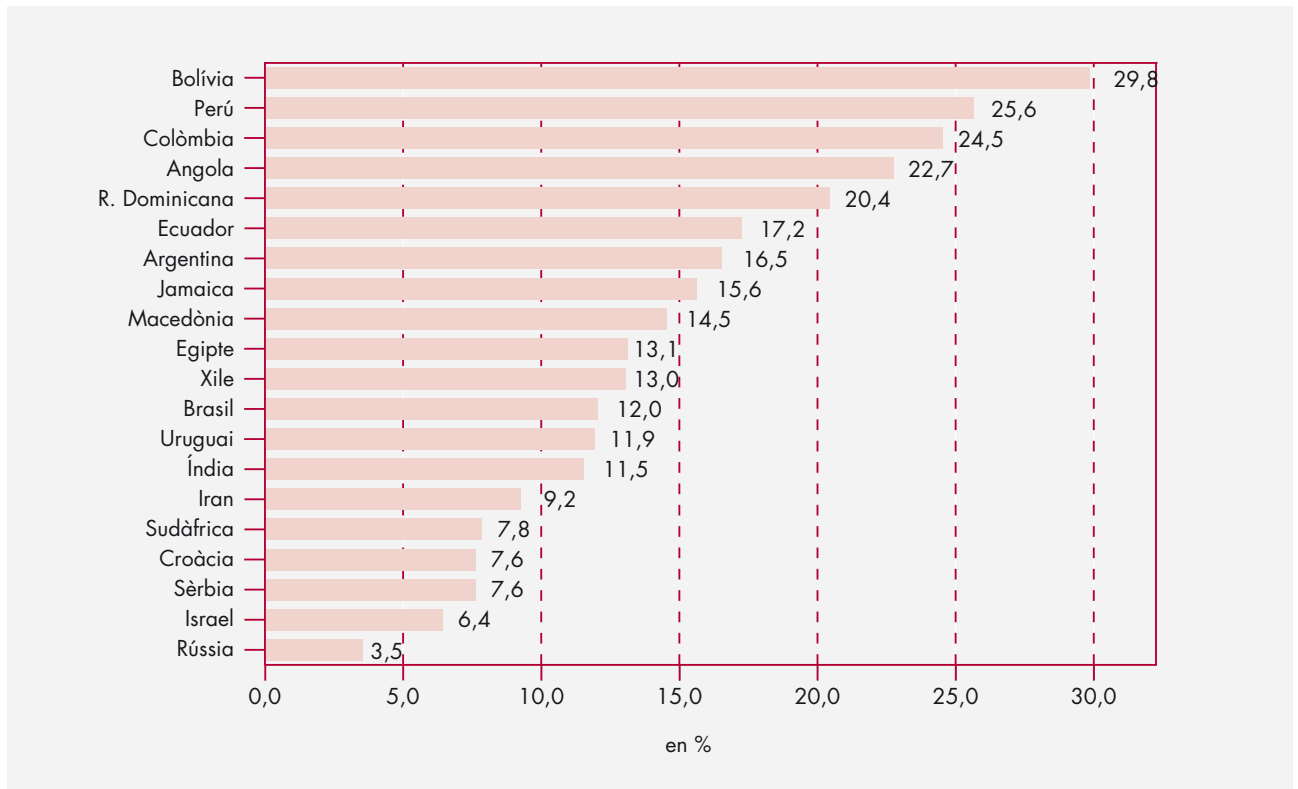
Com ja s'ha vist a la figura 3, dins la Unió Europea l'activitat emprendedora de Catalunya es troba a un nivell molt similar al d'Irlanda i Finlàndia, mentre que Bòsnia i Grècia queden clarament per sobre. Respecte a la resta de països de l'OCDE que participen al GEM 2008, a la figura 6 s'observa que Mèxic ocupa una posició destacada, seguit pels Estats Units, Islàndia, Corea i Grècia, tots ells amb taxes d'activitat emprendedora properes o superiors al 10%. A continuació hi trobem Noruega, i la segueixen el conjunt format per Irlanda, Finlàndia i Catalunya.

La resta dels països que participen al GEM 2008, però que no pertanyen a l'OCDE (figura 7), mostren uns índex d'activitat emprendedora considerablement més elevat. D'entre tots sobresurt Bolívia amb una TAE propera al 30%, seguit de Perú, Colòmbia i Angola, els tres amb taxes superiors al 20%.

**Figura 6** Activitat emprendedora dels països de l'OCDE que participen al GEM 2008 (% població adulta)



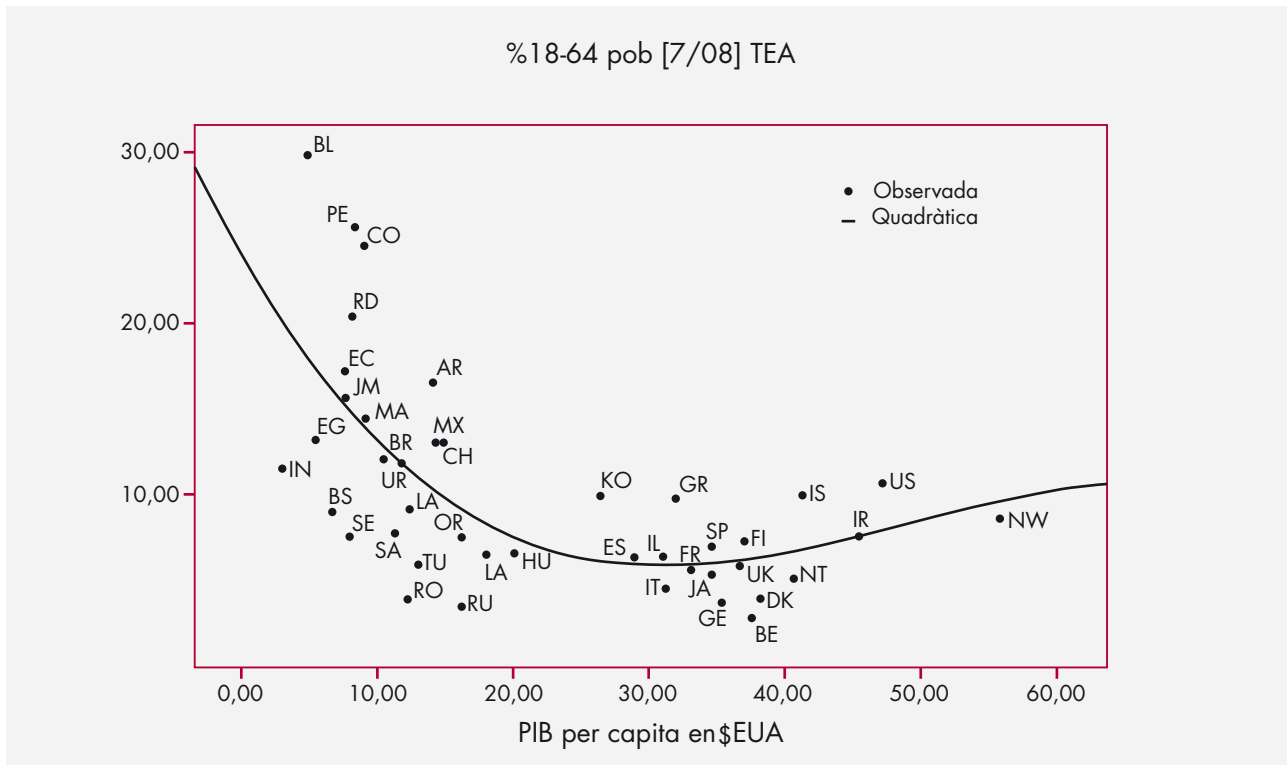


**Figura 7** Activitat emprendedora a la resta dels països participants al GEM 2008 (% població adulta)

En general es pot concloure que els països amb economies menys consolidades són els que tenen taxes d'activitat emprendedora més elevades. Però per interpretar correctament aquests resultats, cal tenir present que l'activitat emprendedora d'una regió depèn de les necessitats i les motivacions dels emprendadors, però també de la seva estructura econòmica. Les necessitats d'invertir excedents de capital o d'iniciar una activitat per manca d'alternatives en el mercat laboral, una arrelada tradició emprendedora, o una Administració Pública compromesa amb el suport als emprendadors són alguns dels motius que poden fer augmentar el nivell d'emprenedoria d'un país. En canvi, una estructura econòmica desenvolupada, amb un important teixit de grans empreses, una baixa tradició emprendedora o un excés de tràmits a l'hora de crear un nou negoci, tendeixen a reduir l'índex d'activitat emprendedora.

Per tant, com que la TEA només fa referència a la quantitat d'iniciatives emprendedores, però no al motiu ni a la qualitat d'aquestes, cal tenir en compte que només es poden fer comparacions entre països amb característiques similars. La figura 8 mostra la relació entre la TEA i el PIB per càpita dels diferents països participants al GEM 2008. El fet que els membres de la Unió Europea se situïn a la zona central de la corba permet fer comparacions dins aquest context. En canvi, les divergències entre els països europeus i altres, com Perú o Colòmbia, fan que la TEA d'uns i altres no sigui directament comparable.

**Figura 8** Relació de dependència de la TEA respecte del nivell de desenvolupament dels països GEM 2008 com a conjunt total



A la figura 8 es pot observar com la relació entre la TEA i el PIB per càpita té una certa forma de «U», un resultat que s'ha mostrat consistent des de l'inici del projecte GEM. Els països amb un nivell econòmic més baix mostren una taxa d'emprenedoria més elevada per motius de necessitat, aquells amb una economia més consolidada se situen a la part més baixa de la corba, mentre que aquells països amb un PIB per càpita més elevat tornen a registrar TEA més altes, però en aquest cas per motius d'oportunitat.

### 2.3. Dinàmica empresarial a Catalunya

Fins ara s'ha observat l'activitat emprenedora en fase inicial, és a dir, les empreses que fa menys de 42 mesos que han iniciat la seva activitat. Però per complementar aquesta informació cal també estudiar l'evolució de les empreses consolidades (les que tenen més de 42 mesos de vida) i les que abandonen. L'anàlisi combinada de les empreses que es troben en un o altre d'aquests grups permet fer un seguiment de la dinàmica empresarial d'un territori.

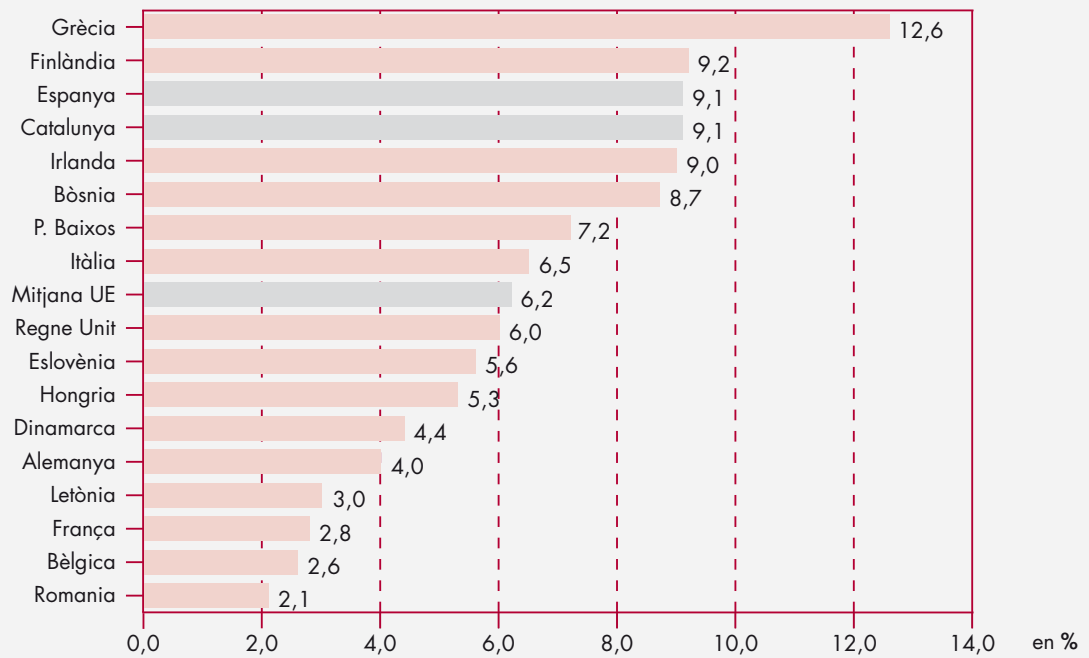
L'any 2008 l'índex d'empreses consolidades ha estat del 9,1% a Catalunya, el que representa que entre la població adulta catalana hi ha unes 425.000 persones que són propietàries d'empreses i autoocupacions amb més de 42 mesos de vida.

Quan aquest índex d'empreses consolidades es compara amb el de la resta de països europeus, s'observa que Grècia ocupa una posició destacada amb una taxa del 12,6%. A continuació es troben Finlàndia, Catalunya, Espanya i Irlanda. En tots quatre entre el 9 i el 9,2% de la població adulta és propietària d'una empresa que opera des de fa més de 42 mesos. Tots ells es troben molt per sobre de la mitjana de la Unió Europea, que el 2008 ha estat del 6,2%.

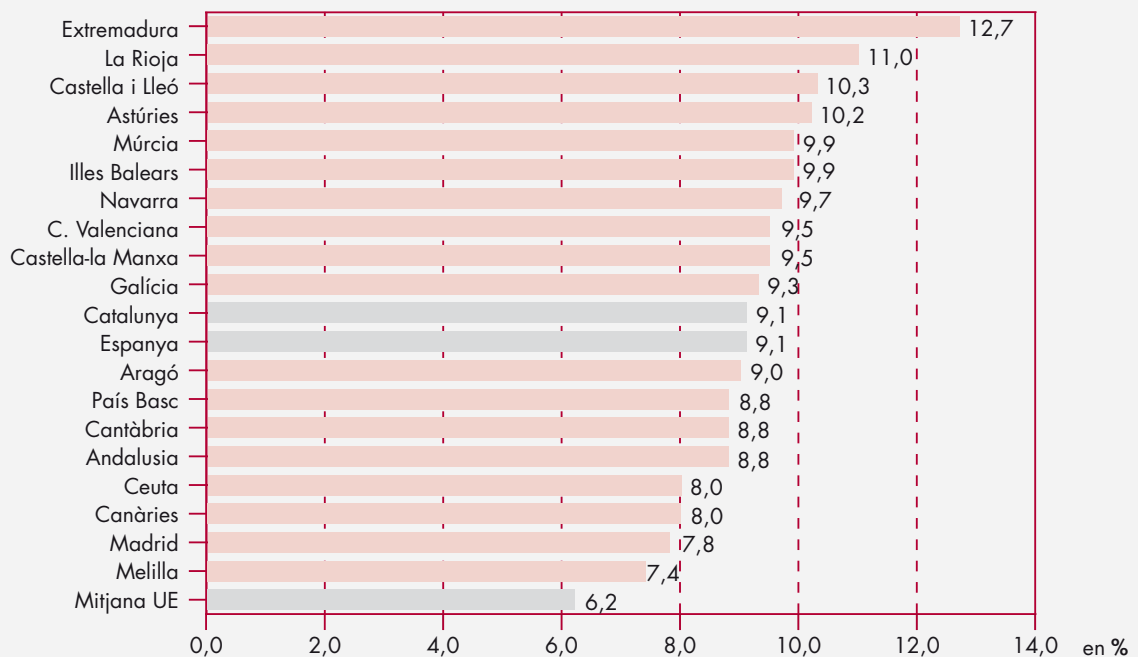
Pel que fa a les comunitats autònomes espanyoles, l'índex d'empreses consolidades de Catalunya se situa al nivell de la mitjana estatal. D'altra banda, totes les comunitats autònomes registren un índex superior a la mitjana europea, probablement com a conseqüència de la menor dimensió de les empreses espanyoles.

**Figura 9** Empreses consolidades a Catalunya (% Població adulta)

En relació amb els països europeus

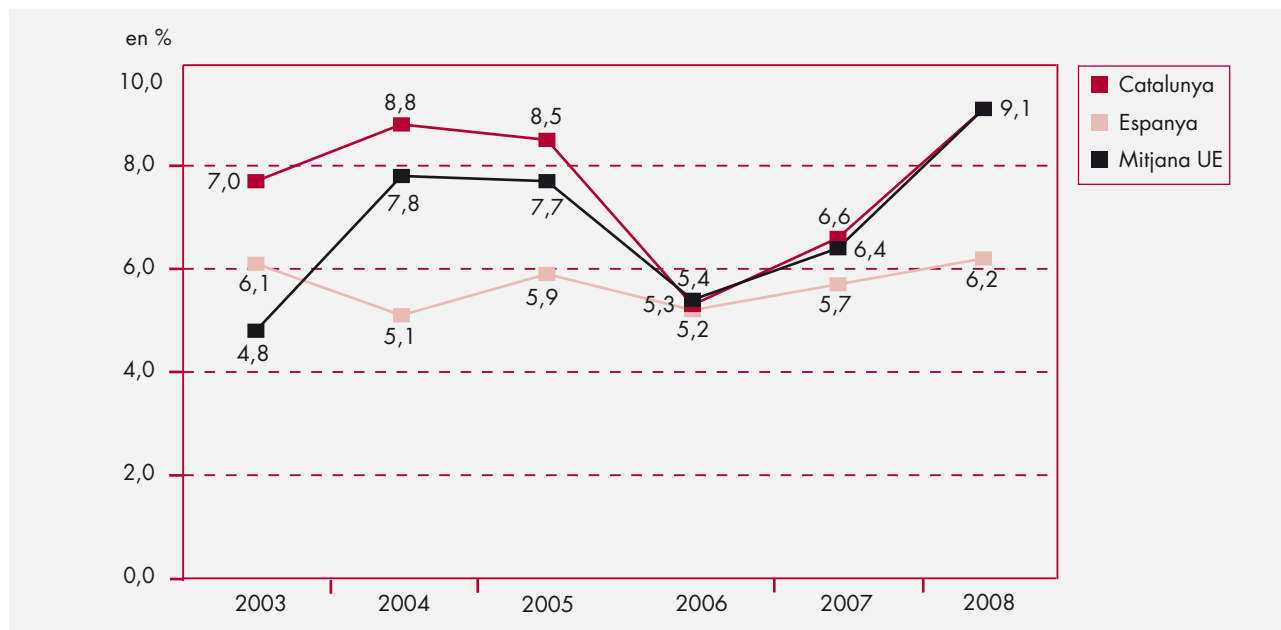


En relació amb les comunitats autònomes espanyoles



L'any 2008 l'índex d'empreses consolidades de Catalunya ha crescut 2,5 punts percentuals, amb la qual cosa ha registrat el major increment des del 2003. Durant els darrers anys l'evolució d'aquest índex a Catalunya ha estat molt similar a la del conjunt espanyol, mentre que la mitjana europea mostra una tendència semblant, però sempre amb variacions molt més moderades.

**Figura 10** Evolució dels emprenedors consolidats catalans (en % població adulta)



D'altra banda, és interessant observar no només les empreses en fase inicial i les consolidades, sinó també les que s'abandonen. L'any 2008 un 1% de la població adulta catalana s'ha vist implicada en l'abandonament de negocis, empreses o autoocupacions, el que equival a unes 45.000 persones.

**Taula 5** Abandonament d'iniciatives a la població adulta catalana

	Nombre	%PA
Iniciatives abandonades i tancades	37.452	0,8%
Iniciatives abandonades però continuades	8.274	0,2%
<b>Total iniciatives abandonades</b>	<b>45.726</b>	<b>1,0%</b>

Al 95% de confiança, error mostral de  $\pm 2,19\%$

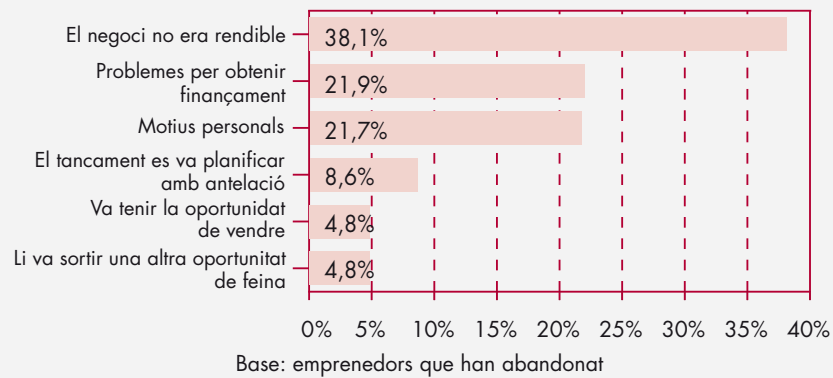
Tal com ja es va fer l'any 2007, enguany també es diferencia entre aquelles empreses que han tancat i les que han estat abandonades però han continuat funcionant en mans d'altres propietaris. Dels més de 45.000 emprenedors que han abandonat el seu negoci en els 12 mesos anteriors a la realització de l'enquesta, uns 37.000 (el 81,9%) l'han tancat. En canvi, el 18,1% són iniciatives que han canviat de propietari però que poden seguir en actiu.

Els motius per a l'abandonament d'aquestes iniciatives, tinguin o no el tancament com a conseqüència, poden ser diversos. A la figura 11 es poden observar aquests motius, però cal tenir en compte que el reduït nombre d'iniciatives abandonades fa que la mostra obtinguda per Catalunya sigui petita, i, per tant, els resultats s'han d'interpretar amb cautela.

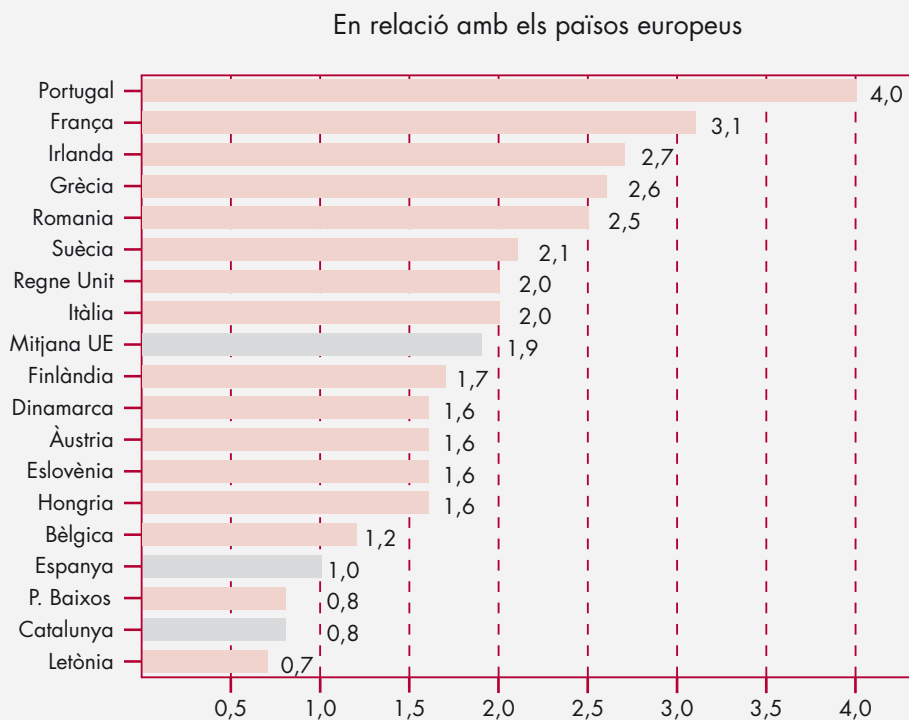
Els principals motius pels quals els emprenedors han decidit abandonar les iniciatives han estat el fet de considerar que el negoci no era rendible (en el 38% dels casos), les dificultats per obtenir finançament (22%) i els motius personals (22%). També apareixen

com a motius d'abandonament, tot i que amb un pes molt menys important, el tancament planificat del negoci (9%), l'oportunitat de vendre'l (5%) i el fet de trobar una altra oportunitat de feina (5%).

**Figura 11** Principal motiu d'abandonament

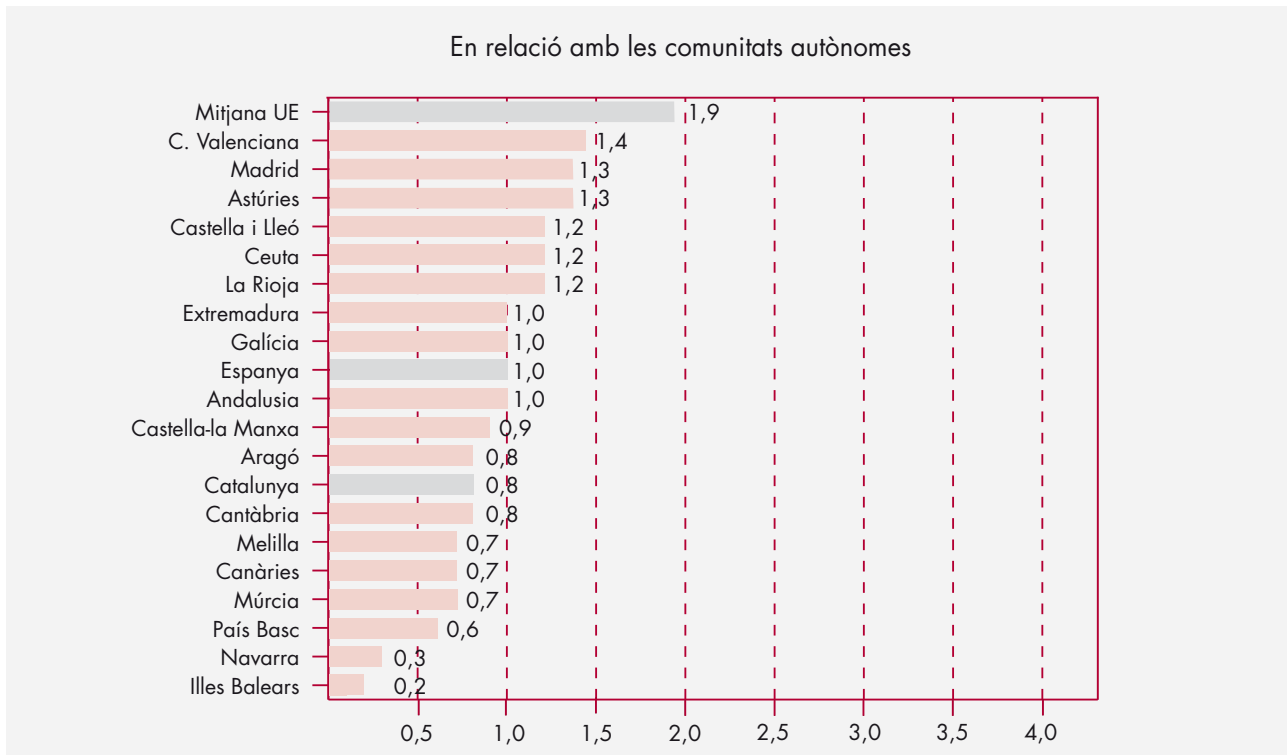


**Figura 12** Abandonament d'activitats emprenedores a Catalunya (% Població adulta)



Del conjunt de països membres de la Unió Europea que participen al GEM 2008, Catalunya registra la menor taxa d'abandonament d'activitats (calculada com a percentatge sobre la població adulta). Cal recordar que els països participants no són exactament els mateixos cada any, però Catalunya sempre es troba entre els que registren menys abandonaments.

Figura 12 (Continuació)



Respecte de la resta de comunitats i ciutats autònomes espanyoles, Catalunya acostumava a trobar-se en una posició intermèdia pel que fa a l'abandonament d'activitats emprenedores. Per això és interessant remarcar que el 2008, Catalunya ha estat la segona comunitat autònoma amb una taxa d'abandonaments més petita, només superada per Galícia. Per tant, sembla que les dificultats econòmiques sorgides a escala mundial han originat més abandonaments a la resta de l'Estat espanyol que no pas a Catalunya.

Figura 13 Evolució de l'abandonament d'activitats emprenedores catalanes (en % població adulta)



En els darrers anys la ràtio d'iniciatives abandonades sobre el total de població adulta ha evolucionat molt positivament a Catalunya i Espanya, mentre que s'ha mantingut estable en el conjunt europeu. Les dificultats econòmiques, i sobretot financeres, que el 2008 han estat presents a tot el món queden reflectides en l'increment d'iniciatives abandonades que es pot observar en els tres àmbits analitzats.

#### **2.4. Potencial empresarial a la població adulta catalana**

L'any 2008, unes 380.000 persones (el 8,4% de la població adulta catalana) han dit que tenen el projecte d'iniciar una nova activitat en els propers tres anys, fet que suposa una millora de més d'un punt percentual respecte de l'any anterior.

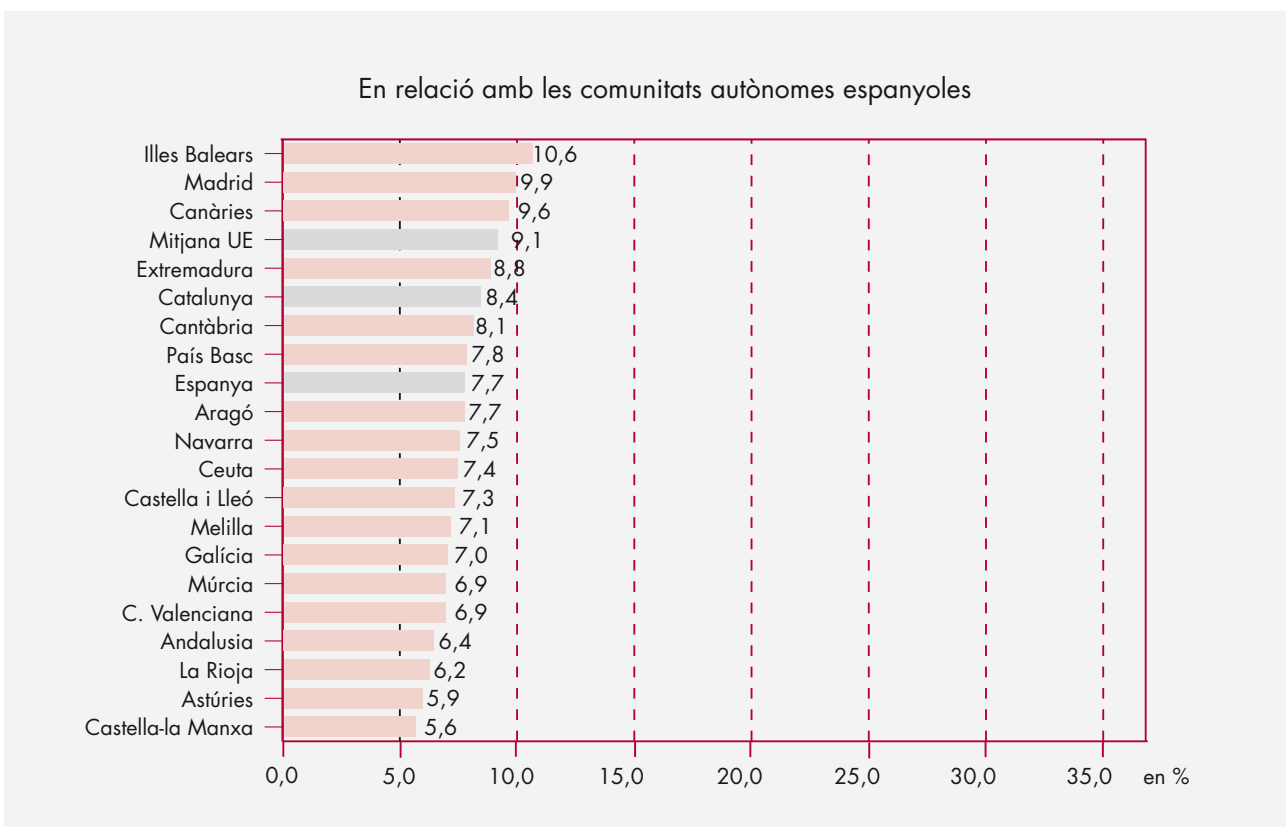
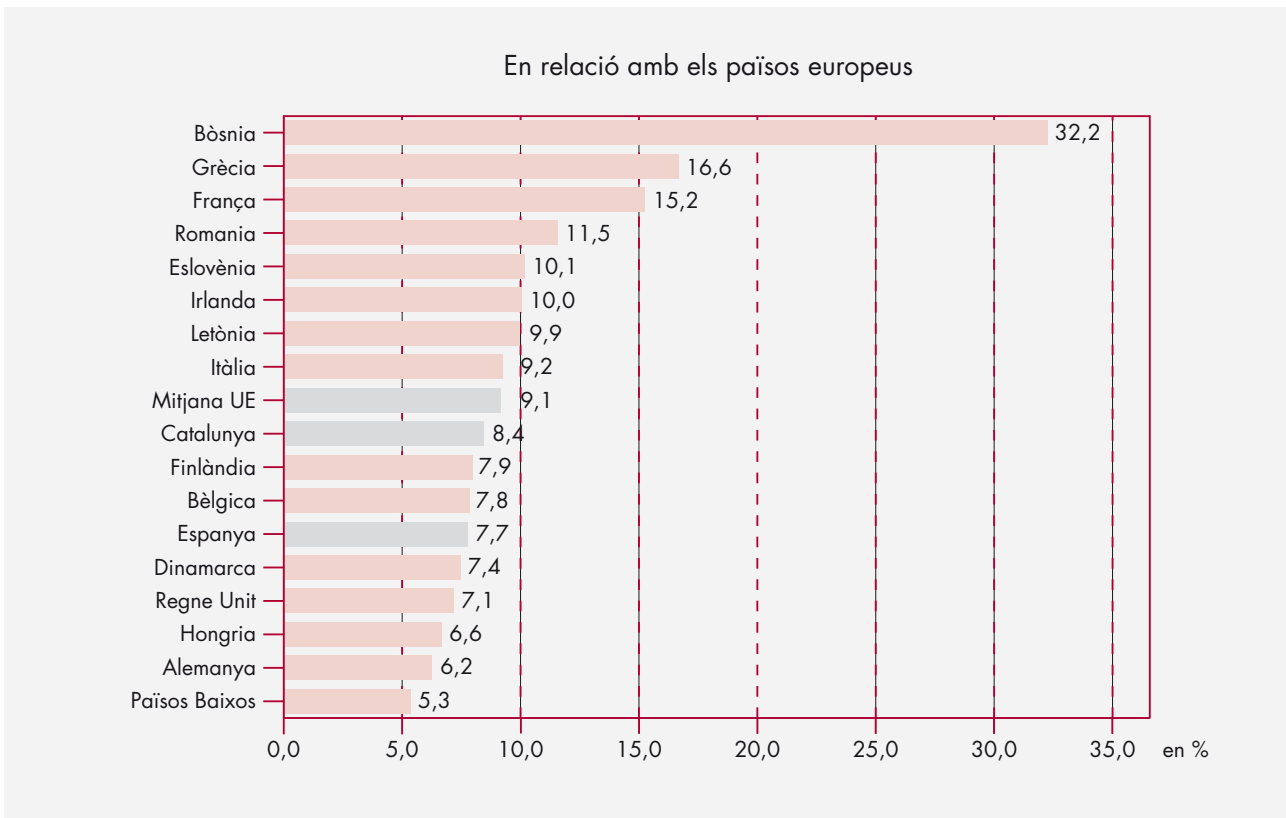
Generalment, el potencial empresarial de la població adulta catalana s'ha situat entre els més baixos de la Unió Europea, però engany es posiciona a mitja taula, just per sota la mitjana europea.

Respecte a les comunitats i ciutats autònomes, Catalunya no va superar la mitjana espanyola fins a l'any passat, però el 2008 ja ha estat la cinquena comunitat autònoma amb un percentatge d'emprenedors potencials més elevat, per darrere de les Illes Balears, Madrid, Canàries i Extremadura.

Cal tenir present que en molts casos no hi ha una correspondència clara entre les intencions d'emprendre un nou negoci i la realització d'una activitat emprenedora, ja que poden intervenir-hi molts factors. Aquesta falta de correspondència explica per què alguns països o comunitats autònomes, com França o les Balears, amb elevats percentatges d'emprenedors potencials, registren TEA inferiors a la mitjana europea i/o espanyola.

A la figura 15 es pot observar com en els darrers tres anys l'evolució del emprenedors potencials ha estat molt positiva tant a Catalunya com a Espanya. Sens dubte, una part dels bons resultats obtinguts a Catalunya és degut al suport a l'emprenedoria que s'ha dut a terme des de diverses institucions públiques com la Generalitat de Catalunya o la Diputació de Barcelona. Aquests resultats són encara més positius si es té en compte que s'han aconseguit en un any de dificultats econòmiques, en què el percentatge d'emprenedors europeus sobre la població adulta del conjunt europeu s'ha reduït.

Tanmateix, cal tenir present un altre factor important: la conjuntura econòmica. En un any en què s'han fet evidents les dificultats més grans per trobar un treball per compte d'altri, ha augmentat el percentatge de persones que responen que estan disposades a iniciar un negoci per compte propi. Ara bé, al mateix temps, les dificultats financeres originades en l'àmbit mundial, que dificulten l'accés al crèdit, han tendit a reduir el nombre d'emprenedors que efectivament inicien un negoci.

**Figura 14** Emprenedors potencials a Catalunya (% Població adulta)



**Figura 15** Evolució dels emprenedors potencials catalans (en % població adulta)

## ELS EMPRENEDORS I EL CREIXEMENT ECONÒMIC A ESPANYA<sup>1</sup>

Vicente Salas Fumás, J. Javier Sánchez Asín (Universitat de Saragossa)

Aquest article resumeix alguns dels continguts i resultats de la investigació dels autors sobre l'activitat dels emprenedors en l'economia i les seves implicacions per al creixement econòmic. L'exposició s'organitza en els apartats següents. El primer es refereix a les visions sobre la funció econòmica de l'emprenedor en l'obra de Schumpeter, considerat l'economista de l'empreniment per excel·lència, i en l'obra de Coase, menys reconegut però la contribució del qual es reivindica en el text. El segon apartat descriu el model conceptual en què es plasma la integració de les idees introductòries. El tercer apartat presenta els resultats del contrast de les hipòtesis amb dades sobre les comunitats autònomes d'Espanya. Finalment, en les conclusions es resumeixen els punts principals de l'exposició.

### L'emprenedor en les obres de Schumpeter i Coase

La idea que l'activitat empresarial i el creixement econòmic estan pròxims i relacionats positivament s'ha desenvolupat àmpliament des dels primers treballs de Schumpeter (1911), en els quals el vincle s'estableix sobre la base de les habilitats de l'empresari i, en concret, de la seva capacitat d'innovar. Es tracta del conegut paradigma de la «creació destructiva» en el qual es contempla l'emprenedor com «l'agent que fa coses noves o que fa les coses que ja s'han fet abans però de manera diferent» (Schumpeter, 1947a, p. 151). Així, els emprenedors contribueixen al creixement econòmic mitjançant descobriments que tenen aplicació directa com a vies més efectives de satisfer les necessitats dels individus, alhora que de manera intencionada es produeix una difusió de coneixement (desbordament *spillover*) que millora la productivitat de les empreses en una economia i n'afavoreix el creixement econòmic (Rosemberg, 1982; Romer, 1986; Schimitz, 1989).

Prenent com a base la idea de la difusió del coneixement i contradient la hipòtesi dels models de creixement endogen en els quals el coneixement es difon lliurement per al seu ús i comercialització per altres agents, alguns autors defensen l'existència d'un «filtre de coneixement», és a dir, un filtre que dificulta la comercialització i la difusió del coneixement, ja que el mer fet que les empreses i les universitats inverteixin en la creació de nou coneixement no en garanteix la comercialització. La creació de noves empreses capaces de comercialitzar la part de coneixement no explotat per les existents és el vincle entre l'activitat emprenedora i el creixement econòmic, que proporciona un canal per a la difusió del coneixement que si no podria quedar sense comercialitzar (Acs *et al.*, 2009). D'altra banda, l'existència d'oportunitats empresarials és una condició necessària però insuficient per al seu reconeixement i implementació a través de la creació d'una nova empresa. L'altre element que cal considerar és l'existència o no de barreres a l'activitat emprenedora, de manera que aquestes barreres poden dificultar o fins i tot impedir la resposta empresarial a les oportunitats percebudes; en conseqüència, la capacitat d'una economia de generar activitat empresarial és sinònim de la seva dotació de «capital emprenedor». Aquest capital emprenedor s'identifica amb aquells aspectes del «capital social» d'una economia (regió, nació, etc.) que promou l'activitat empresarial i és considerat com un *input* més de la funció de producció (Audretsch *et al.*, 2006).

Una altra aproximació diferent a la relació entre l'activitat emprenedora i el creixement econòmic es basa en la tradició smithsoniana de l'especialització i la divisió del treball. Aquí l'empresari pot considerar tant la conseqüència de l'especialització, quan decideix treballar per compte propi o bé com assalariat, com la causa de l'especialització, quan la «mà invisible» de l'empresari promou l'especialització proporcionant la coordinació en els recursos a costos de transacció inferiors als de la «mà invisible» del mercat (Coase, 1937). La funció de direcció dels recursos en el marc de l'organització es complementa amb la funció de supervisar la qualitat de l'*input* que és conseqüència de la tecnologia de l'equip (Alchian i Demsetz, 1972).

1. Traduït de l'original castellà

La posició central de l'empresari que coordina i supervisa la feina d'altres implica que la qualitat dels seu treball i de les seves decisions afecta la seva pròpia productivitat, com també la dels qui treballen sota la seva direcció. Per tant, el treball dels emprenedors es caracteritza per retorns creixents a l'habilitat de l'empresari, de manera que el fet que es doni feina a les persones més capaces com a empresaris té efectes més que proporcionals en la productivitat (Lucas, 1978; Rosen, 1981; Murphy *et al.*, 1991). Ara bé, els empresaris no només prenen decisions, sinó que també participen en la correcta execució d'aquestes decisions mitjançant tasques de coordinació i motivació que consumeixen temps i, per tant, limiten el nombre eficient d'empleats que un empresari pot dirigir (*span of control*; Calvo i Wellisz, 1979; Rosen, 1982), mentre que la pèrdua de control limita el nombre de nivells dins una organització (Williamson, 1967).

Així, doncs, l'aportació singular al creixement econòmic de les persones que fan la funció d'empresaris, diferent a la que fan els altres col·lectius d'ocupats, ha d'estar relacionada amb elements qualitius de la seva feina que no són replicables per la resta. És a dir, la qualitat de l'empresari afectarà tant les decisions estratègiques que prengui (amb retorns creixents a escala i efectes en la productivitat total dels factors) com el resultat de la feina conjunta produïda per empresaris i treballadors (amb retorns decreixents al recurs temps de l'empresari aplicat a la coordinació i motivació i ponderat per la mateixa qualitat de l'empresari). Veiem que la qualitat de l'empresari constitueix un element fonamental per a l'explicació del vincle entre activitat emprenedora i creixement econòmic en l'empresari coasià, mentre que sembla no tenir tanta importància en els models proposats a partir de l'empresari schumpeterià. Tanmateix, la importància de la qualitat de l'empresari estava reflectida també en les propostes de Schumpeter. Així, en el seu article «Els problemes teòrics del creixement econòmic» estableix que la resposta creativa és la que més bé defineix l'empresari com a agent econòmic i que una manera de fer que la resposta creativa formi part de la llista de factors que afecten el creixement econòmic és a través del seu vincle amb la qualitat del «material humà» i en particular amb la qualitat de les persones que el lideren (Schumpeter, 1947b, p. 239).

### Un model integrador amb espai per a la qualitat de l'empresari

Les dues aproximacions a l'empresari presentades fins ara estan més pròximes del que pot semblar en un principi. Malgrat que Schumpeter diferencia les dues activitats que un empresari fa quan, d'una banda, crea una nova activitat basada en una nova idea, i de l'altra, ha de desenvolupar la gestió de la nova activitat, també admet que totes dues funcions s'emascaren mútuament (Schumpeter, 1947a, p. 151). De manera semblant, Coase (1937) centrant-se fonamentalment en la funció de coordinació de l'empresari, planteja la distinció entre la iniciativa (o empresa) i la gestió, com a funcions realitzades per un home de negocis; la primera està vinculada a la previsió i la realització de nous contractes (dinàmica), mentre que la segona es relaciona amb el canvi en els preus (retorn a l'equilibri estàtic).

A partir d'aquesta concepció inseparable de les funcions de l'empresari, Salas i Sánchez Asín (2006) desenvolupen un model senzill basat en els treballs de Lucas (1978) i Rosen (1982) en el qual l'empresari adquireix una funció pròpia com a director del procés d'assignació de recursos dins l'empresa, coordinant i motivant les persones sobre les quals assoleix la seva autoritat, que complementa l'orientació cap al mercat que li demana la tasca d'innovar i descobrir necessitats insatisfetes. Aquest empresari combina la figura de l'empresari schumpeterià en la seva funció de creació realitzada amb la innovació i la de l'empresari coasià (desenvolupat per Alchian i Demset) realitzada a través de la coordinació i la motivació dels qui col·laboren en l'àmbit de l'empresa. El punt de partença és una funció de producció definida per a cada lloc de treball, en la qual es concentren dos *inputs*: els serveis dels treballadors directes i els serveis de direcció de l'empresari. Els llocs de treball s'afegeixen a una funció de producció per a l'empresa representativa de l'economia, l'*output* total de la qual es veu afectat també per la qualitat de l'empresari per prendre decisions de caràcter estratègic i innovador que repercuteixin en la productivitat total del conjunt de subordinats. El temps que l'empresari dedica a cadascun dels treballadors és un temps

privat, de manera que si es consumeix amb un treballador no és possible utilitzar-lo amb un altre. Per tant, el primer problema que ha de resoldre l'empresari és determinar com repartir els temps total disponible entre tots els treballadors directes perquè la producció per període sigui màxima. Un cop units de manera eficient el temps de treball de l'empresari, ajustat per la qualitat, i el temps dels treballadors directes, l'empresari ha de decidir, per a un salari determinat, el nombre de treballadors directes que vol contractar per maximitzar el seu benefici. El nombre d'empresaris i empreses d'equilibri es determina igualant el benefici amb el salari ajustat per la qualitat del recurs, és a dir, el nombre d'empreses d'equilibri és aquell que fa indiferent la decisió d'ocupació de la persona entre ser empresari o ser treballador directe.

Atès que, a més de feina, les empreses utilitzen capital, i si suposem una tecnologia de producció del tipus Cobb-Douglas, els *inputs* productius són tres: els serveis del treball de l'empresari ponderat per la seva qualitat, els serveis dels treballadors directes i el capital. Aquests tres *inputs* s'incorporen a un model que es resumeix en tres equacions bàsiques. La primera equació és la funció agregada de producció per al conjunt de l'economia:

$$Y = g(r)[(rT)^\beta A^{(1-\beta)}]^{(1-\alpha)} K^\alpha \quad [1]$$

on  $Y$  és l'*output* per període;  $r$  és el paràmetre que recull la qualitat relativa dels serveis de treball que fa l'empresari sobre la qualitat dels serveis dels treballadors directes;  $g(r)$  és el factor empresarial en la PTF (productivitat total dels factors), creixent amb  $r$ ;  $T$  és el nombre de persones ocupades com a empresaris;  $A$  és el nombre de persones que treballen com a salariats;  $K$  és l'stock de capital;  $\beta$  i  $\alpha$  són els paràmetres del model, amb valors no negatius entre zero i u. El primer representa l'elasticitat de la producció en cada lloc de feina respecte del treball directe que aporta l'empresari en aquest lloc, i el segon representa l'elasticitat de l'*output* total respecte del factor capital.

La segona equació del model expressa el creixement de la productivitat per persona ocupada  $Y/(A + T)$  en funció del creixement de la qualitat de l'*input* empresarial  $r$  i del creixement en la quantitat de capital per ocupat:

$$q_t = \gamma_t + S_e p_t + \alpha k_t \quad [2]$$

on  $q_t$  és la taxa de creixement de la productivitat per ocupat;  $\gamma_t$  és la taxa de creixement en la PTF, que inclou l'efecte pel creixement en la qualitat de l'*input* empresarial  $r$ ;  $p_t$  és precisament la taxa de creixement de  $r$ ;  $S_e$  és la proporció d'empresaris sobre el total de persones ocupades en la solució d'equilibri i al principi del període, i  $k_t$  és el creixement de la resta d'*inputs* productius per ocupat (per exemple, la intensificació del capital físic).

Aquesta segona equació és un model de creixement de la productivitat que difereix dels models en ús en la teoria del creixement en dos aspectes. Primer, perquè inclou l'efecte de la qualitat de les decisions de l'empresari, sota la característica de bé públic, en el terme de creixement de la PTF; segon, perquè inclou un terme totalment nou ( $\rho S_e$ ) en el qual es mesura la contribució al creixement de la productivitat per la millora en la qualitat de la feina de l'empresari a través del temps que dedica a la gestió interna de l'empresa ( $\rho$ ), ponderat per la base relativa d'empresaris en l'equilibri en l'economia o taxa d'emprenedors ( $S_e$ ). És a dir, el mateix creixement en la qualitat del recurs empresarial té un impacte superior en el creixement de la productivitat en economies amb una taxa d'emprenedors més gran. En la mesura que una taxa d'emprenedors més gran suposi una economia menys productiva, a causa del volum mitjà menor de les seves empreses, el terme  $\rho S_e$  actuarà com a efecte de convergència en el nivell de productivitat mitjana de les economies.

La tercera equació determina la proporció d'empresaris sobre el total de persones ocupades en l'equilibri:

$$S_e^* = T / (T + A^*) = \beta / (\beta + r(1-\beta)) \quad [3]$$

És a dir, la proporció d'empresaris sobre ocupats en l'equilibri és funció creixent del paràmetre de la tecnologia de producció ( $\beta$ ), i decreixen de la qualitat relativa dels serveis de l'empresari ( $r$ ). Les equacions [2] i [3] orienten el posterior treball empíric aplicat a les comunitats autònomes espanyoles.

### Estudi empíric a partir de dades de les Comunitats Autònomes espanyoles

En aquest apartat es resumeixen els resultats del treball empíric basat en el model anterior, que poden veure's per complet en Salas i Sánchez Asín (2008). Les dades empíriques corresponen a les Comunitats Autònomes espanyoles en el període 1980-2006. La mesura de creixement econòmic, escollida com a variable dependent del model empíric, és el creixement de la productivitat per ocupat mesurat en termes de creixement anual del valor afegit brut (VAB) per persona ocupada en la comunitat autònoma i durant l'any  $t$  ( $y_{jt}$ ). Les variables explicatives del creixement de la productivitat es divideixen en tres grups. El primer inclou les variables d'intensificació de la dotació de capital per persona ocupada i en particular la seva taxa de creixement anual. Es diferencien tres tipus de capital, el físic, el tecnològic i l'humà. Per a una determinada tecnologia de producció s'espera que si una variable de capital influeix en la producció, el creixement en la seva intensificació per treballador contribuirà també al creixement de la producció per ocupat en la proporció que dictin els paràmetres de la funció de producció. S'entén que el creixement de la productivitat millora el benestar per persona ocupada en la mesura que aquest creixement sigui més gran que el que podria esperar-se per la mera intensificació dels capitals productius. Dit d'una altra manera, el creixement en la productivitat que està més directament relacionat amb el benestar és el que correspon a la productivitat total dels factors (PTF), que és el que queda després de descomptar-ne la part del creixement atribuïble a la intensificació de capital.

El segon bloc de variables explicatives inclou les variables que mesuren l'*input* empenedor. Segons l'equació [2], que correspon al model teòric de referència, la contribució de l'*input* empresarial al creixement de la productivitat es produeix a través de la millora en la qualitat relativa dels serveis que provenen del treball dels emprenedors en relació amb els serveis dels treballadors directes. Aquesta millora en la qualitat relativa pot tenir influència en el creixement de la productivitat perquè, en general, es millora la qualitat de les decisions estratègiques i s'incrementa, així, la productivitat de tots els treballadors de l'empresa, i també perquè es millora la qualitat de la feina de direcció i control interns (gestió) que fa l'empresari dins l'empresa. L'equació [2] indica que el coeficient estimat de la relació entre creixement de la productivitat i la taxa d'emprenedors a l'inici del període proporciona una estimació del creixement en la qualitat relativa de l'*input* empenedor; el producte d'aquest creixement estimat i la proporció d'emprenedors a l'inici del període expressa la part de creixement de la PTF atribuïble a la millora de la qualitat relativa dels serveis de gestió. Per tant, en el model empíric de base, la contribució de l'*input* empenedor es captura incorporant la variable proporció d'emprenedors ( $Se_{j,t-1}$ ) entre les variables explicatives del creixement de la productivitat. En el col·lectiu d'emprenedors s'inclouen els empresaris amb i sense assalariats i els empleats en llocs de direcció; la inclusió d'aquests ocupats en el col·lectiu d'emprenedors obeeix al fet que en l'exposició teòrica s'ha destacat la contribució de l'empresari a la producció tant en la seva funció empenedora com en la seva funció de direcció. En empreses d'un volum considerable o de certa complexitat és d'esperar que l'empresari propietari delegui en professionals contractats la funció de direcció, i, per tant, el col·lectiu de persones implicades en aquesta funció ha d'incloure també els professionals contractats.

L'equació [3] estableix que la proporció d'emprenedors serà endògena i dependrà, entre altres variables, de la qualitat relativa dels serveis de treball dels empresaris respecte dels serveis dels treballadors directes,  $r$ . L'estudi utilitza la variable ratio d'anys d'educació formal dels empresaris sobre anys d'educació formal dels treballadors directes ( $KHtsm/KHow$ ) per tal d'aproximar la qualitat relativa en els serveis de treball proporcionats per uns i altres. En l'estimació empírica es té en compte que la proporció d'emprenedors pot estar afectada per les diferències en la qualitat relativa dels serveis que pres-ten entre CC. AA., de manera que la proporció d'emprenedors ( $S_e$ ) s'instrumenta en funció de l'educació formal relativa i una proxy de la tecnologia de producció  $\beta$  (proporció del VAB generat en el sector serveis).

El tercer bloc de variables inclou les variables de control. Entre elles hi ha la productivitat mitjana en períodes successius de cinc anys, la mateixa per a tots els anys del quinquenni respectiu ( $Y/Ni5t$ ). La segona variable de control són les variables 0/1 amb les quals s'identifica cadascuna de les CC. AA. ( $D_{cc.aa}$ ). La productivitat mitjana dins el quinquenni al qual pertany cada observació intenta controlar per factors inobservables de cada territori que tenen una variabilitat transversal i una lenta variabilitat temporal. Les variables de control tracten de recollir variables no observables que poden estar relacionades amb el creixement de la productivitat i amb la taxa d'emprenedors, de manera que el coeficient estimat per a la variable  $S_e$  pot estar esbiaixat si no s'hi incorporen les variables de control. Per exemple, les condicions estructurals del territori (com ara el clima o la orografia) que condicionen l'especialització productiva i, per tant, la tecnologia de producció ( $\beta$ ), alhora que afecten el creixement de la productivitat.

El model empíric de base es formula, doncs, de la manera següent:

$$y_{it} = b_0 + b_1 kf_{it} + b_2 kt_{it} + b_3 kh_{it} + b_4 Se_{it} + b_5 Y/Ni5t + \sum_j D_j + \epsilon_{it} \quad [4]$$

Els coeficients  $b_j$ ,  $j = 1, 2, 3$ , mesuren les elasticitats de l'*output* davant variacions en les quantitats dels recursos productius, capital físic, capital tecnològic i capital humà (educació), respectivament; el seu signe esperat és no negatiu. Es permet que el coeficient  $b_4$ , que proporciona una estimació de la taxa de creixement en la qualitat relativa dels serveis dels emprenedors, sigui funció de variables que poden determinar diferències entre la taxa de creixement de la qualitat del recurs em-preneur en unes CC. AA. i en altres. Escrivem, per tant,  $b_4 = a_0 + a_1 X_{it}$ , on  $X_{it}$  és un vector de variables que s'exploren empíricament, entre elles la taxa de creixement en l'educació formal relativa dels empresaris. En l'apartat teòric s'adverteix que la taxa d'emprenedors està negativament correlacionada amb la productivitat mitjana perquè els dues depenen de la qualitat de l'*input* empresarial,  $r$ , però amb signe oposat. Per tant, a través del terme  $b_4 \cdot Se_{it}$ , s'introdueix en el model un terme de convergència en la productivitat mitjana entre regions; si la taxa d'emprenedors està en el model és d'esperar que altres variables de convergència, com ara la productivitat mitjana del quinquenni o la productivitat inicial, perdin significació estadística.

### Principals resultats obtinguts

Els resultats de l'estudi –que, com s'ha dit més amunt, s'exposen de manera completa en el treball original (Salas i Sánchez Asín, 2008)– indiquen que entre els anys 1980 i 2006 es va produir un creixement generalitzat en l'educació formal dels ocupats a Espanya; tanmateix, els anys d'educació formal dels emprenedors només van créixer més de pressa que els anys d'educació formal dels assalariats a partir de mitjan dècada del 1990. La taxa mitjana d'emprenedors per a tot el període de les diferents CC. AA. està negativament correlacionada amb l'educació formal relativa dels emprenedors en cadascuna d'elles. A més, varia també en funció de l'especialització sectorial de les respectives comunitats. El creixement de la PTF entre el 1987 i el 2004 està positivament associat amb la taxa d'emprenedors a l'inici de cada any, amb un coeficient entre el

10 i el 16%, percentatge que mesura l'estimació del creixement en la qualitat relativa dels empresaris sobre els treballadors directes. Això vol dir, si tenim en compte una taxa mitjana d'emprenedors del 23%, una contribució mitjana al creixement de la productivitat entre el 2 i el 3% per al període considerat, per sobre de la contribució atribuïda a la intensificació en el capital físic per treballador. Per últim, s'observa també que la contribució de la intensificació del capital tecnològic en el creixement de la productivitat és una funció creixent de la proporció d'emprenedors ajustada per la seva qualitat mitjana (en termes d'educació formal). Per tant, tal com postula la perspectiva del «filtre de coneixement», l'impacte de l'esforç investigador i innovador en la creació de riquesa es complementa amb l'existència d'un teixit emprenedor de qualitat.

Aquestes evidències confirmen que hi ha un efecte diferencial en el creixement de la productivitat total dels factors derivats de la millora en la qualitat relativa dels serveis de treball dels emprenedors respecte de la dels treballadors directes, que està relacionat amb la funció de direcció (coordinació i motivació) que duu a terme l'empresari, en línia amb la funció que, com a conseqüència dels costos de transacció del mercat, Coase atribueix a l'empresari, i en contrast, per exemple, amb la funció que aquest té en l'obra de Schumpeter. L'última de les evidències aporta una evidència preliminar a favor de la teoria que vincula el retorn social de l'empreniment amb la seva contribució a la comercialització i la utilització pràctica dels desenvolupaments científics i tecnològics; és destacable el fet que la contribució es detecta empíricament quan la quantitat d'emprenedors està ben ponderada per la seva qualitat.

### Conclusions

La qualitat del recurs emprenedor és un factor que s'ha de tenir en compte, a més de la quantitat, per explicar el creixement econòmic. La qualitat del factor emprenedor no és fàcil d'observar, però en el treball que aquí es resumeix s'utilitza com a *proxy* de la mateixa educació formal mitjana del col·lectiu d'emprenedors relativa a l'educació formal dels treballadors directes. L'evidència empírica confirma que hi ha un efecte diferencial en el creixement de la productivitat total dels factors derivat de la millora en la qualitat relativa dels serveis de treball dels emprenedors respecte de la qualitat dels serveis dels treballadors directes, que està relacionada amb la funció de direcció (coordinació i motivació) que Coase atribueix a l'empresari. L'evidència empírica confirma també que, juntament amb la funció de direcció, el recurs emprenedor contribueix a la producció a través de fer més permeable el filtre que condiciona l'aprofitament comercial del coneixement científic i tecnològic. Això passa sobretot quan el recurs emprenedor és de més qualitat en termes de capital humà incorporat per l'empresari a través dels anys d'educació formal. L'evidència és, per tant, consistent amb la doble visió coasiana i schumpeteriana de l'empresari, un resultat que pensem que és nou en la literatura.

L'emprenedoria crea benestar si els mecanismes d'assignació de recursos dirigeixen les persones amb més capacitats als llocs de treball on poden generar més efectes directes i indirectes sobre la productivitat. L'activitat emprenedora que crea riquesa diferencial és la que està envoltada d'elements de qualitat, com ara el fet que s'obri camí cap als llocs d'alta direcció a les persones amb més capacitat per a la feina que cal fer, i que des de l'àmbit científic emergeixi una emprenedoria que faci més permeable el coneixement científic. El treball proposa un denominador comú en aquests elements de qualitat, l'educació formal dels emprenedors, per bé que poden existir altres, com, per exemple, l'aprenentatge a través de l'experiència. A Espanya, l'augment en l'educació formal de tots els ocupats al llarg dels darrers vint-i-cinc anys ha estat manifest, però només en els últims deu anys l'educació formal dels emprenedors creix més que la del conjunt d'ocupats, circumstància que pot haver significat un endarreriment important a l'hora d'acumular la base d'emprenedors que ha d'aportar els elements qualitatius que assegurin el vincle fort entre emprenedoria i creixement econòmic.

Els resultats de les investigacions que aquí es resumeixen tenen implicacions en la manera d'abordar l'estudi de l'emprene-

doria com a factor de desenvolupament econòmic i per a la formulació de polítiques públiques. D'una banda, el nombre i la qualitat d'emprenedors en una economia és una variable endògena, de manera que no pot establir-se cap relació de causalitat entre mesures quantitatives o qualitatives d'emprenedores i creixement econòmic. Una taxa d'emprenedors més elevada no és evidència inequívoca de major renda per càpita o de més productivitat, sinó més aviat del contrari, si tenim en compte que, rere una menor taxa d'emprenedors, pot amargar-s'hi una qualitat més gran del recurs empenedor, cosa que implica, al seu torn, una nivell de productivitat mitjana més alt i una dimensió mitjana de les empreses existents també més gran (major nombre d'ocupats per empenedor). Perquè el progrés i la convergència en la productivitat entre territoris es completin, cal parar atenció al procés de millora relativa en la qualitat dels serveis dels empresaris per l'efecte amplificador que tenen sobre la productivitat de tots els ocupats de l'economia, com també a la convergència en aquesta qualitat entre els diferents territoris.

### Bibliografia

- Acs, Z. J.; Audretsch, D. B.; Braunerhjelm, P.; Carlsson, B. (2009). «The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship». *Small Business Economics*, 32(1), pp. 15-30.
- Alchian, A. A.; Demsetz, H. (1972). «Production Information and Economic Organization». *American Economic Review*, 62(5), pp. 777-795.
- Audretsch, D.; Keilbach, M.; Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press.
- Calvo, G.; Wellisz, S. (1997). «Hierarchy, Ability and Income Distribution». *Journal of Political Economy*, 87(5), pp. 991-1010.
- Coase, R. (1937). «The Nature of the Firm», *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- Lucas, R. (1978). «On the Size Distribution of Firms». *Bell Journal of Economics*, 9(2), pp. 508-523.
- Murphy, K., A. Shleifer y R. Vishny. (1991). «The Allocation of Talent: Implications for Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), pp. 503-530.
- Romer, P. (1986). «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.
- Rosemberg, N. (1982). *Inside the Black Box. Technology and Economics*. Cambridge University Press N. Y.
- Rosen, S. (1981). «The Economics of Superstars». *American Economic Review*, 71(5), pp. 845-858.
- Rosen, S. (1982). «Authority, Control, and the Distribution of Earnings», *The Bell Journal of Economics*, 13(2), 311-323.
- Salas, V.; Sánchez Asín, J. J. (2006). «Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth». *Social Science Research Network WP No. 878620*.
- Salas, V.; Sánchez Asín, J. J. (2008). «Los emprendedores y el crecimiento económico en España». A *El capital humano y los emprendedores en España*, Fundación Bancaja, València, pp. 165-208.
- Schmitz, J. (1989). «Imitation, Entrepreneurship and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 97(3), pp. 721-739.
- Schumpeter, J. A. (1911). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Traduït a *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Londres: Transaction Books, edició 1983.
- Schumpeter, J. A. (1947a). «The Creative response in Economic History». *Journal of Economic History*. Nov. 1947. pp. 149-159.
- Schumpeter, J. A. (1947b) «Theoretical Problems of Economic Growth», *Journal of Economic History Supplement*, pp. 1-9. (Reimpres a *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. Joseph A. Schumpeter. Richard V. Clemence (ed.). Transaction Publishers, 1991, 232-240).
- Williamson, O. (1967). «Hierarchical Control and Optimal Firm's Size». *Journal of Political Economy*, 75(2), pp. 123-138.



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## **3. TIPUS DE COMPORAMENT EMPRENEDOR**

3.1. Oportunitat i necessitat en el procés emprenedor

3.2. Principals motius que impulsen l'emprenedoria per oportunitat a Catalunya



### 3. TIPUS DE COMPORTAMENT EMPRENEDOR

#### 3.1. Oportunitat i necessitat en el procés emprenedor

D'acord amb la literatura econòmica, la necessitat i l'oportunitat són els dos motius bàsics per a la creació d'una empresa. La motivació per necessitat a l'hora de crear una empresa (també anomenada *push*) ve donada per les dificultats de trobar una feina per compte d'altri que satisfaci les necessitats dels treballadors. En aquests casos la manca d'alternatives laborals «empeny» les persones a convertir-se en emprenedors. D'altra banda, la segona motivació és per oportunitat (o *pull*). Es tracta d'emprenedors que tenen una idea de negoci i decideixen explotar-la. Són persones que se senten «atretes» pels possibles beneficis de treballar pel seu compte, ja sigui per motius econòmics, d'independència o de realització personal.

D'acord amb els resultats obtinguts en el GEM dels darrers anys, a Catalunya la principal motivació per emprendre un negoci és l'oportunitat. Si es considera la proporció d'emprenedors segons motivació, el 2008 el 82,3% de les empreses catalanes en fase inicial han estat creades per aprofitar una oportunitat. En la majoria dels casos l'existència de l'oportunitat ha estat l'únic motiu per dur a terme aquestes iniciatives (56,3%), mentre que en altres ocasions, aquesta oportunitat ha estat només una part de la decisió d'emprendre i s'ha vist complementada amb altres motius (26%).

**Taula 6** Tipus de comportament emprenedor en la població adulta catalana

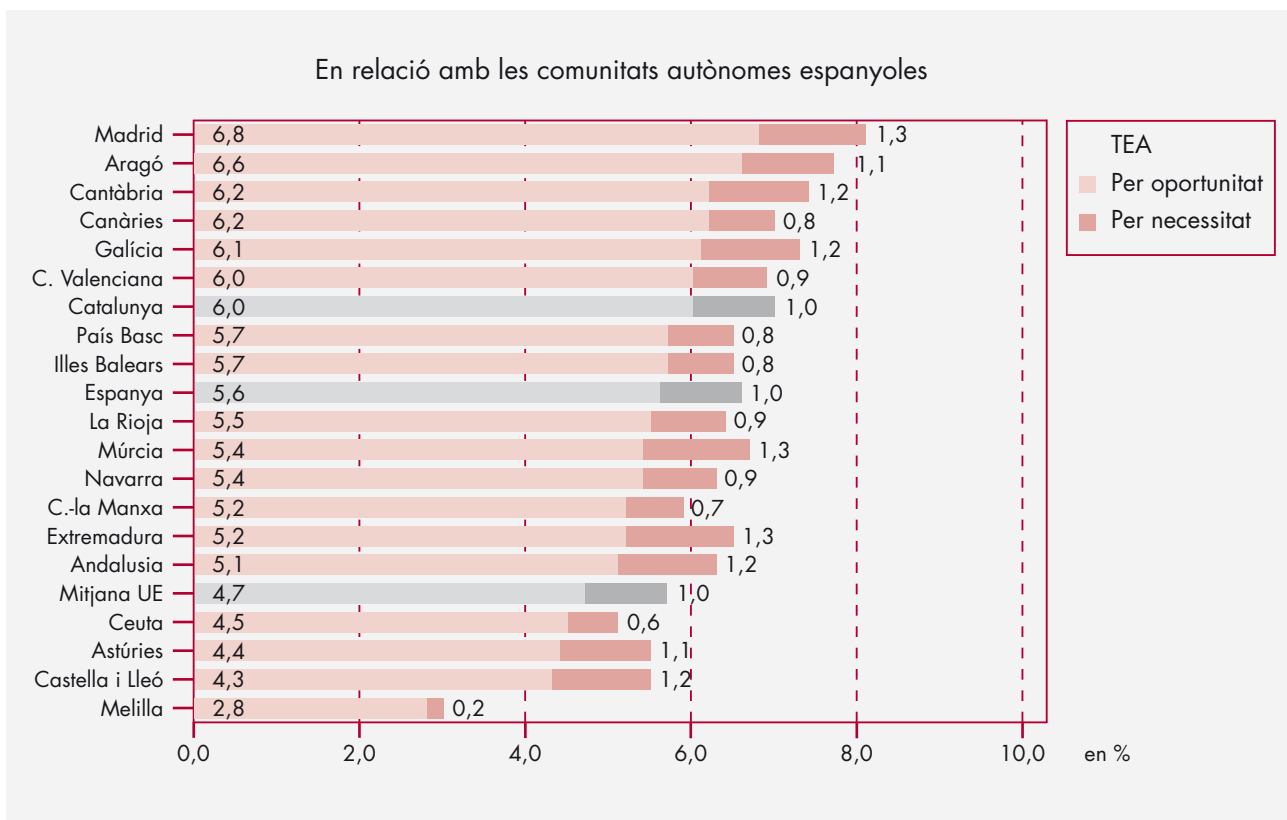
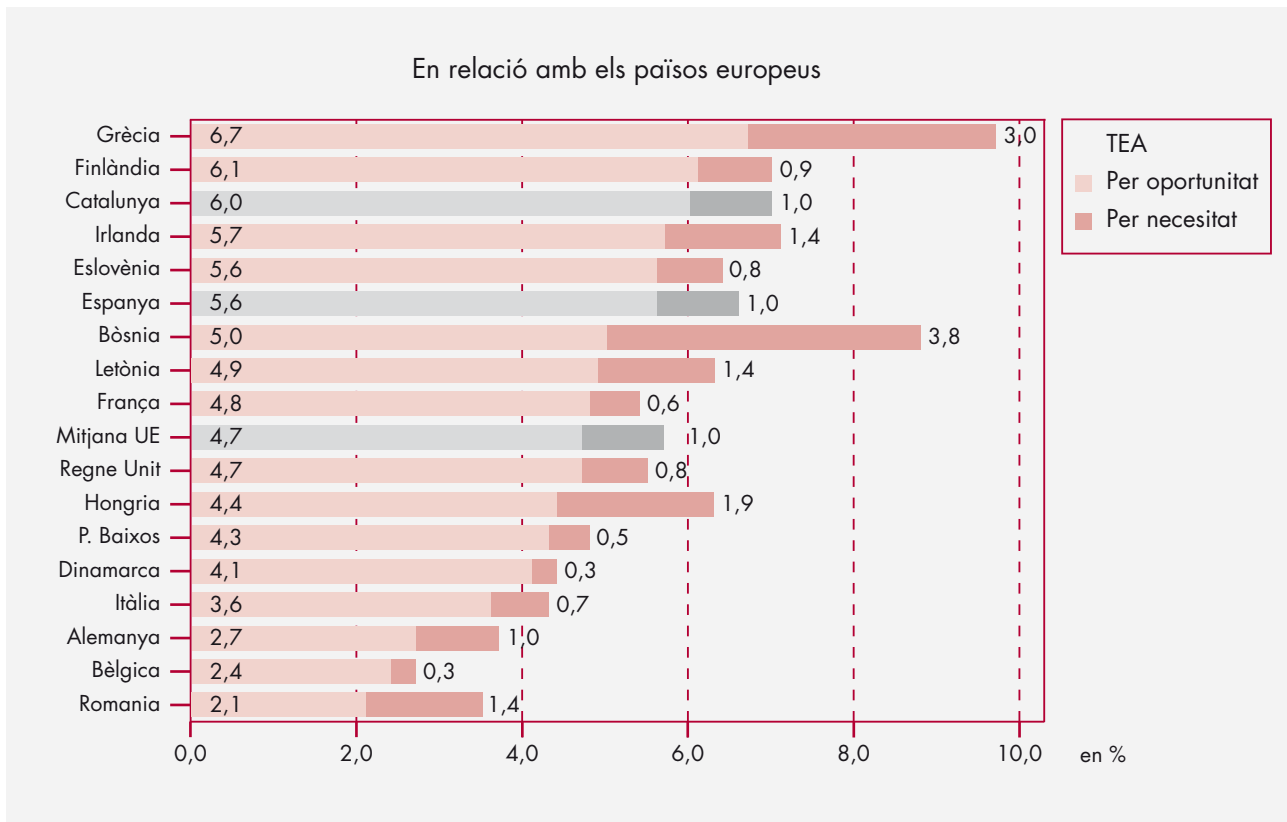
	Iniciatives naixents			Iniciatives noves			Total Iniciatives en fase inicial		
	Nombre	% PA	% s/total	Nombre	% PA	% s/total	Nombre	% PA	% s/total
Oportunitat pura	112.567	2,4%	62,3%	77.503	1,7%	49,3%	190.071	4,1%	56,3%
Oportunitat en part	44.227	1,0%	24,5%	43.514	0,9%	27,7%	87.741	1,9%	26,0%
Necessitat	19.587	0,4%	10,8%	25.426	0,5%	16,2%	45.013	1,0%	13,3%
Altres motius o no sap	4.173	0,1%	2,3%	10.631	0,2%	6,8%	14.804	0,3%	4,4%
<b>Total</b>	<b>180.555</b>	<b>3,9%</b>	<b>100,0%</b>	<b>157.075</b>	<b>3,4%</b>	<b>100,0%</b>	<b>337.630</b>	<b>7,3%</b>	<b>100,0%</b>

Al 95% de confiança, error mostral de  $\pm 2,19\%$

D'altra banda, el 13,3% dels emprenedors que han iniciat una empresa durant aquest període s'han vist empenyos a fer-ho a causa de la impossibilitat de trobar una feina per compte d'altri o, el que és el mateix, es tracta d'emprenedors per necessitat. Per últim, la informació disponible per a l'any 2008 mostra que un 4,4% dels emprenedors respon que els motius principal per dur a terme la iniciativa han estat altres diferents de l'oportunitat i la necessitat.

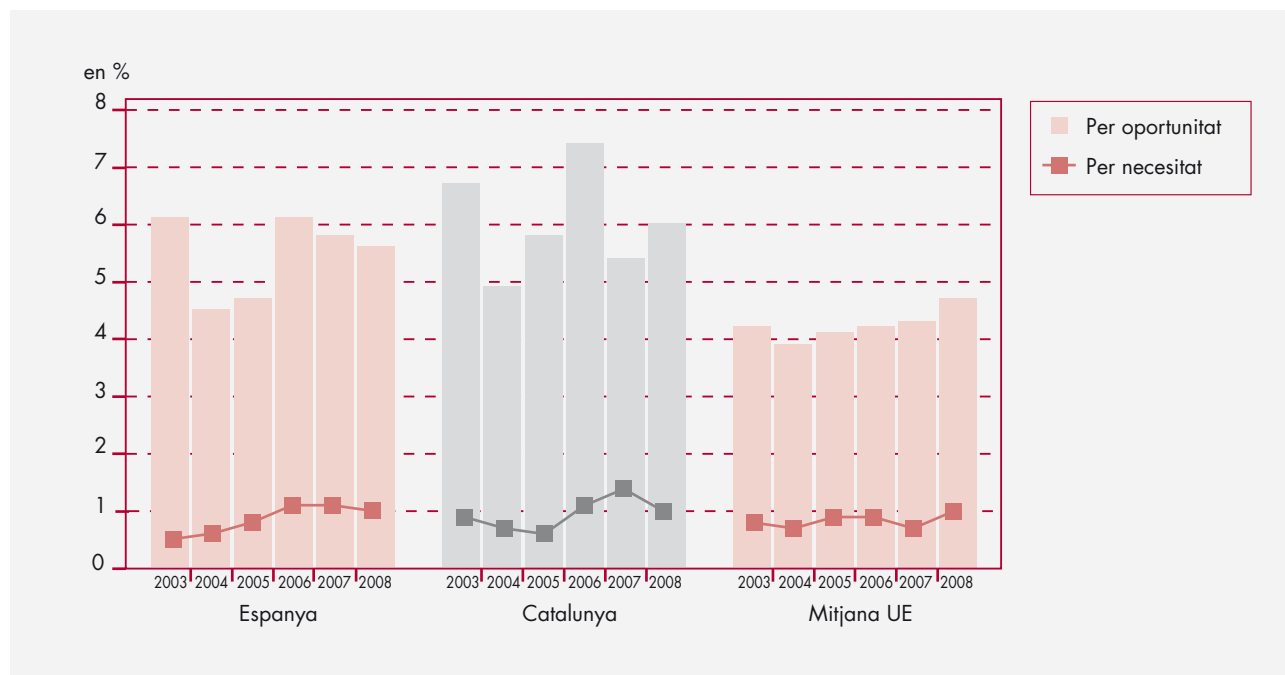
Quan es considera la taxa d'activitat emprenedora que relaciona l'emprenedoria segons motivació amb el total de població adulta, s'observa que l'any 2008 el 6% de la població adulta catalana ha iniciat un negoci per oportunitat. En concret, la TEA per oportunitat pura ha estat del 4,1%, mentre que l'oportunitat ha estat una part de la motivació per la qual un 1,9% de la població adulta catalana ha iniciat un negoci. En canvi, la TEA per necessitat ha estat de tan sols l'1%.

Això fa que Catalunya es posicioni com el tercer país de la Unió Europea (d'entre els que participen al GEM) en activitat emprenedora per oportunitat, i supera clarament les mitjanes espanyola (5,6%) i europea (4,7%). Respecte a la resta de comunitats autònomes se situa en sisena posició, al mateix nivell que la Comunitat Valenciana, i per darrere de Madrid, Aragó, Cantàbria, Canàries i Galícia.

**Figura 16** Activitat emprendedora per oportunitat i per necessitat a Catalunya (en % població adulta)

D'altra banda, amb una TEA per necessitat equivalent a l'1% de la població adulta, Catalunya es troba en una posició intermèdia respecte a la resta de països europeus, però també respecte a les comunitats autònomes. De fet, la TEA per necessitat de Catalunya coincideix amb la que s'obté per Alemanya, i també amb les mitjanes espanyola i europea.

**Figura 17** Evolució de l'activitat emprendedora per oportunitat i per necessitat



Des de l'any 2003 fins ara, la taxa d'emprenedoria per oportunitat de Catalunya ha evolucionat de forma similar a l'espanyola, tot i que amb variacions més intenses. En ambdós casos s'observa un increment de l'activitat emprendedora per oportunitat entre el 2004 i el 2006, i una reducció entre el 2006 i el 2008. En canvi, en el conjunt de la Unió Europea l'emprenedoria per oportunitat ha mantingut un creixement suau però sostingut des del 2004 fins ara. A més, a la figura 17 es pot observar que en general Catalunya registra una activitat emprendedora per oportunitat superior a la d'Espanya i la de la Unió Europea.

L'activitat emprendedora per necessitat no mostra una pauta comuna entre Catalunya, Espanya i la Unió Europea. Tot i així, cal destacar que a Catalunya, igual que en el conjunt espanyol, la taxa d'emprenedoria per necessitat s'ha reduït una dècima entre el 2006 i el 2008, mentre que a la Unió Europea ha crescut en la mateixa proporció, de tal forma que enguany el percentatge de població adulta que ha iniciat un negoci per necessitat ha estat de l'1% en els tres àmbits territorials.

### 3.2. Principals motius que impulsen l'emprenedoria per oportunitat a Catalunya

Tal com s'ha observat a l'apartat anterior els principals motius perquè un emprenedor potencial decideixi crear una empresa són la necessitat i especialment la detecció d'una oportunitat. A més, rere l'emprenedoria per oportunitat solen haver altres motivacions de caire més personal com el desenvolupament personal o professional, el manteniment o la millora del nivell d'ingressos, més independència professional, etc.

Generalment la principal motivació subjacent a l'emprenedoria per oportunitat ha estat la independència laboral, però el 2008 es trenca aquesta tendència. Aquest és el primer any que, tant a Catalunya com a Espanya, del total d'emprenedors en fase inicial que aprofiten una oportunitat per obrir una empresa, menys del 50% ho fan amb l'objectiu final de guanyar independència laboral.

Les majors dificultats econòmiques i la reducció d'oportunitats laborals per compte d'altri de l'any 2008 han fet que a Catalunya el 45,1% de les empreses en fase inicial creades per oportunitat tinguin l'increment d'ingressos com a motiu subjacent. En canvi, el percentatge d'iniciatives per oportunitat creades per guanyar independència laboral s'ha reduït fins al 43% del total.

**Taula 7** Principal motivació subjacent en l'aprofitament d'oportunitats per emprendre

	Iniciatives naixents			Iniciatives noves			Total Iniciatives en fase inicial		
	Nombre	% PA	% s/total	Nombre	% PA	% s/total	Nombre	% PA	% s/total
Independència	56.477	1,2%	50,2%	25.304	0,5%	32,6%	81.781	1,8%	43,0%
Augmentar ingressos	46.059	1,0%	40,9%	39.656	0,9%	51,2%	85.715	1,8%	45,1%
Mantenir ingressos actuals	10.031	0,2%	8,9%	12.543	0,3%	16,2%	22.575	0,5%	11,9%
Total per oportunitat	112.567	2,4%	100,0%	77.503	1,7%	100,0%	190.071	4,1%	100,0%

Al 95% de confiança, error mostral de  $\pm 2,19\%$

En comparació amb els països europeus i amb la resta de les comunitats i ciutats autònomes espanyoles, el 2008 la posició de Catalunya empitjora pel que fa a la independència com a principal motivació per a l'aprofitament d'oportunitats per emprendre, i se situa per darrere de les mitjanes europea (55,1%) i espanyola (46,6%). De fet, Romania, Bòsnia, Grècia i Letònia, on guanyar independència és el motiu subjacent en menys del 35% dels casos d'emprenedoria per oportunitat, són els únics països europeus situats per darrere de Catalunya.

En canvi, on més importància té l'increment d'ingressos com a motiu subjacent de l'emprenedoria per oportunitat és a Letònia, Grècia i Romania. Tot seguit es troba Catalunya, que registra un nivell més similar al de Bòsnia, Espanya i França.

**Figura 18** Principal motivació subjacent en l'aprofitament d'oportunitats per emprendre a Catalunya

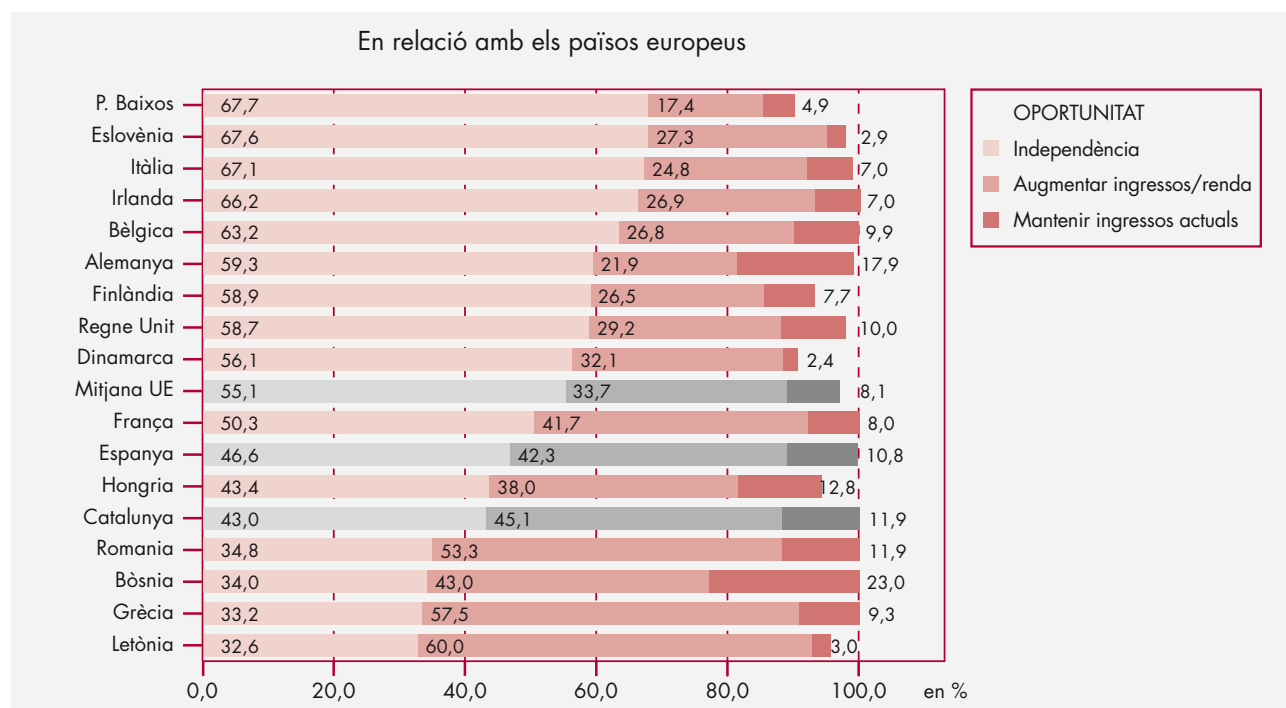
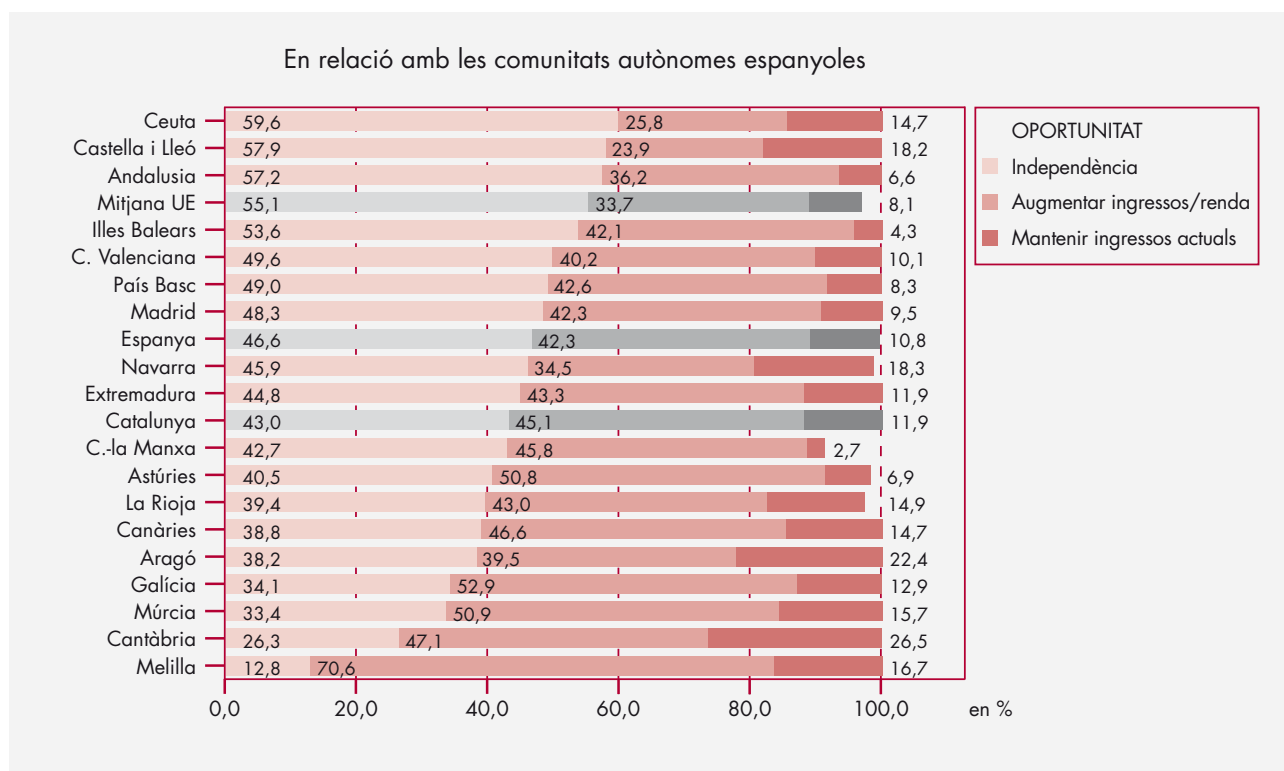


Figura 18 (Continuació)







# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

# 4

## **4. PERFIL DE L'EMPREDOR CATALÀ**

4.1. Perfil socioeconòmic

4.2. Activitat emprenedora femenina a Catalunya

4.3. L'activitat emprenedora i la immigració a Catalunya



## 4. PERFIL DE L'EMPRENEDOR CATALÀ

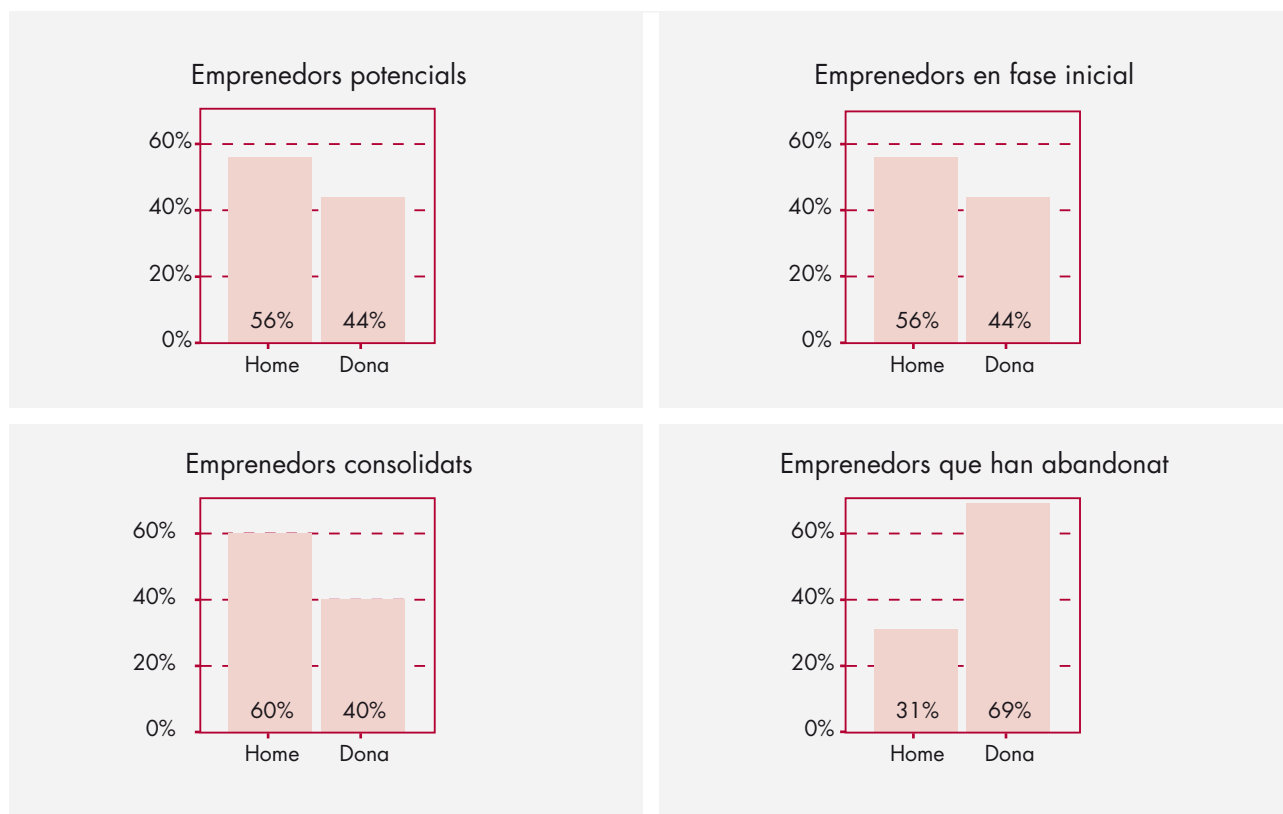
### 4.1. Perfil socioeconòmic

A grans trets s'observa que els emprenedors catalans en fase inicial són majoritàriament homes (56%), amb una edat mitjana de 38 anys, estudis superiors (30%) o de primària (26%), amb una renda anual d'entre 20.001 € i 40.000 € i localitzats principalment en zones urbanes (70%).

**Taula 8** Perfil de l'emprenedor català

		Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats	Total iniciatives abandonades	Emprenedors potencials
Gènere	Home	56%	60%	31%	56%
	Dona	44%	40%	69%	44%
Edat	18-24 anys	8%	6%	8%	11%
	25-34 anys	33%	24%	16%	32%
	35-44 anys	29%	24%	20%	21%
	45-54 anys	19%	25%	39%	23%
	55-64 anys	11%	21%	17%	14%
	Mitjana	38,6	43,1	44,5	39,8
	Desv. típica	11,3	12,1	12,8	12,6
Educació	Sense estudis	3%	3%	4%	3%
	Primària	26%	38%	35%	27%
	Secundària	24%	21%	28%	23%
	Estudis mitjans	18%	20%	21%	20%
	Estudis superiors	30%	19%	13%	27%
Renda anual de la llar	Fins 20.000 €	12%	16%	49%	24%
	20.001-40.000 €	62%	47%	25%	44%
	Més de 40.000 €	25%	35%	13%	29%
	Ns/Nc	2%	2%	13%	4%
Ocupació	Empleat/a	100%	100%	70%	83%
	Parat/a	0%	0%	5%	3%
	Estudiant	0%	0%	0%	5%
	Mestressa de casa	0%	0%	21%	6%
	Jubilat/a	0%	0%	4%	3%
Tipus de zona	Zona urbana	70%	76%	56%	72%
	Zona rural	30%	24%	44%	28%
	<i>N mostral</i>	141	188	21	162

En els darrers tres anys el pes de les dones sobre el conjunt d'emprenedors en fase inicial s'havia estabilitzat al voltant del 36-39%, mentre que el 2008 ha augmentat fins al 44%. Així, la distribució (amb un 44% de dones i un 56% d'homes) mostra un major equilibri per gènere de l'emprenedoria catalana. Al mateix temps, entre els emprenedors potencials el percentatge de dones s'ha estabilitzat també en el 44% d'aquest col·lectiu. Així doncs, tot i que el pes d'emprenedores potencials no varia, sí que hi ha un nombre més elevat de dones emprenedores que acaben posant en marxa la seva idea de negoci. El 2008 també creix el percentatge de dones que tenen èxit en l'emprenedoria, ja que representen el 40% dels emprenedors consolidats (davant el 34% del 2007).

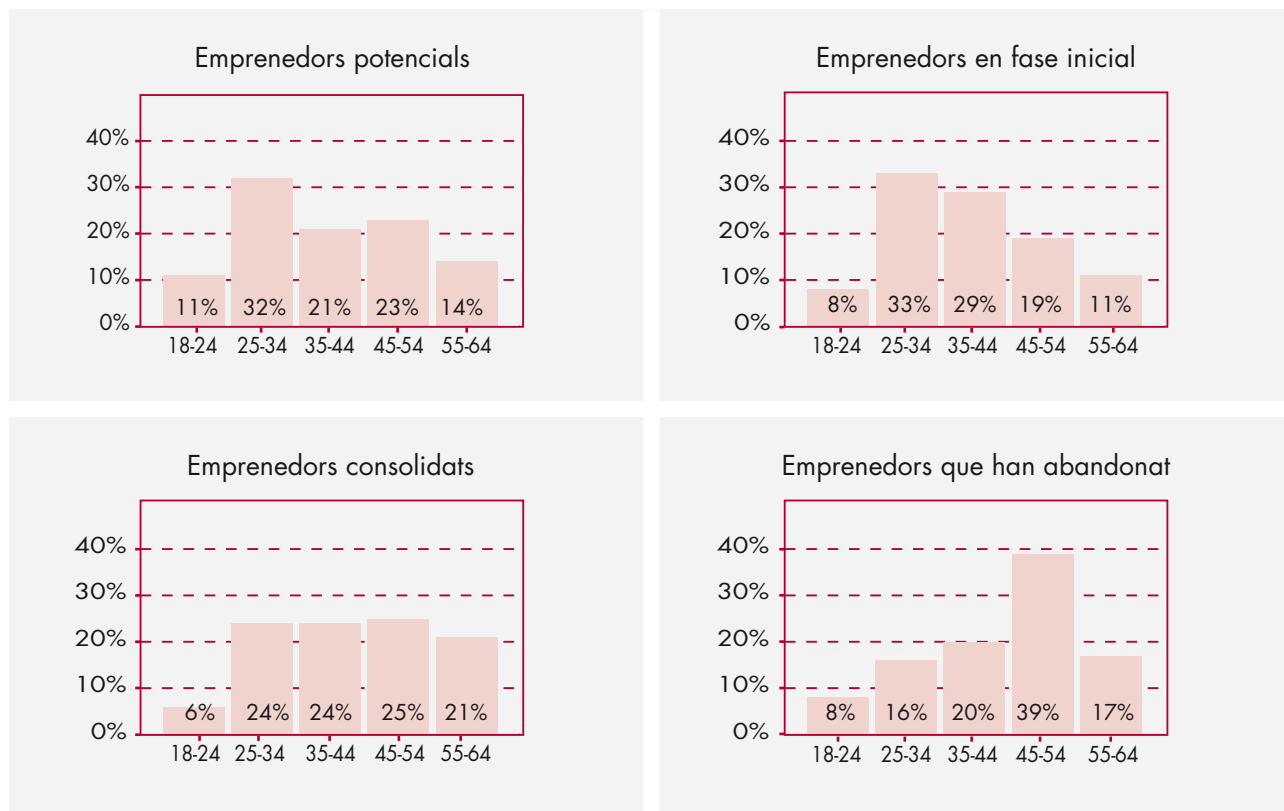
**Figura 19** Distribució per gènere

L'edat mitjana dels emprenedors en fase inicial està estabilitzada, des de l'any 2006, al voltant dels 37-38 anys. Una tercera part dels emprenedors en fase inicial tenen entre 25 i 34 anys, mentre que el 29% es troba entre els 35 i els 44 anys. Aquests dos grups d'edat estan més equilibrats que en anys anteriors.

Tradicionalment, el grup d'edat majoritari entre els emprenedors consolidats és el de 45 a 54 anys, però el 2008 la distribució d'aquests emprenedors és molt equitativa. Cadascun dels tres grups centrals (de 25 a 34 anys, de 34 a 44 anys i de 45 a 54 anys) representa al voltant d'una quarta part dels emprenedors consolidats. La resta es distribueix entre els que tenen entre 55 i 64 anys (21%), i els que en tenen entre 18 i 24 (6%).

Els últims dos anys l'edat mitjana dels emprenedors potencials ha estat inferior a la dels emprenedors en fase inicial, una pauta que aquest any es trenca. Com cada any, el grup d'edat més nombrós entre els emprenedors potencials és el que va dels 25 als 34 anys (32%). Però, en conjunt, l'edat mitjana augmenta i la distribució per edats varia com a conseqüència de l'increment d'emprenedors potencials d'entre 45 i 54 anys. Efectivament, el 2008, el 23% dels emprenedors potencials tenen entre 45 i 54 anys, mentre que normalment aquest grup d'edat no supera el 15% del total.

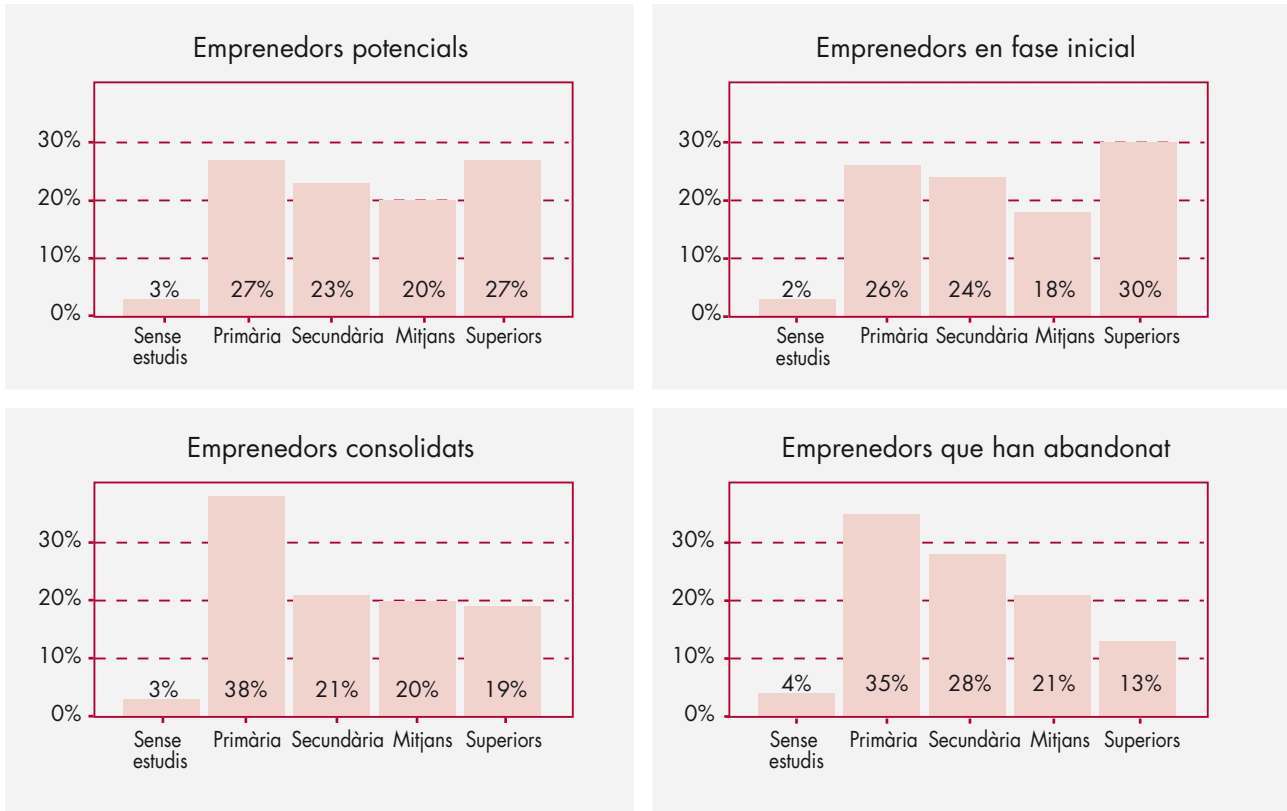
Cal tenir present que la incertesa econòmica que s'ha iniciat el 2008 fa que els treballadors per compte d'altri tinguin més dificultats per mantenir la seva situació laboral (ja sigui econòmicament o en termes de satisfacció i realització personal) i, per tant, hi ha un major nombre de treballadors de més edat disposats a dur a terme alguna iniciativa laboral per compte propi.

**Figura 20** Distribució per edat

Tal com s'ha observat a les anteriors edicions del projecte GEM, el 2008 la major part dels emprenedors en fase inicial tenen estudis superiors (30%). A l'entorn d'una quarta part d'aquests emprenedors tenen només estudis primaris, un pes molt similar al del grup amb estudis secundaris, mentre que els estudis mitjans són els menys representats (18%).

A la figura 21 es pot observar que la distribució per nivell d'estudis dels emprenedors en fase inicial i dels potencials és molt similar. Entre els potencials, la major part compten amb estudis superiors o primaris (27%), mentre que els estudis mitjans tornen a ser els que tenen menys pes (20%). Respecte als anys anteriors, després d'una davallada dels emprenedors potencials amb estudis superiors, els pes d'aquests s'estabilitza al voltant del 27%. El fet que un altre 27% dels emprenedors potencials compti amb estudis primaris mostra un important creixement d'aquest col·lectiu, que no havia representat mai més del 20%. També entre els emprenedors consolidats sobresurten els estudis primaris, tant pel seu pes (38%) com pel seu increment respecte al 2007. En canvi, sembla que les possibilitats d'èxit dels emprenedors amb estudis secundaris, mitjans i superiors són molt similars, ja que cadascun d'aquests nivells d'estudis equival aproximadament a un 20% dels emprenedors consolidats.

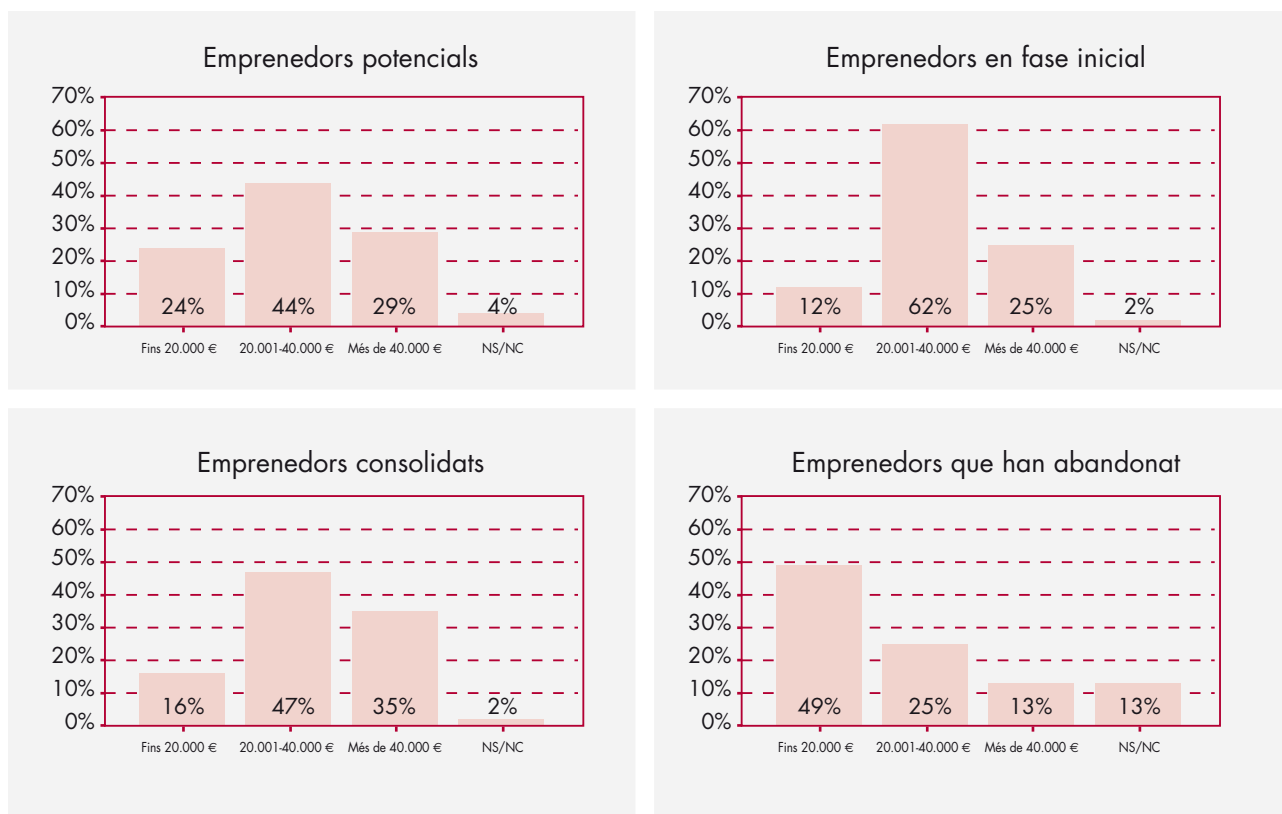
Finalment, el 2008 s'observa un lleuger repunt del percentatge d'emprenedors (ja siguin potencials, en fase inicial o consolidats) que no tenen estudis. Aquest fet, juntament amb el major pes dels emprenedors amb estudis primaris, pot estar molt relacionat amb l'emprenedoria per necessitat. En èpoques de més inestabilitat econòmica, especialment quan els sectors més afectats compten amb un nivell d'estudis inferior (com en els casos de la construcció i els serveis), hi ha més treballadors disposats a emprendre.

**Figura 21** Distribució per nivell d'estudis

En aquesta edició del GEM s'ha preguntat als emprenedors sobre el seu nivell de renda anual de la llar. Això fa que els resultats no siguin comparables amb els dels anys anteriors, en què es demanava per la renda mensual, però té un important avantatge, ja que amb el canvi de pregunta s'ha aconseguit que el percentatge d'emprenedors que no respon s'hagi reduït considerablement (en edicions anteriors es trobava entre el 15 i el 30%), un fet que facilita la interpretació correcta dels resultats.

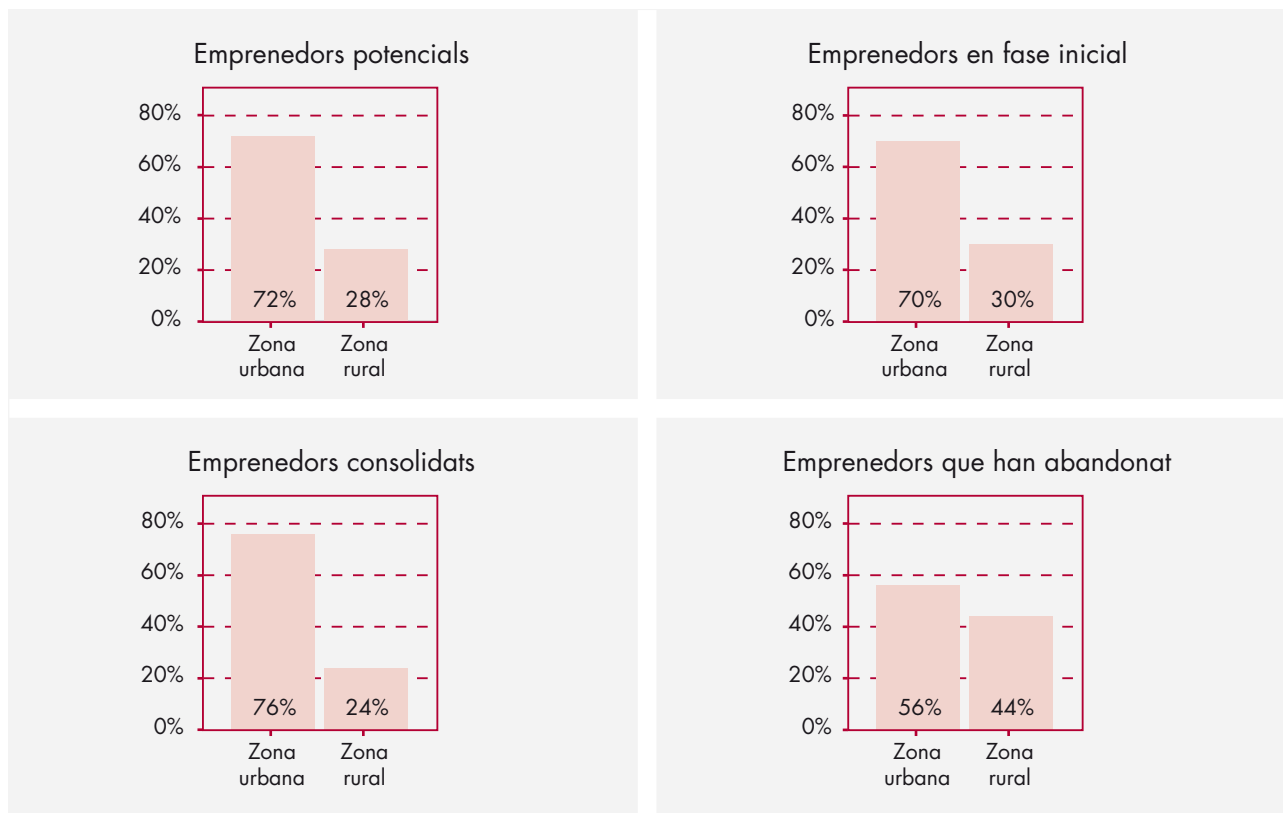
La majoria dels emprenedors en fase inicial de Catalunya tenen un nivell de renda intermedi, que va dels 20.001 als 40.000 euros anuals. Dins aquest nivell de renda es troben més del 60% dels emprenedors en fase inicial de l'any 2008. Una quarta part d'aquests emprenedors compten amb més de 40.000 euros anuals, mentre que només el 12% tenen una renda anual de fins a 20.000 euros (figura 22).

Entre els emprenedors potencials i consolidats el predomini de la renda mitjana no és tan acusat (44% dels potencials i 47% dels consolidats). Entre els potencials sobresurt el major pes d'emprenedors situats en el terç inferior de la renda (24%), un fet directament relacionat amb la necessitat com a principal motivació per emprendre. En canvi, els emprenedors que han tingut èxit en la seva empresa es troben més concentrats en el terç superior de renda, i l'any 2008 un 35% dels consolidats té amb una renda superior als 40.000 euros anuals.

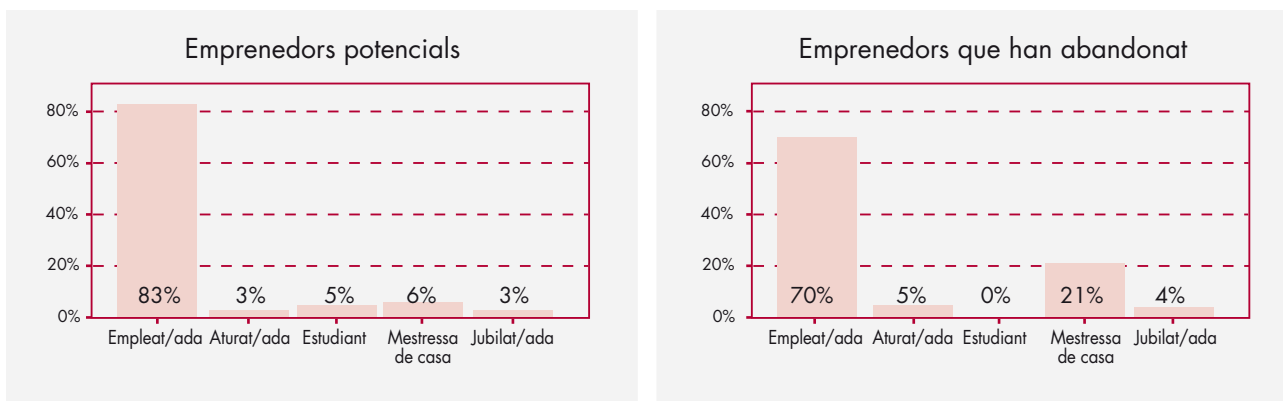
**Figura 22** Distribució per renda anual de la llar

La figura 23 mostra la distribució dels emprenadors segons si localitzen la seva iniciativa en una zona rural, és a dir, en una localitat de fins a 5.000 habitants, o en una zona urbana. Com és lògic, la major concentració es troba en zones urbanes, sigui quina sigui la categoria de l'emprenador.

L'any 2008, la concentració dels emprenadors consolidats en zones urbanes ha crescut fins a situar-se en el 76%. En canvi des del 2006 s'observa una progressiva reducció de la concentració dels emprenadors potencials en zones urbanes (del 78% el 2006 fins al 72% el 2008), mentre que el pes dels emprenadors en fase inicial instal·lats en zones rurals ha anat oscil·lant al voltant del 30%.

**Figura 23** Distribució per tipus de zona

Pel que fa al tipus d'ocupació dels emprenedors potencials, tal com succeïa l'any anterior, més del 80% són ocupats. En canvi, del total d'emprenedors que l'any 2008 abandonen la seva activitat, només el 70% passen a ser ocupats, el que representa una considerable reducció respecte de l'any anterior (80%).

**Figura 24** Distribució per ocupació



## 4.2. Activitat emprendedora femenina a Catalunya

Tot i que en els darrers anys la creació d'empreses a mans de dones en l'àmbit mundial ha evolucionat de manera molt positiva, la taxa d'emprenedoria femenina encara es troba clarament per sota de la masculina. Amb l'objectiu de detectar les possibles causes i solucions de la diferència existent entre homes i dones, el projecte GEM estudia les principals característiques de l'activitat emprendedora femenina a Catalunya.

L'any 2008 la taxa d'activitat emprendedora femenina és del 6,6%, la tercera més alta del conjunt de països europeus analitzats, per darrere de Grècia i Bòsnia. Catalunya és la sisena comunitat autònoma de l'Estat espanyol en activitat emprendedora femenina. Així doncs, la TEA femenina de Catalunya supera les mitjanes europea (4%) i espanyola (6%) (figura 25).

**Figura 25** TEA dona i TEA home a Catalunya (en % de la població adulta)

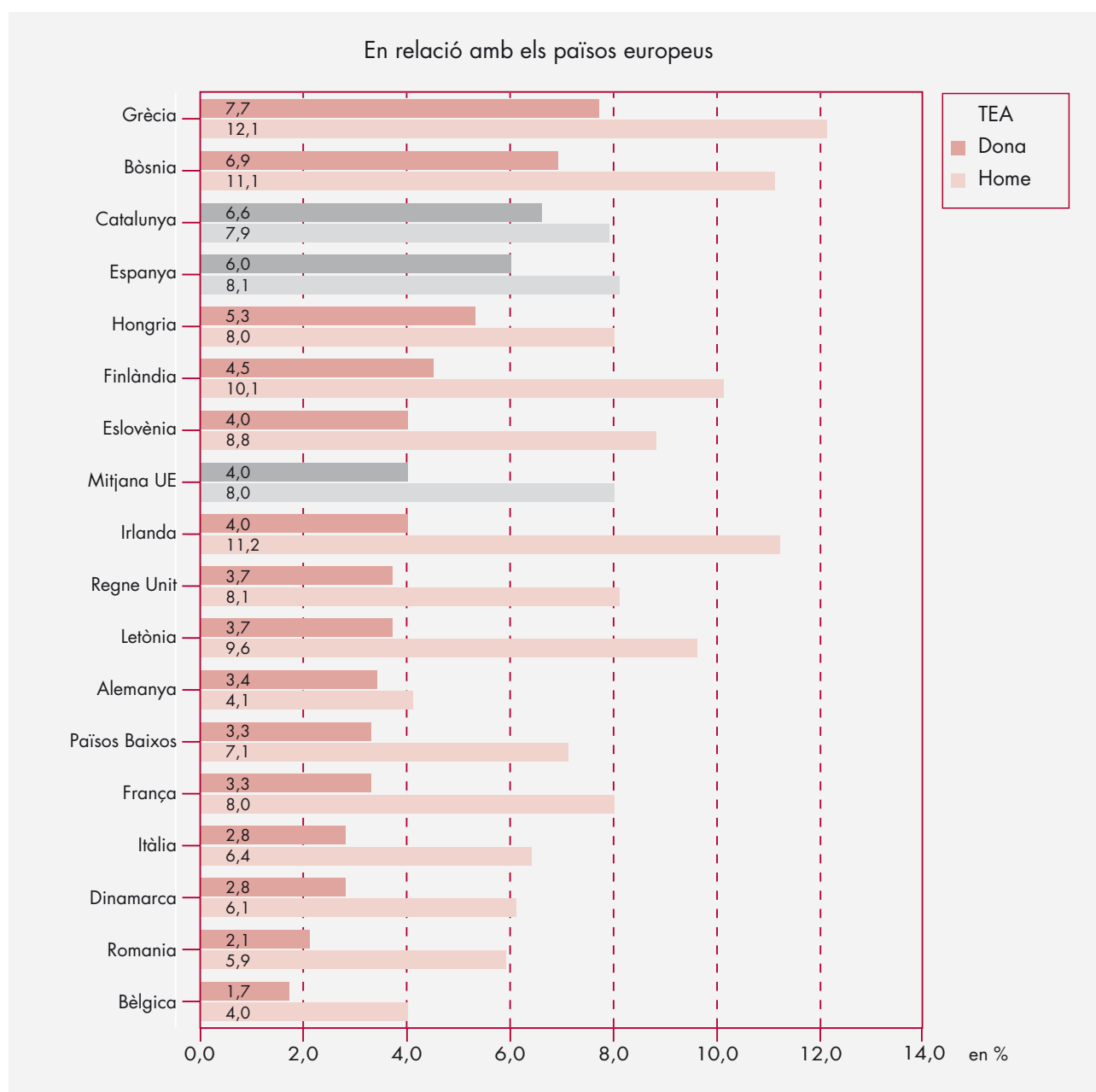
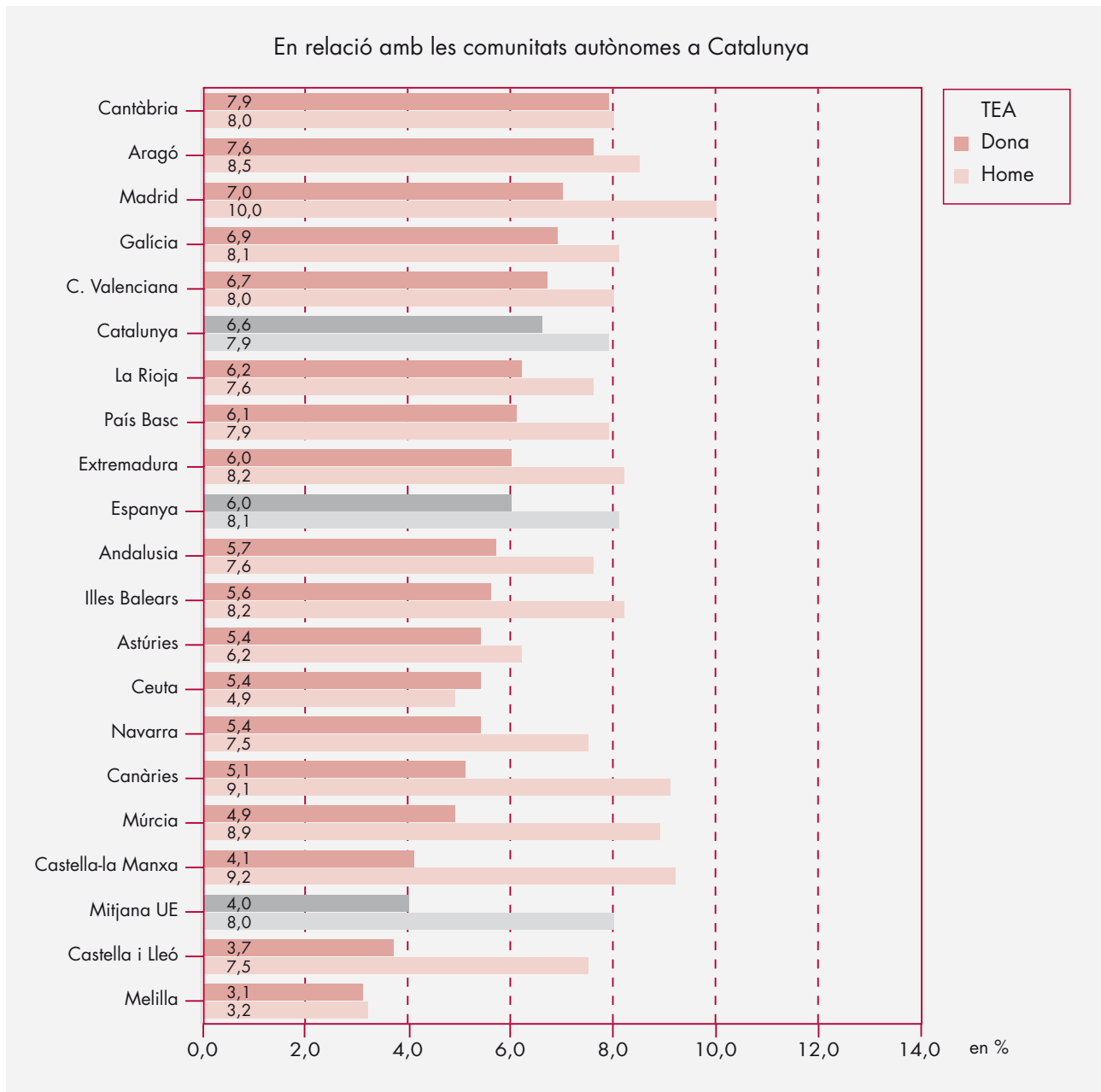


Figura 25 (Continuació)



La figura 26 mostra una tendència creixent, tot i que amb oscil·lacions, de la TEA femenina de Catalunya i Espanya. L'activitat empresarial femenina del conjunt de la Unió Europea registra un creixement més lent però més constant (vegeu figura 26).

**Figura 26** Evolució de l'activitat emprendedora de la dona catalana (en % de la població adulta)

Amb 83 dones emprendedores per a cada 100 homes, Catalunya es perfila com la segona regió del conjunt europeu (per darrere d'Alemanya) i la sisena comunitat autònoma de l'Estat espanyol, per darrere de Cantàbria, Aragó, Astúries, Galícia i la Comunitat Valenciana, i també de les ciutats autònomes de Ceuta i Melilla.

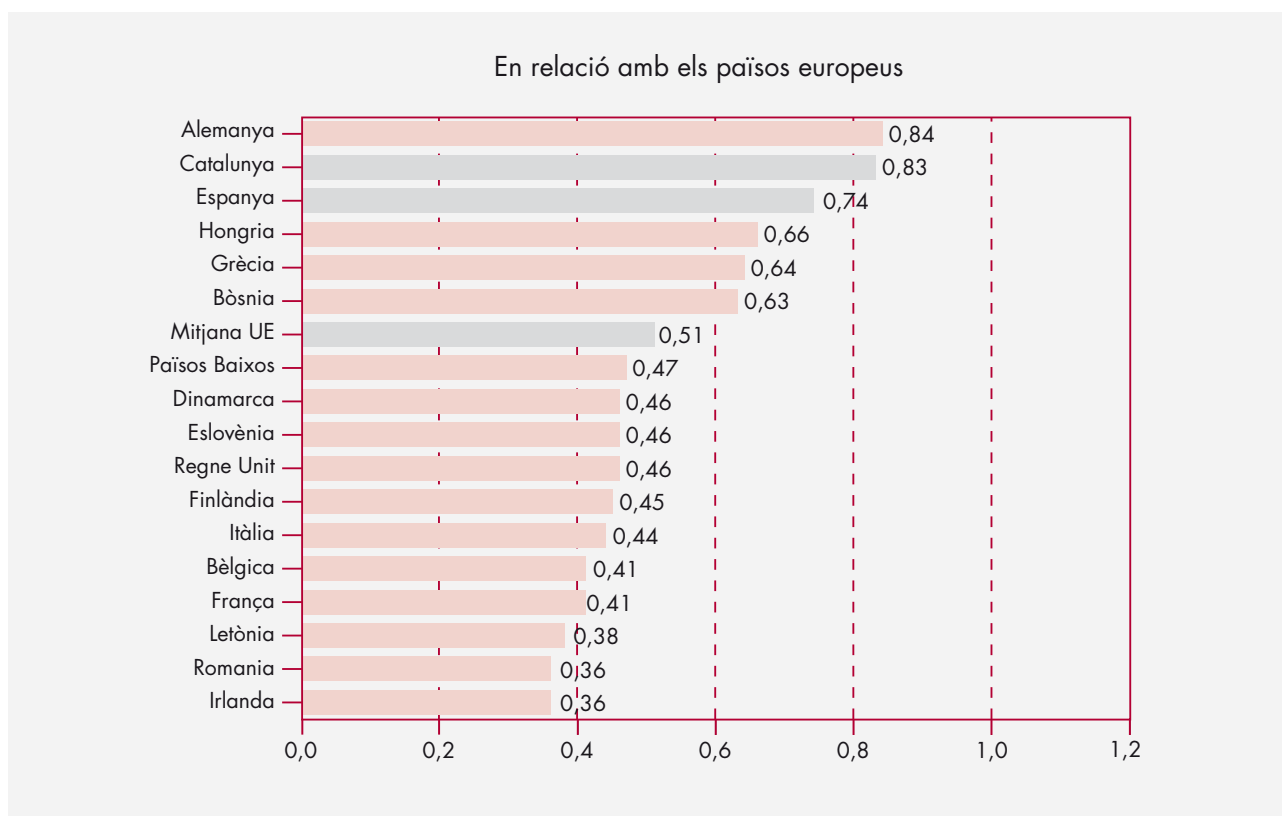
**Figura 27** Ràtio TEA dona / TEA home a Catalunya

Figura 27 (Continuació)

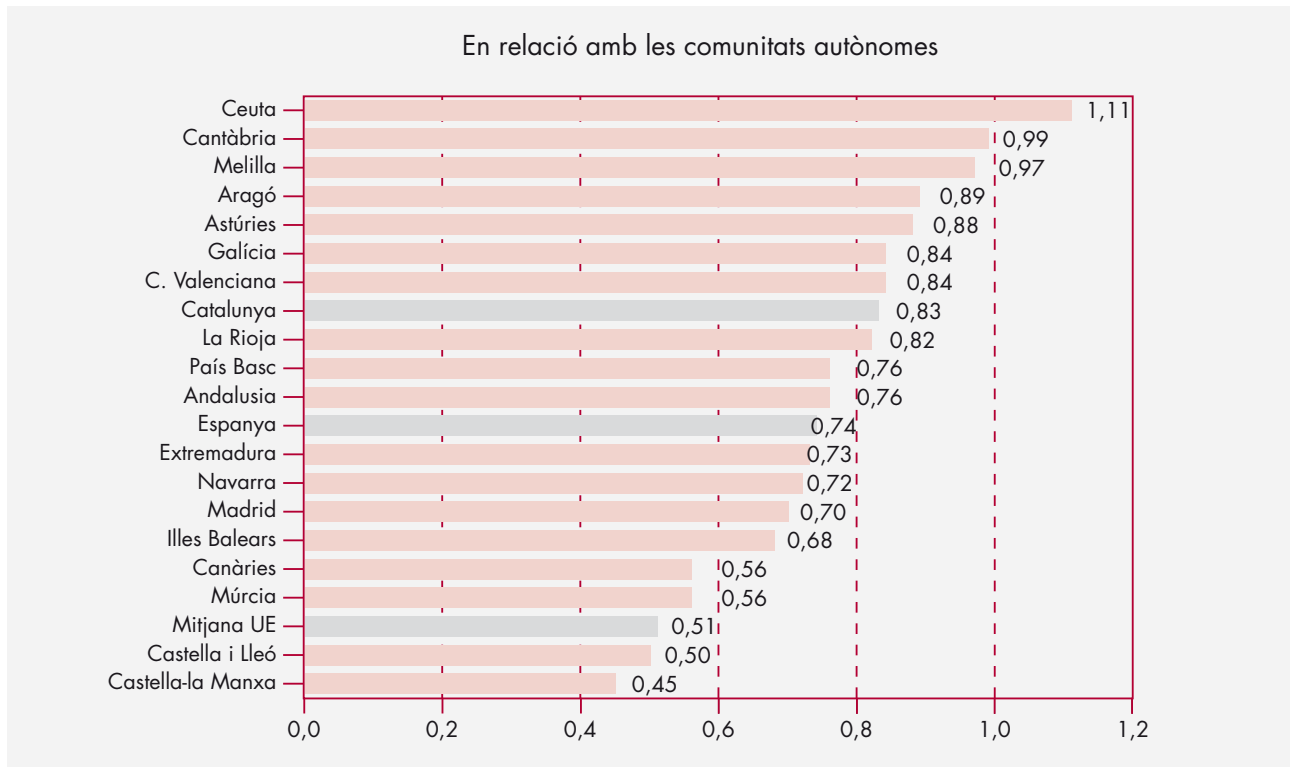
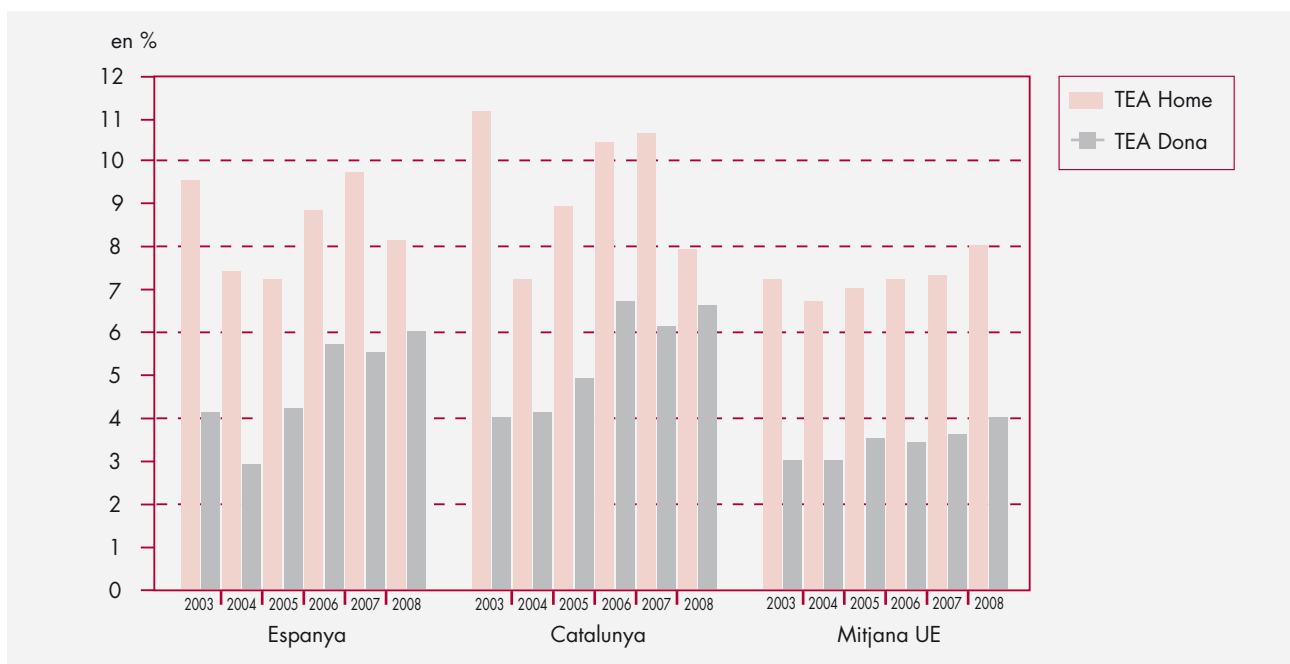
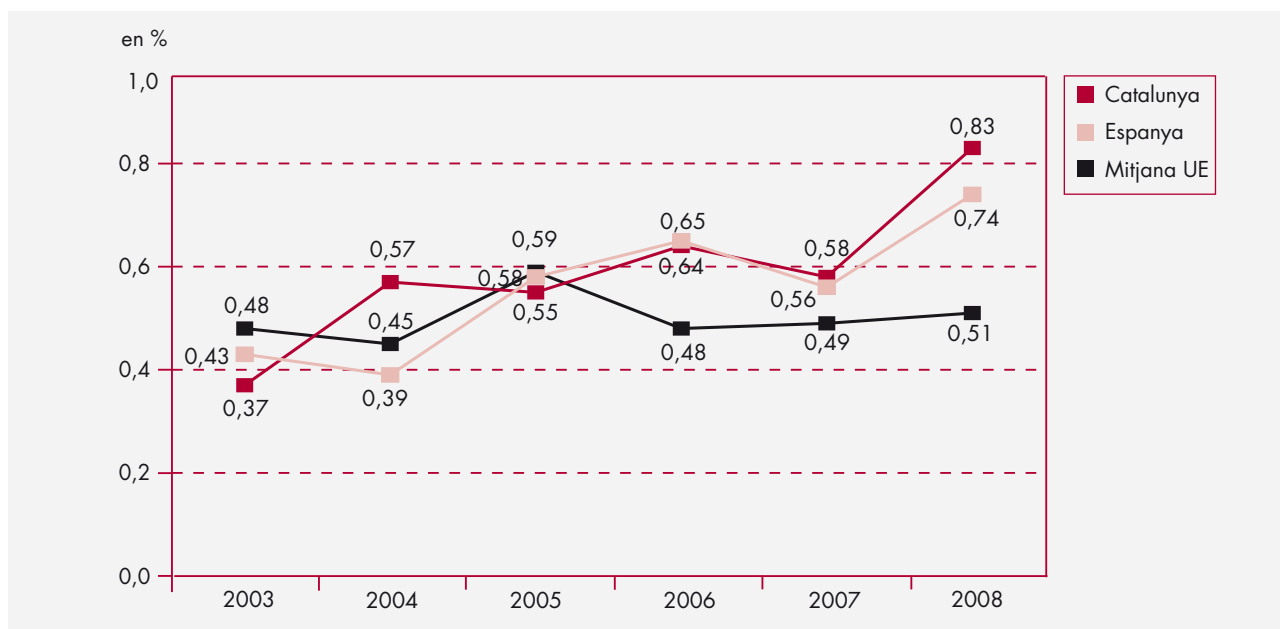


Figura 28 Evolució de l'activitat emprendedora catalana: dona vs. home (en % de la població adulta)



La ràtio dona/home per a la TEA de Catalunya del 2008 s'ha incrementat fins al 0,83 mentre que els darrers anys se situava en el 0,58 (figura 29). Cal fer constar que gran part de la millora d'aquesta ràtio es deu més al retrocés de la TEA masculina (del 10% d'anys anteriors al 7,9% el 2008) que al creixement de la TEA femenina (figura 28).

**Figura 29** Evolució de l'activitat emprenedora catalana: ràtio dona/home**Taula 9** Evolució de l'activitat emprenedora segons gènere (en % de la població adulta)

	2008		2007		2006	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
Emprenedors naixents	3,9%	3,9%	3,8%	4,5%	3,2%	5,0%
Emprenedors nous	2,7%	4,1%	2,5%	6,5%	3,6%	5,6%
Emprenedors en fase inicial	6,6%	7,9%	6,1%	10,6%	6,7%	10,4%
Emprenedors consolidats	7,5%	10,7%	4,6%	8,5%	3,0%	7,9%
Emprenedors que han abandonat	1,4%	0,6%	0,8%	0,8%	0,7%	1,5%
Emprenedors potencials	7,4%	8,9%	6,6%	7,6%	3,3%	5,3%
<i>N mostral</i>	954	1.046	1.009	991	1.017	1.001

Al 95% de confiança, error mostral de  $\pm 3,17\%$  per a dones i de  $\pm 3,03\%$  per a homes

A la taula 9 es pot observar la bona evolució de l'activitat emprenedora femenina a Catalunya. En els darrers anys s'ha registrat una clara tendència creixent del percentatge d'emprenedores consolidades i potencials (de prop del 3% l'any 2006 a gairebé el 7,5% el 2008). El 2008 el percentatge d'emprenedores en fase inicial sobre la població adulta catalana ha recuperat el nivell del 2006 (6,6%).

**Taula 10** Perfil de l'emprenedor català en funció del gènere

		Emprenedors en fase inicial		Emprenedors consolidats		Emprenedors que han abandonat		Emprenedors potencials	
		Dona Home		Dona Home		Dona Home		Dona Home	
Edat	18-24 anys	6%	10%	7%	5%	11%	0%	8%	13%
	25-34 anys	28%	38%	15%	29%	24%	0%	29%	34%
	35-44 anys	28%	30%	28%	22%	15%	31%	22%	20%
	45-54 anys	24%	15%	30%	22%	44%	27%	22%	24%
	55-64 anys	15%	7%	19%	22%	7%	41%	18%	10%
	Mitjana	40,7	37,0	43,6	42,7	41,7	50,6	41,6	38,4
	Desv. típica	11,4	11,0	11,8	12,4	13,0	9,9	12,8	12,2
Educació	Sense estudis	4%	2%	3%	2%	6%	0%	6%	0%
	Primària	26%	26%	33%	41%	19%	69%	29%	25%
	Secundària	22%	26%	19%	21%	26%	31%	19%	26%
	Estudis mitjans	18%	18%	20%	20%	30%	0%	17%	22%
	Estudis superiors	30%	29%	25%	15%	18%	0%	29%	26%
Renda anual de la llar	Fins 20.000 €	16%	8%	17%	16%	50%	45%	34%	16%
	20.001-40.000 €	63%	61%	48%	46%	24%	27%	37%	49%
	Més de 40.000 €	20%	29%	32%	37%	6%	28%	26%	31%
	Ns/Nc	2%	2%	4%	2%	19%	0%	2%	5%
Tipus de zona	Zona urbana	73%	67%	80%	73%	62%	43%	71%	73%
	Zona rural	27%	33%	20%	27%	38%	57%	29%	27%

L'edat mitjana de les emprenedores catalanes en fase inicial (40 anys) i de les potencials (41 anys) ha augmentat considerablement respecte als anys anteriors, quan se situava al voltant dels 36 anys per a les emprenedores en fase inicial i dels 33 per a les potencials. A diferència del que succeïa en anys anteriors, la distribució de dones emprenedores en fase inicial segons el nivell d'estudis és molt similar a la dels homes, gràcies a un important increment del percentatge de dones amb estudis secundaris. Per primer cop, les emprenedores en fase inicial de Catalunya es troben més concentrades en zones urbanes (73%) que no pas els homes (67%).

**Taula 11** Algunes comparacions entre la TEA femenina i la TEA masculina de la població adulta catalana

		Dona	Home	Total
Tipus de comportament emprenedor	Oportunitat	82,7%	82,0%	82,3%
	- Oportunitat pura	58,5%	54,6%	56,3%
	- Oportunitat en part	24,2%	27,4%	26,0%
	Necessitat	13,2%	13,4%	13,3%
	Altres motius o no sap	4,1%	4,6%	4,4%
Motivació en l'aprofitament d'oportunitats per a emprendre	Guanyar independència	37,8%	47,4%	43,0%
	Augmentar ingressos	43,8%	46,2%	45,1%
	Mantenir ingressos actuals	18,3%	6,4%	11,9%

Els homes i les dones de Catalunya tenen el mateix comportament emprenedor. El voltant d'un 82% inicien una activitat empresarial per motius d'oportunitat (taula 11). La principal motivació per aprofitar aquesta oportunitat ha estat augmentar els ingressos tant per als homes (46,2%) com per a les dones (43,8%). En canvi, mantenir els ingressos actuals és una motivació més present entre les dones (18,3%) que entre els homes (6,4%).

Les taules 12 i 13 mostren l'evolució dels factors psicosocials dels emprenedors catalans en funció del gènere i del tipus d'emprenedor. En el capítol 7 d'aquest mateix informe es fa una anàlisi més detallada d'aquests factors per al conjunt de l'activitat emprenedora de Catalunya.

Tot i que no s'observen diferències significatives en el comportament emprenedor dels empresaris catalans en funció del gènere (taula 12), entre els emprenedors en fase inicial, el 98,5% de les dones consideren que tenen habilitats per a la creació d'empreses davant del 86,9% dels homes (taula 13).

**Taula 12** Evolució dels factors psicosocials en funció del gènere

		2008		2007	
		Dona	Home	Dona	Home
Percep oportunitats empresarials	Sí	32,8%	36,7%	33,5%	40,3%
	No	67,2%	63,3%	66,5%	59,7%
Veü bones oportunitats per crear una empresa en els propers 6 mesos	Sí	30,8%	34,8%	32,3%	39,3%
	No	69,2%	65,2%	67,7%	60,7%
Té habilitats per a la creació d'empreses	Sí	53,2%	51,1%	47,7%	58,6%
	No	46,8%	48,9%	52,3%	41,4%
La por al fracàs el frena a crear una empresa	Sí	50,3%	48,3%	48,9%	44,6%
	No	49,7%	51,7%	51,1%	55,4%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	64,7%	62,6%	63,6%	60,5%
	No	35,3%	37,4%	36,4%	39,5%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	70,4%	71,1%	66,2%	66,9%
	No	29,6%	28,9%	33,8%	33,1%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	56,9%	56,9%	55,4%	60,9%
	No	43,1%	43,1%	44,6%	39,1%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	45,0%	45,8%	42,5%	43,9%
	No	55,0%	54,2%	57,5%	56,1%
Ha conegut personalment a un emprenedor en els 2 darrers anys	Sí	39,3%	40,5%	33,3%	42,1%
	No	60,7%	59,5%	66,7%	57,9%

**Taula 13 Factors psicosocials en funció del gènere i de l'emprenedor**

		Emprenedor/a en fase inicial		No empenedor/a en fase inicial	
		Dona	Home	Dona	Home
Percep oportunitats empresarials	Sí	52,4%	48,4%	31,1%	35,5%
	No	47,6%	51,6%	68,9%	64,5%
Veu bones oportunitats per crear una empresa en els propers 6 mesos	Sí	50,5%	47,5%	29,9%	34,1%
	No	49,5%	52,5%	70,1%	65,9%
Té habilitats per a la creació d'empreses	Sí	98,5%	86,9%	49,9%	48,0%
	No	1,5%	13,1%	50,1%	52,0%
La por al fracàs el frena a crear una empresa	Sí	30,2%	26,6%	51,8%	50,2%
	No	69,8%	73,4%	48,2%	49,8%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	52,4%	63,6%	65,6%	62,6%
	No	47,6%	36,4%	34,4%	37,4%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	69,3%	68,4%	70,5%	71,3%
	No	30,7%	31,6%	29,5%	28,7%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	60,1%	65,7%	56,6%	56,1%
	No	39,9%	34,3%	43,4%	43,9%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	56,9%	55,2%	44,1%	45,0%
	No	43,1%	44,8%	55,9%	55,0%
Ha conegut personalment a un empenedor en els 2 darrers anys	Sí	61,7%	55,2%	37,7%	39,2%
	No	38,3%	44,8%	62,3%	60,8%

### 4.3. L'activitat empenedora i la immigració a Catalunya

Abans d'analitzar els resultats de l'activitat empenedora entre la població immigrant cal recordar que la informació del projecte GEM s'obté a través d'enquestes telefòniques, realitzades a persones amb domicili estable, telèfon fix o mòbil, i que parlin català o castellà. Per tant, com que en molts casos la població immigrant no compleix aquestes condicions, és possible que existeixi un biaix en els resultats obtinguts.

L'any 2008, de la població adulta catalana enquestada, el 7% és immigrant. D'aquests, el 83% són immigrants per necessitat, és a dir, procedeixen de països en vies de desenvolupament o amb situacions econòmiques, socials i/o polítiques que afavoreixen la immigració, mentre que el 17% restant han immigrat per algun altre motiu.

La taxa d'activitat empresarial en fase inicial dels immigrants de Catalunya (9,6%) és superior a la de la població catalana. Aquesta propensió a l'empenedoria més gran per part dels immigrants sens dubte està directament relacionada amb el predomini de la necessitat com a principal motiu d'immigració.

Tal com es pot observar a la taula 14, la mostra d'immigrants empenedors pel conjunt de Catalunya és massa reduïda, de manera que no és prou significativa. Per aquest motiu no és possible fer un estudi detallat sobre l'empenedoria dels immigrants a Catalunya.



**Taula 14** Activitat emprenedora en fase inicial dels immigrants a Catalunya

		General	Comunitari	Total immigrants	Nascuts a Espanya
Iniciatives naixents	% PA	4,2%	5,2%	4,4%	3,8%
Iniciatives noves	% PA	6,1%	2,5%	5,2%	3,3%
Emprenedors en fase inicial	% PA	10,3%	7,8%	9,6%	7,1%
	<i>Nombre</i>	23.560	5.866	29.426	308.204
	<i>N mostral</i>	9	3	12	129

Com que probablement no hi haurà gaires diferències entre el comportament emprenedor dels immigrants de Catalunya i el de la resta de l'Estat espanyol, s'exposen a continuació les principals conclusions que s'extreuen de l'informe GEM Espanya 2008, la mostra d'immigrants del qual agrupa totes les comunitats autònomes:

- Els estrangers tenen, proporcionalment, més propensió a emprendre, sobretot els de règim general. Això passa per dos motius: d'una banda, una mentalitat més desenvolupada en relació amb crear iniciatives, i de l'altra, una major necessitat de fer-ho per subsistència entre els que són de règim general. Tot i així, l'any 2008, les proporcions d'emprenedors potencials descendeixen notablement entre els col·lectius estrangers.
- Els estrangers comunitaris i els espanyols tenen una taxa d'abandonament o de tancament d'iniciatives inferior als de règim general, perquè, en general, poden tenir més recursos monetaris i més suport institucional. Amb tot, el 2008 les taxes d'abandonament s'han incrementat entre espanyols i estrangers comunitaris.
- Els estrangers de règim general coneixen altres emprenedors en major proporció que els espanyols i els estrangers comunitaris, tot i que aquests percentatges han disminuït.
- La por al fracàs dels estrangers ha augmentat i s'equipara amb la dels espanyols.
- Els estrangers de règim general estan proporcionalment més convençuts que emprendre és una bona sortida professional. El 2008 s'equipara l'opinió que els espanyols i els estrangers comunitaris tenen sobre aquest tema.
- Els estrangers afirmen, en major mesura que els espanyols, que tenen els coneixements i les habilitats bàsiques per emprendre un petit negoci, sobretot els comunitaris.
- Els estrangers de règim general són els que tenen una major percepció d'oportunitats. Entre els comunitaris s'ha produït un fort descens d'aquest indicador, que també s'observa, en menor mesura, entre els espanyols i els estrangers de règim general.
- Els estrangers comunitaris i els espanyols són més competitius que els estrangers de règim general, ja que mostren un menor percentatge de preferència per un nivell de vida igualitari de la població.
- Els estrangers de règim general estan més convençuts que els comunitaris i que els espanyols que l'èxit com a emprenedors pot ajudar-los a aconseguir un bon estatus social, tot i que la proporció de persones amb aquesta opinió s'ha reduït respecte de l'any anterior.



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

# 5

## 5. CARACTERÍSTIQUES DE LES ACTIVITATS RESULTANTS DEL PROCÉS EMPRENEDOR A CATALUNYA

- 5.1. Sector general d'activitat en què operen les iniciatives empenedores
- 5.2. Nombre de propietaris de les iniciatives empenedores catalanes
- 5.3. Dimensió de les activitats derivades del procés empenedor mesurada a través del nombre d'empleats
- 5.4. Potencial de creixement en ocupació de les empreses integrades en el procés empenedor
- 5.5. Activitat empenedora de les empreses integrades en el procés empenedor
- 5.6. La innovació a les empreses naixents, noves i consolidades
- 5.7. L'ús de les noves tecnologies
- 5.8. Expansió en el mercat i nivell de competència
- 5.9. Internacionalització

*Teletreball, TIC i entorns de col·laboració de treball*

Pablo Rodríguez Canfranc (Fundación Telefónica), José Ramón Granger (ISDEFE), Carlos Guallarte (UAB)

*La iniciativa empenedora a l'empresa*

Eugènia Bieto (ESADE)

*«Capital intel·ligent» per a empreses en fases inicials de desenvolupament.*

*Error del mercat i funció dels business angels*

Juan Roure (IESE Business School i AEBAN), Juan Luis Segurado (IESE Business School)



## 5. CARACTERÍSTIQUES DE LES ACTIVITATS RESULTANTS DEL PROCÉS EMPRENEDOR A CATALUNYA

### 5.1. Sector general d'activitat en què operen les iniciatives emprenedores

Les dades recollides al GEM permeten saber quin és el sector d'activitat on l'emprenedoria té més presència, tot distingint entre els emprenedors en fase inicial i els consolidats. L'any 2008 la distribució per sectors d'activitat dels emprenedors en fase inicial mostra canvis rellevants respecte als anys anteriors. En primer lloc s'observa que la preferència pel sector orientat al consum s'intensifica, ja que el 41,7% de les empreses s'inicien en aquest sector (un percentatge que en anys anteriors se situava prop del 35%). En segon lloc cal destacar la millora dels serveis a les empreses, que passen de representar una quarta part a gairebé un terç del total (32,2%). El major pes d'aquest dos sectors ha suposat un retrocés del sector transformador. Els anys anteriors més del 30% dels emprenedors en fase inicial optaven per activitats industrials, però el 2008 el pes d'aquest sector cau per sota del 20%. Finalment, el sector que registra una activitat més baixa és l'extractiu o primari (7,2%).

Entre els emprenedors consolidats s'observa un increment del pes del sector orientat al consum (que passa d'un 29,3% l'any 2007 a un 41% el 2008) i del sector transformador (del 30,6 al 38,7%), mentre que el percentatge d'emprenedors consolidats dedicats als serveis a les empreses es redueix del 19,1% del 2007 a l'11,1% el 2008.

Cal tenir present que les dificultats econòmiques del moment actual expliquen gran part d'aquest canvi d'estructura sectorial. Les dificultats per obtenir finançament fan que hi hagi més iniciatives en el sector serveis (ja sigui de serveis a les empreses o al comerç), on generalment es requereix una inversió inicial inferior a la necessària per posar en funcionament una activitat transformadora. Al mateix temps, l'estancament econòmic i la caiguda de la demanda fa que les empreses es vegin obligades a reduir despeses, i la partida més fàcil de reduir és la destinada a serveis externs (publicitat, edició, càterin, etc.), fet que explica la pèrdua de pes dels serveis a les empreses dins el conjunt de les empreses consolidades.

**Taula 15** Classificació dels emprenedors catalans per grans sectors d'activitat

		2008	2007	2006
Emprenedors en fase inicial	Extractiu	7,2%	3,9%	5,5%
	Transformador	18,9%	30,8%	33,7%
	Serveis a empreses	32,2%	24,6%	24,7%
	Orientat al consum	41,7%	34,5%	34,8%
	Sense classificar	0,0%	6,2%	1,4%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
		337.630	395.969	382.665
Emprenedors consolidats	Extractiu	7,9%	13,3%	9,9%
	Transformador	38,7%	30,6%	46,1%
	Serveis a empreses	11,1%	19,1%	16,8%
	Orientat al consum	41,3%	29,3%	25,9%
	Sense classificar	1,0%	7,7%	1,3%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%
		424.245	310.705	244.578

### 5.2. Nombre de propietaris de les iniciatives emprenedores catalanes

El nombre de propietaris de les iniciatives empresarials ofereix una aproximació a la seva dimensió. A partir de les dades de la taula 16 s'observa que com més petit és el temps de la iniciativa, més gran és la mitjana del nombre de propietaris. Així el 2008 les empreses naixents (de 0 a 3 mesos) presenten el major nombre mitjà de propietaris (2,33) i el que més ha augmentat respecte de l'any anterior. En canvi, els emprenedors consolidats tenen la mitjana més baixa (1,64) i són els que menys han crescut.

L'increment del nombre mitjà de propietaris es podria explicar per una necessitat més gran de capital o bé perquè es requereixen més socis per reunir la mateixa quantitat de capital necessària per constituir la societat.

**Taula 16** Nombre de propietaris de les iniciatives naixents, noves i consolidades

		Mitjana	Desviació típica	Mínim	Percentil 25	Mitjana	Percentil 75	Màxim
2008	Emprenedors naixents	2,33	1,94	1	1	2	3	10
	Emprenedors nous	1,91	1,31	1	1	2	3	10
	Emprenedors en fase inicial	2,14	1,69	1	1	2	3	10
	Emprenedors consolidats	1,64	0,98	1	1	1	2	6
2007	Emprenedors naixents	2,10	1,51	1	1	2	3	10
	Emprenedors nous	1,92	1,38	1	1	2	2	10
	Emprenedors en fase inicial	2,01	1,46	1	1	2	3	10
	Emprenedors consolidats	1,62	1,03	1	1	1	2	6
2006	Emprenedors naixents	1,97	1,14	1	1	2	2	6
	Emprenedors nous	1,73	0,95	1	1	1	2	5
	Emprenedors en fase inicial	1,87	1,17	1	1	2	2	10
	Emprenedors consolidats	1,44	0,93	1	1	1	2	6

### 5.3. Dimensió de les activitats derivades del procés empenedor mesurada a través del nombre d'empleats

La taula 17 mostra la distribució dels empenedors segons el nombre d'empleats que tenen actualment. Per interpretar aquests resultats, el primer que cal tenir present és que no coneixem el nombre d'empleats de més de la meitat dels empenedors en fase inicial; en canvi, el percentatge de no resposta dels empenedors consolidats es redueix fins al 5,2%. Així doncs, no es poden fer comparacions entre totes dues tipologies d'empenedors. Però, alhora, cal tenir en compte que l'elevat percentatge de no resposta dels empenedors en fase inicial es manté al llarg del temps, un fet que reflecteix certa consistència dels resultats i que permet fer comparacions temporals.

Tal com s'ha observat en anys anteriors, la majoria d'empenedors, ja siguin en fase inicial o bé consolidats, no tenen treballadors o en tenen entre un i cinc. L'any 2008, per primera vegada, el percentatge d'empenedors en fase inicial que tenen entre 1 i 5 empleats (23,6%) supera el d'empenedors sense treballadors (14,6%). Pels empenedors consolidats, els resultats són similars al de l'any anterior, ja que el 48,3% de les iniciatives només donen feina al mateix empenedor. Aquest és un percentatge semblant al de l'Estat espanyol (48,1%).

**Taula 17** Dimensió de les activitats empenedores catalanes segons el nombre d'empleats actual

	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Sense empleats	14,6%	48,3%
1 - 5 empleats	23,6%	31,1%
6 - 19 empleats	6,4%	13,3%
20 o més empleats	0,6%	2,1%
Ns/Nc	54,8%	5,2%
Total	100,0%	100,0%

#### 5.4. Potencial de creixement en ocupació de les empreses integrades en el procés emprendedor

No n'hi ha prou amb conèixer la dimensió de les empreses sinó que també cal saber quines són les seves expectatives de creixement d'ocupació. La predisposició favorable de l'emprenedor cap al desenvolupament de l'empresa i el context econòmic determinaran la situació de la plantilla en el futur.

Per estimar el creixement potencial en termes d'ocupació es pregunta als empresaris quants llocs de treball esperen tenir al cap de cinc anys a comptar des del moment de l'entrevista. La taula 18 mostra els resultats obtinguts. Si es comparen aquests resultats amb els de la taula 17 es pot observar que, al cap de cinc anys, en el cas dels emprenedors en fase inicial creixerà sobretot el percentatge d'empreses que tindran d'1 a 5 treballadors (48,4%) i el de les que tindran de 6 a 19 empleats (19,1%). Per a les iniciatives consolidades, en canvi, s'espera que la dimensió de les plantilles no es desviarà gaire de la situació actual.

**Taula 18** Dimensió de les activitats emprenedores catalanes segons el nombre esperat d'empleats al cap de cinc anys

	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Sense empleats	23,0%	35,7%
1 - 5 empleats	48,4%	34,1%
6 - 19 empleats	19,1%	14,6%
20 o més empleats	3,7%	3,0%
Ns/Nc	5,8%	12,7%
Total	100,0%	100,0%

Pel que fa al creixement de l'ocupació generat pel procés emprendedor a Catalunya, tal com mostra la taula 19, s'estima una creació mitjana de 4,44 nous llocs de treball per cada empresa naixent. No obstant això, cal tenir en compte que la desviació típica dels diferents grups d'emprenedors és elevada (però menys que el 2007) fet que podria alterar el resultat d'aquesta taula. La mitjana en la generació d'ocupació dels emprenedors nous es redueix a més de la meitat (1,88). Per la seva banda, els emprenedors consolidats es mostren estables pel que fa al seu nivell d'ocupació, ja que en cinc anys cada empresa consolidada crearà menys d'un lloc de treball.

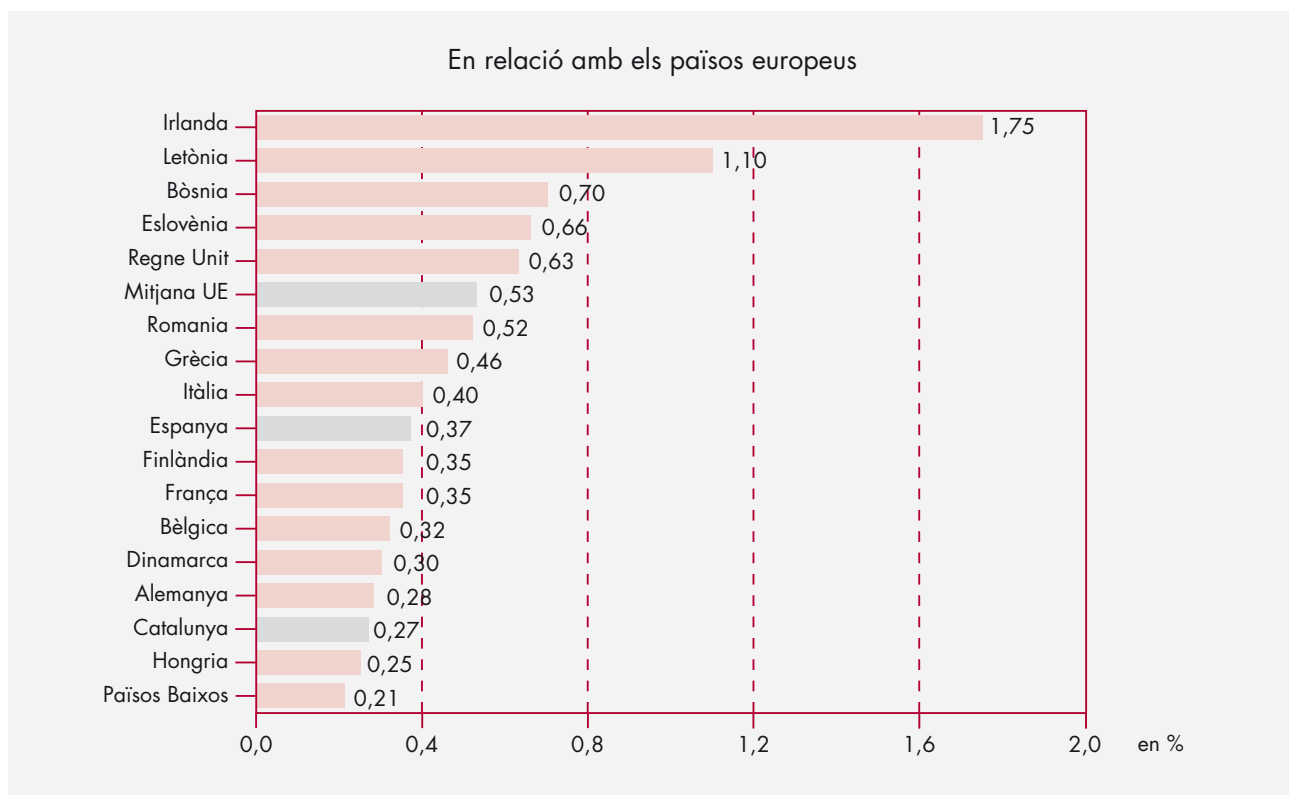
En general, els emprenedors en fase inicial arrenquen amb l'expectativa de créixer i fer-se un lloc al mercat, per això esperen tenir increments d'ocupació més intensos. En canvi, els emprenedors consolidats tenen un creixement de l'ocupació més moderat, perquè ja tenen una dimensió més proporcional a la necessària per operar al mercat.

**Taula 19** Estimació de la variació total en ocupació generada pel procés emprendedor a Catalunya

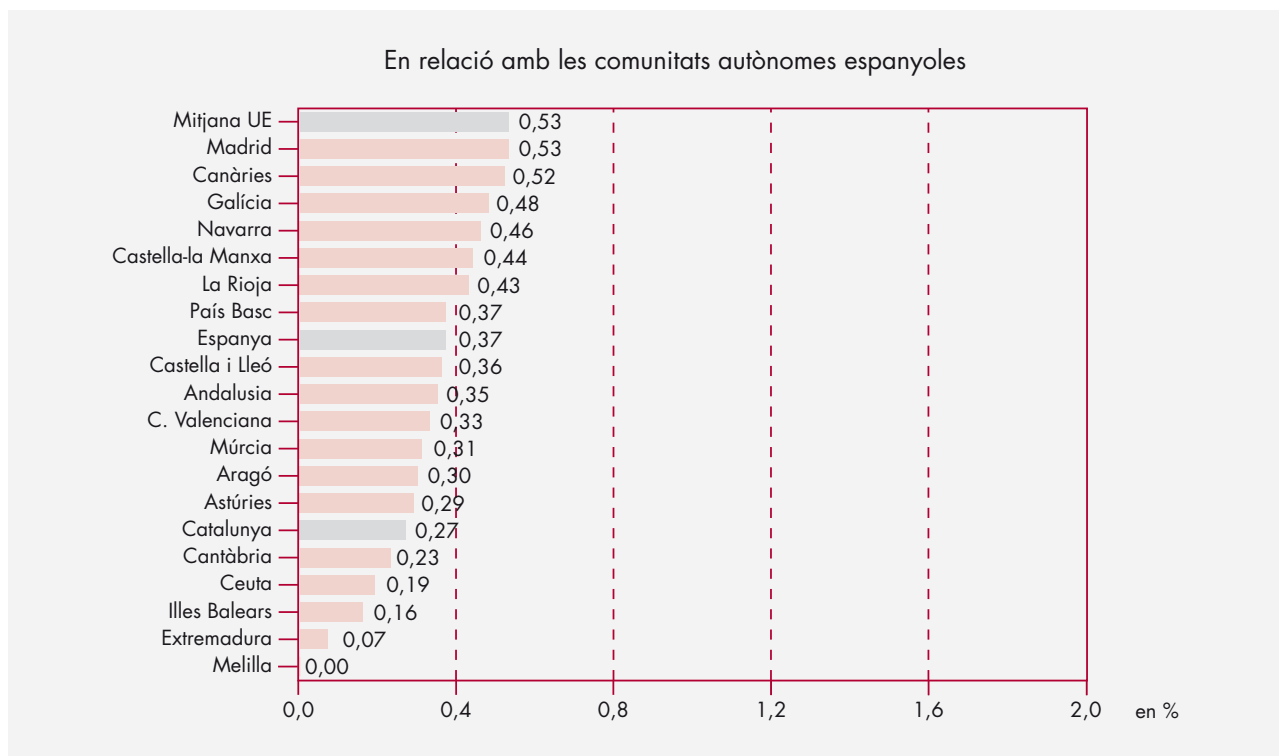
	Empreses	Mínim	Màxim	Ocupacions	Mitjana	Desv. Tip.
Emprenedors naixents	180.555	0	25	801.932	4,44	5,30
Emprenedors nous	157.075	-3	28	295.030	1,88	3,87
Emprenedors consolidats	424.245	-6	14	355.488	0,84	2,32

No totes les empreses en fase inicial compten amb el mateix patró de creixement. Aquelles empreses amb un potencial de creixement en ocupació més elevat, és a dir, les que esperen crear més de 19 llocs de treball en cinc anys, s'anomenen empreses gasela. A la figura 30 es pot observar el percentatge d'empreses gasela sobre la població de 16 a 64 anys de les comunitats autònomes espanyoles i diversos països europeus. Els resultats a escala internacional de l'any 2008 mostren que Catalunya ha de millorar la seva taxa d'empreses gasela, ja que se situa per sota la del conjunt de la Unió Europea i d'Espanya. Aquest resultat es repeteix per a l'anàlisi autonòmica, on Catalunya se situa també a la banda baixa de la classificació.

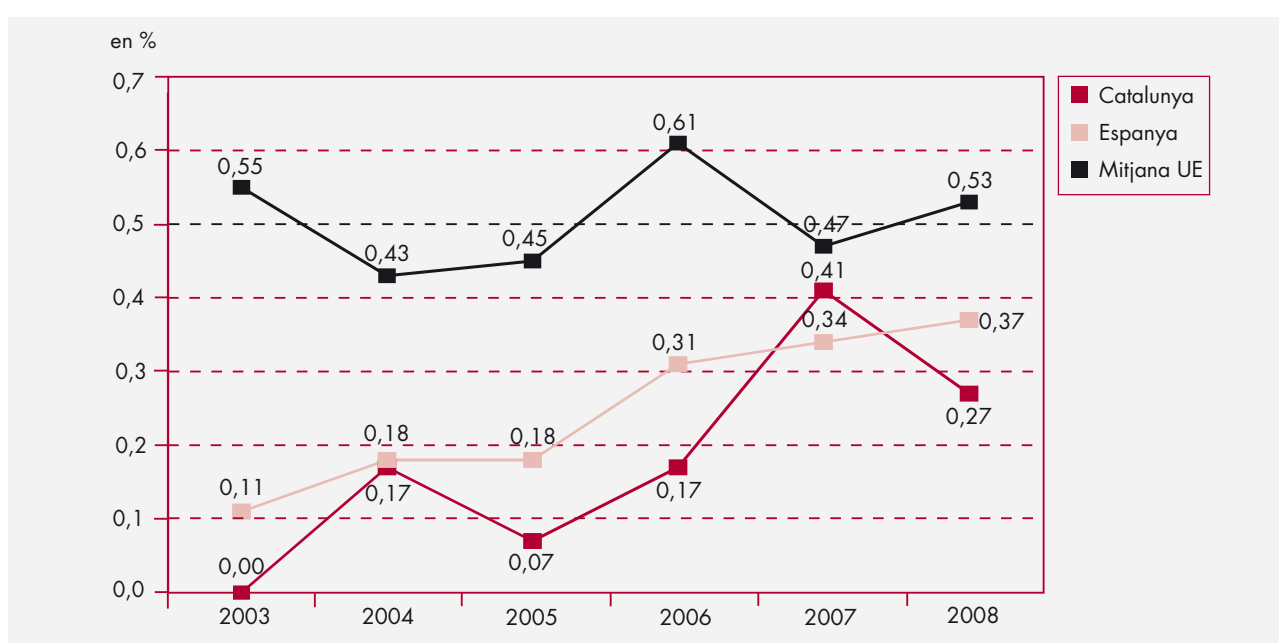
**Figura 30** Empreses catalanes en fase inicial amb un alt potencial de creixement en ocupació (en % de la població adulta)





**Figura 30** (Continuació)

Tot i el descens d'aquest any 2008, l'evolució dels emprenedors catalans amb un potencial de creixement alt presenta una tendència ascendent. En canvi, el pes de les empreses gasela sobre la població adulta de l'Estat espanyol i de la UE ha augmentat respecte de l'any anterior.

**Figura 31** Evolució dels emprenedors catalans amb un alt potencial de creixement en ocupació (en % de la població adulta)

### 5.5. Activitat emprendedora de les empreses integrades en el procés emprendedor

L'activitat emprendedora d'empreses, o *intrapreneurial activity*, es defineix com la creació d'iniciatives d'expansió o ramificació per part de les empreses ja existents, és a dir, les que han estat classificades com a noves o consolidades. En termes generals poden haver-hi tres tipus d'iniciatives:

- Empreses noves que en generen de naixents.
- Empreses consolidades que en generen de naixents.
- Empreses consolidades que en tenen de noves

D'aquestes, les primeres són les més nombroses: el 2008 equivalen al 2,2% de la població adulta catalana. Les altres dues opcions (empreses consolidades que en generen de naixents i empreses consolidades que en tenen de noves) són menys habituals i la seva taxa d'activitat emprendedora se situa per sota, amb el 0,8 i el 0,5%, respectivament.

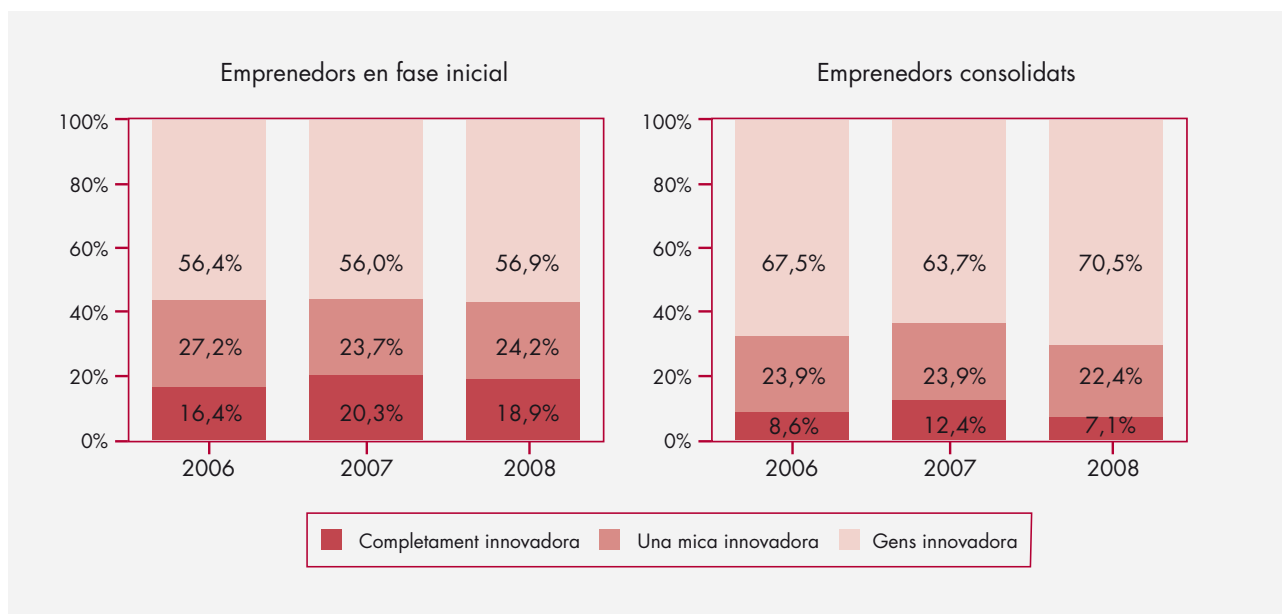
### 5.6. La innovació a les empreses naixents, noves i consolidades

Augmentar la innovació és un dels reptes pendents del teixit productiu català per fer front als reptes d'una economia cada cop més globalitzada i competitiva. Però el concepte d'innovació no només fa referència a transformar les idees en nous productes i serveis sinó que també pot implicar millores en la gestió, la tecnologia, la distribució, la comercialització o la implantació de nous processos. Per tal d'avaluar el grau d'innovació dels emprendadors, des del projecte GEM es pregunta als empresaris si el producte/servei principal que ofereixen és nou per a tots els seus clients (empresa completament innovadora), només per a alguns (una mica innovadora) o per cap (gens innovadora) (Taula 20).

El 2008 entre el 55% i el 60% dels emprendadors en fase inicial (ja siguin naixents, nous, o ambdós conjuntament) reconeixen que no són innovadors, mentre que entre els emprendadors consolidats aquest percentatge augmenta fins al 70%. De fet, el pes de les empreses totalment innovadores s'ha reduït a totes les categories en els darrers anys, excepte entre els emprendadors nous, on aquest percentatge ha crescut fins al 28%, i supera el pes d'empreses noves una mica innovadores (16%).

**Taula 20** Empreses innovadores a Catalunya

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial (naixents + nous)	Emprenedors consolidats
Completament innovadora	10,7%	28,3%	18,9%	7,1%
Una mica innovadora	30,8%	16,5%	24,2%	22,4%
Gens innovadora	58,4%	55,2%	56,9%	70,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Figura 32** Evolució del grau d'innovació a les empreses catalanes

### 5.7. L'ús de les noves tecnologies

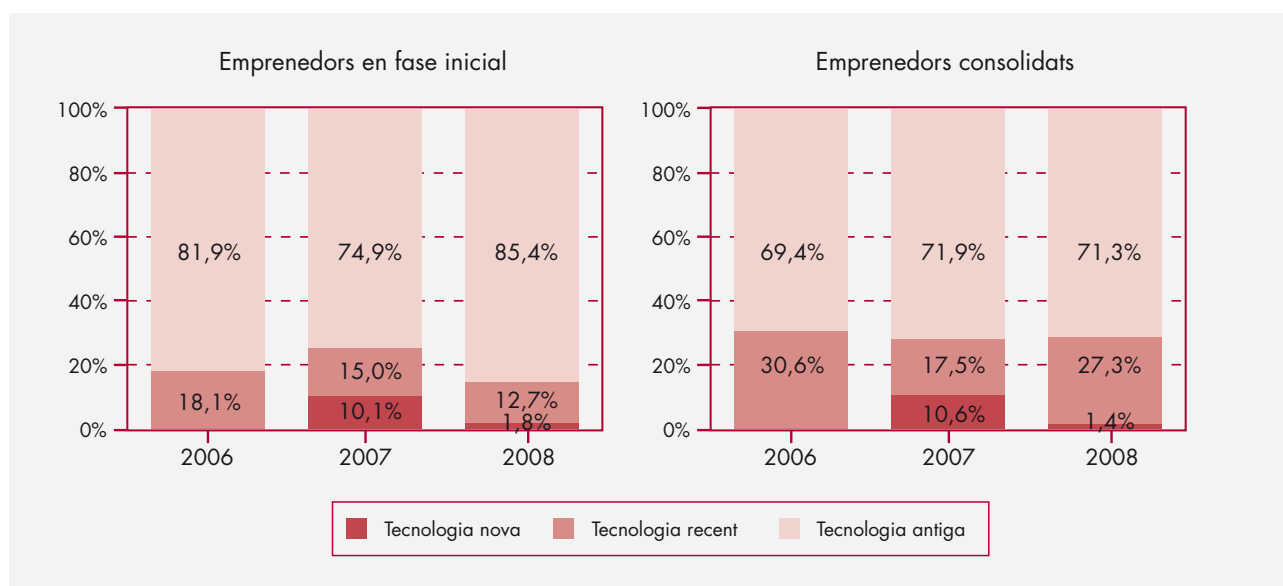
La innovació és un factor important per a les empreses, però si, a més a més, es volen desenvolupar els processos productius i de serveis, s'ha d'acompanyar amb l'ús de noves tecnologies. Per això es va preguntar als emprenedors si la tecnologia necessària per fer la seva producció estava disponible un any abans de l'entrevista (nova tecnologia), entre un i cinc anys abans (tecnologia recent) o bé des de fa més de cinc anys (tecnologia antiga).

Els resultats de la taula 21 per l'any 2008 mostren un escassa utilització de les noves tecnologies, i un predomini de les tecnologies antigues en totes les categories d'emprenedors. També cal posar de relleu que les empreses naixents, tot i tenir el percentatge més alt de tecnologia nova, també són les que més utilitzen tecnologies antigues (87,3%). En general, el 85,4% de les empreses en fase inicial fan ús de tecnologies antigues, un percentatge clarament superior al 71,3% dels emprenedors consolidats.

**Taula 21** Ús de noves tecnologies a l'empresa catalana

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial (naixents + nous)	Emprenedors consolidats
Tecnologia nova (menys de 1 any)	2,2%	1,5%	1,8%	1,4%
Tecnologia recent (1-5 anys)	10,5%	15,3%	12,7%	27,3%
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	87,3%	83,3%	85,4%	71,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Entre el 2005 i el 2007 el pes de la tecnologia antiga pels emprenedors en fase inicial es va reduir del 90 al 75%, però el 2008 s'ha tornat a incrementar fins al 85%. Aquest retrocés en la utilització de tecnologia nova i recent probablement està relacionat amb les dificultats més grans per aconseguir finançament. En el cas dels emprenedors consolidats, el percentatge d'empreses que utilitzen tecnologia antiga s'ha estabilitzat des del 2006 al voltant del 70%.

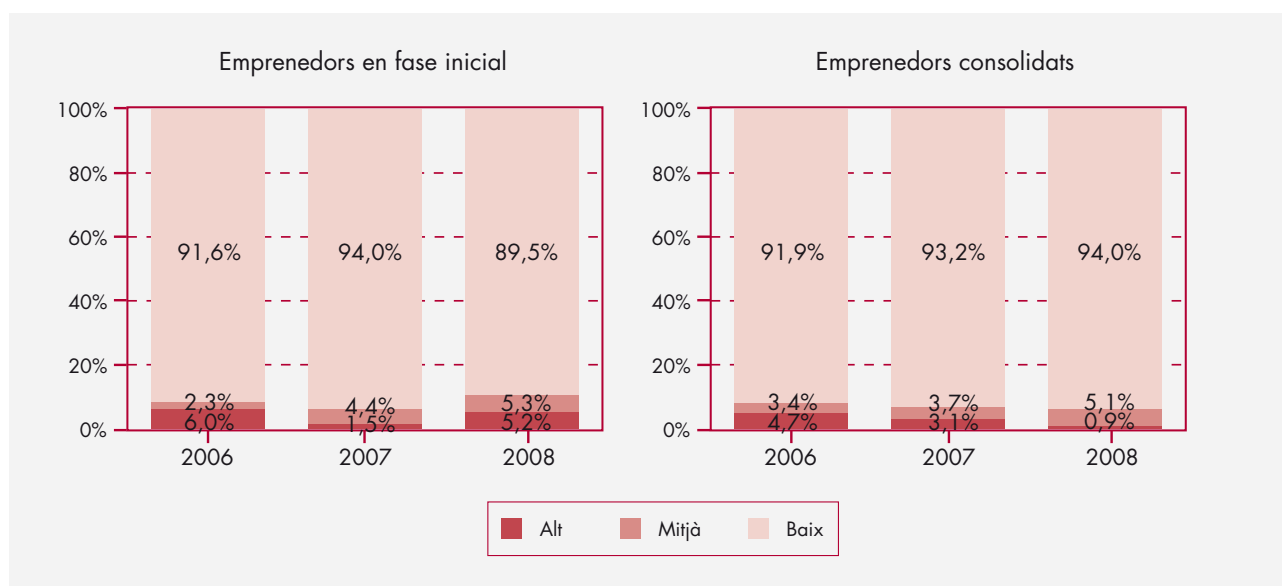
**Figura 33** Evolució de l'ús de noves tecnologies a les empreses catalanes

La innovació i l'ús de la tecnologia estan molt relacionats amb el nivell tecnològic del sector en què actua l'empresa. Fins ara s'ha observat que a Catalunya la majoria de les empreses no són innovadores i que predomina l'ús de tecnologies madures. Per tant, no sorprèn que un 89,5% dels emprenedors en fase inicial i un 94% dels consolidats duguin a terme la seva activitat en sectors amb un nivell tecnològic baix (taula 22).

**Taula 22** Nivell tecnològic del sector on actua l'empresa catalana

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Baix	91,2%	87,5%	89,5%	94,0%
Mitjà	3,9%	7,0%	5,3%	5,1%
Alt	4,9%	5,5%	5,2%	0,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Des de l'any 2006 fins ara s'observa una tendència dels emprenedors consolidats a concentrar-se més en sectors de nivell tecnològic baix i mitjà, en detriment d'aquells sectors amb un nivell tecnològic més elevat. Així mateix, cada cop més emprenedors en fase inicial actuen en sectors amb un nivell tecnològic mitjà.

**Figura 34** Evolució del sector tecnològic en el qual actuen les empreses catalanes

### 5.8. Expansió en el mercat i nivell de competència

Un altre aspecte important que caracteritza l'activitat emprenedora és el potencial d'expansió en el propi mercat. Aquest es pot esbrinar a partir de les respostes sobre el grau de coneixement dels productes i serveis en el mercat habitual de cada empresa. Si el producte o el servei que s'ofereix al mercat és nou, aleshores l'empresa està creant un nínxol de mercat i, per tant, s'hi està expandint.

El 2008 el percentatge d'emprenedors consolidats sense expansió de mercat creix fins al 75,5% (el 2007 era del 69%). En el cas dels emprenedors en fase inicial, aquest percentatge es manté en el 59% perquè l'increment d'emprenedors nous sense expansió de mercat es veu compensat per la reducció dels naixents.

Enguany a totes les categories d'emprenedors s'observa un augment de les iniciatives amb alguna expansió de mercat sense noves tecnologies, en detriment de les iniciatives que s'expandeixen en el mercat amb noves tecnologies.

Finalment, cal fer constar que en l'edició anterior va aparèixer una nova categoria d'emprenedors que esperaven una gran expansió de mercat, dins la qual aquest any no s'ha trobat cap empresa, molt probablement a causa de les tensions econòmiques generades a escala mundial.

**Taula 23** Grau d'expansió del mercat a les empreses catalanes

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Sense expansió de mercat	60,7%	57,1%	59,0%	75,5%
Alguna expansió de mercat sense noves tecnologies	37,2%	41,5%	39,2%	23,1%
Alguna expansió de mercat amb noves tecnologies	2,2%	1,5%	1,8%	1,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

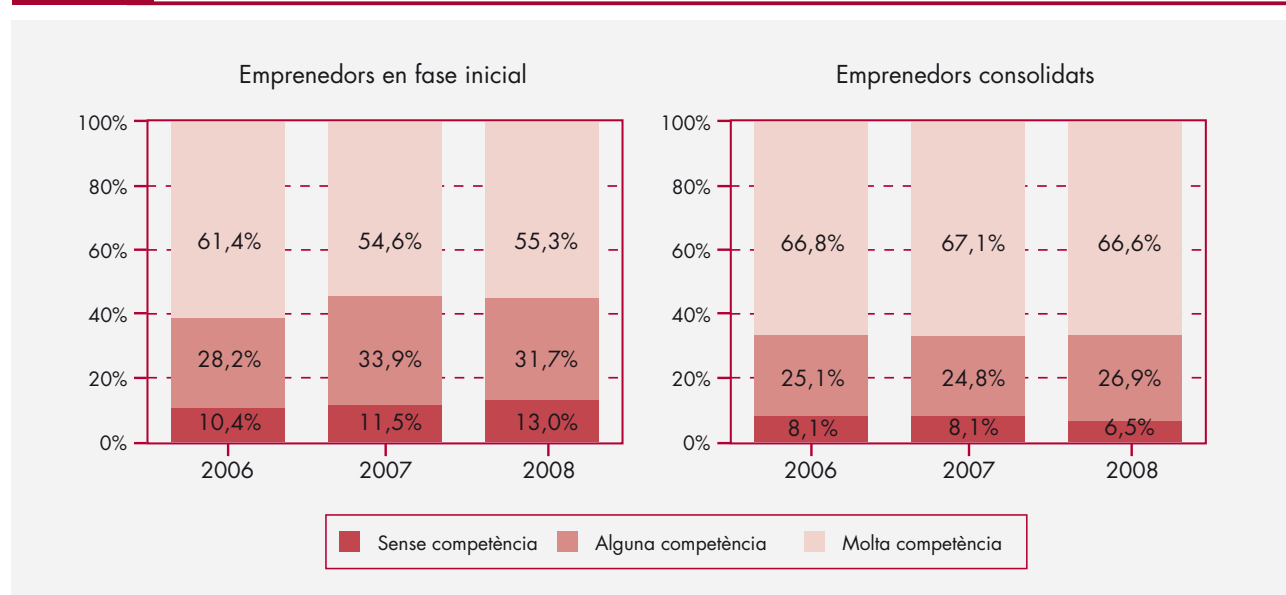
Un altre aspecte que s'estudia al projecte GEM és el nivell de competència esperat per les empreses. Si la competència és molt gran, indica que les empreses operen en mercats madurs. A la taula 24 es pot observar que entre els emprenedors nous és on un major percentatge d'empreses actuen sense competència (16,2%), però també on hi ha un menor pes d'empreses amb alguna competència (25,5%). En canvi, els emprenedors consolidats són els que afronten més competència (66,6%), un percentatge molt similar al de l'any anterior.

**Taula 24** Nivell de competència esperat per les empreses catalanes

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Molta competència	52,7%	58,3%	55,3%	66,6%
Alguna competència	37,1%	25,5%	31,7%	26,9%
Sense competència	10,2%	16,2%	13,0%	6,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Finalment, cal remarcar la bona evolució dels emprenedors en fase inicial, ja que entre els anys 2006 i 2008 s'observa la tendència a augmentar el percentatge d'aquestes iniciatives que actuen sense competència, mentre es redueix el pes de les que esperen tenir-ne molta.

**Figura 35** Evolució del nivell de competència esperat per les empreses catalanes



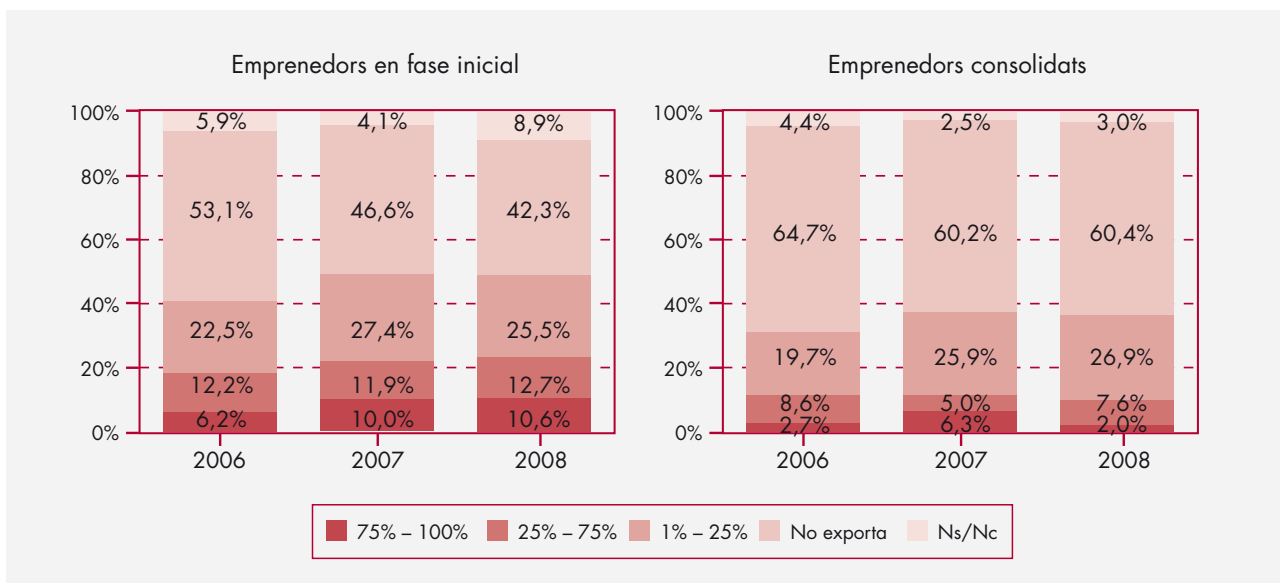
## 5.9. Internacionalització

L'última característica del procés emprenedor que s'analitza és el grau d'internacionalització o activitat exportadora. A la taula 25 es pot comprovar com el 2008 gairebé la meitat dels emprenedors en fase inicial tenen algun tipus d'activitat exportadora, especialment entre els emprenedors nous, mentre que només el 36% dels emprenedors consolidats venen a l'estranger.

**Taula 25** Activitat exportadora de les empreses catalanes

	Emprenedors naixents	Emprenedors nous	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
75% – 100%	14,1%	6,5%	10,6%	2,0%
25% – 75%	10,5%	15,2%	12,7%	7,6%
1% – 25%	22,8%	28,7%	25,5%	26,9%
Total Exporta	47,4%	50,4%	48,8%	36,5%
No exporta	44,6%	39,6%	42,3%	60,4%
Ns/Nc	8,0%	10,0%	8,9%	3,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

L'evolució temporal mostra que l'activitat exportadora de les empreses catalanes va fer un salt qualitatiu l'any 2007, tant pel que fa als emprenedors en fase inicial com als consolidats. Però l'estancament econòmic de repercussió mundial de l'any 2008 ha frenat aquesta bona evolució.

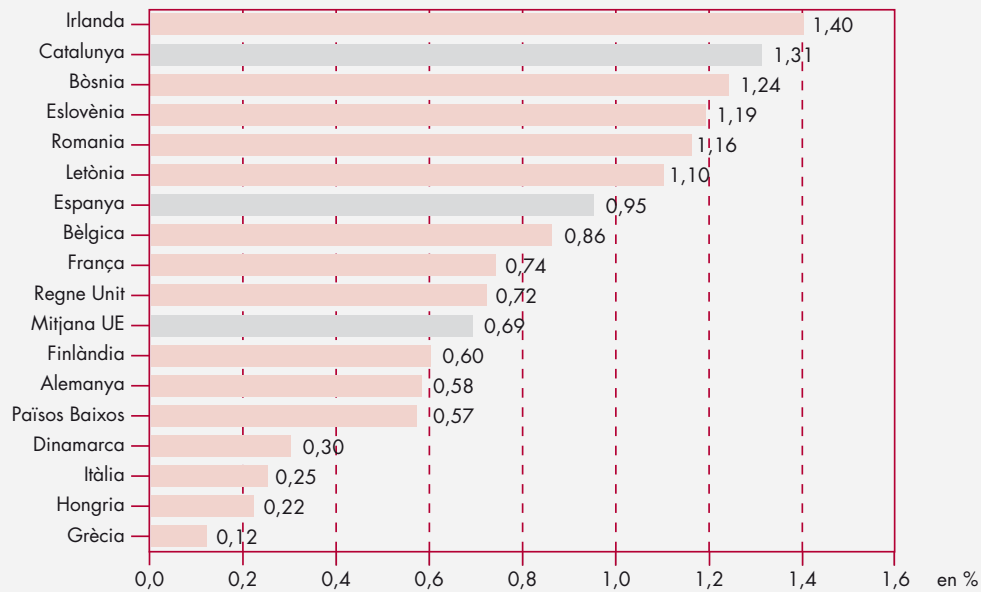
**Figura 36** Evolució del nivell de competència esperat per les empreses catalanes

La figura 37 reflecteix el pes que tenen les empreses amb un alt nivell d'activitat exportadora d'alguns països europeus i de les comunitats autònomes espanyoles. L'indicador que permet fer aquesta comparativa s'obté dividint el nombre d'empreses que exporten més de la meitat de les seves vendes entre la població adulta de cada país o regió. Així, s'observa que a Catalunya la taxa d'empreses amb un alt nivell d'exportació és de l'1,3%, i se situa com la més elevada de l'Estat espanyol i la segona en l'àmbit europeu (per darrere d'Irlanda).

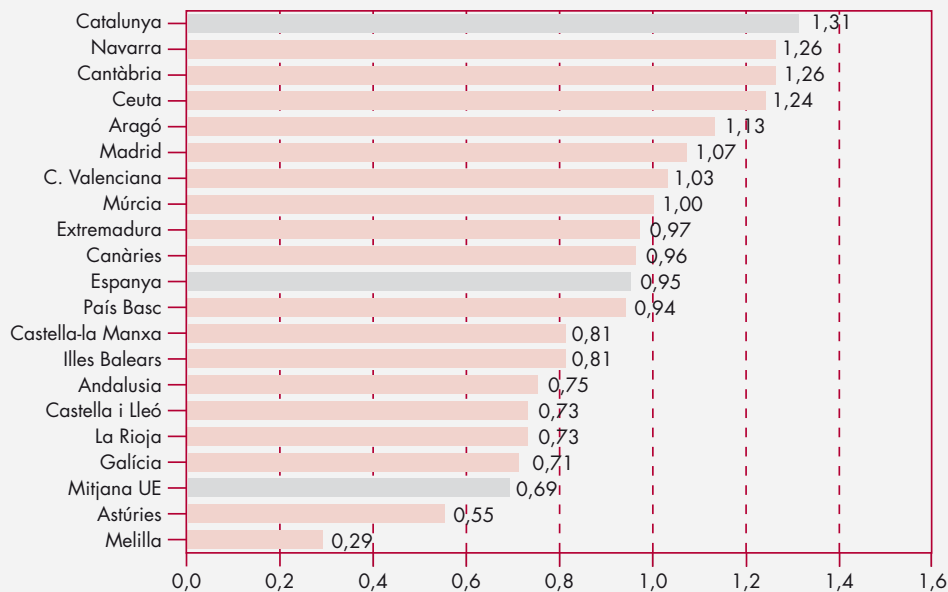
Finalment, l'anàlisi temporal mostra que l'any 2006 hi va haver una millora de l'activitat exportadora de les empreses espanyoles i europees, que s'ha consolidat en els darrers dos anys. En el cas de Catalunya, aquesta major propensió a l'alta activitat exportadora no va arribar fins al 2007, però ho va fer amb més intensitat.

**Figura 37** Empreses catalanes amb un nivell d'exportació alt (més del 50% de les vendes) (en % de la població adulta)

En relació amb els països europeus

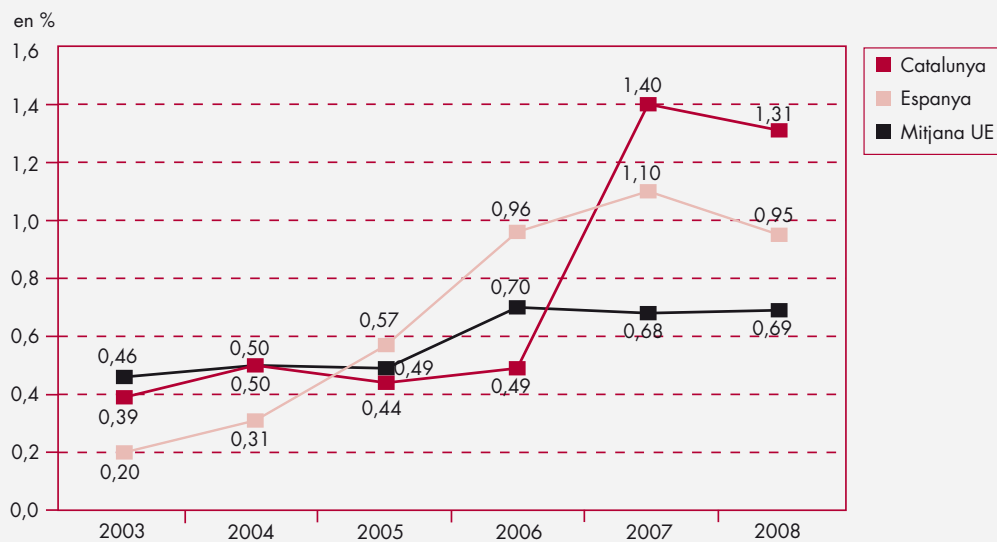


En relació amb les comunitats autònomes espanyoles





**Figura 38** Evolució de les empreses catalanes amb un nivell d'exportació alt (més del 50% de les vendes). En % de la població adulta

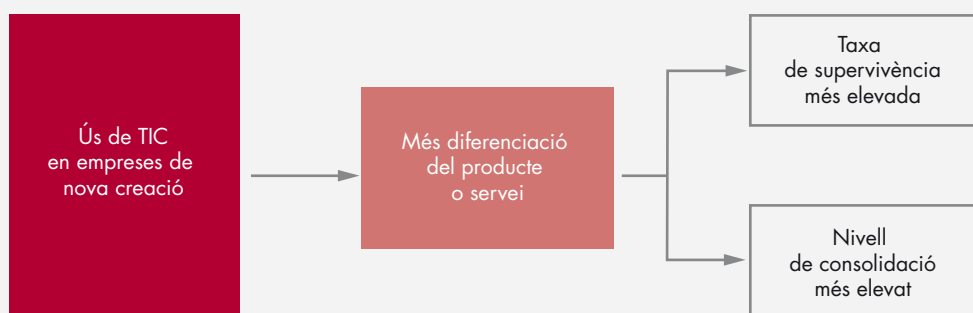


**TELETREBALL, TIC I ENTORNS DE COL-LABORACIÓ DE TREBALL<sup>1</sup>**

Pablo Rodríguez Canfranc (Fundación Telefónica), José Ramón Granger (ISDEFE), Carlos Guallarte (UAB)

Les TIC, i sobretot Internet, tenen un paper molt important en el funcionament de les empreses de nova creació com també les tenen en les que ja operen en el mercat. Les estratègies empresarials dels emprenedors solen tenir, en un alt grau, relació amb la tecnologia. Hi ha una elevada correlació entre les noves empreses que inicien la seva activitat amb una pàgina web i la voluntat de diferenciació del producte. Al seu torn, un producte o un servei més diferenciat que el de la competència pot garantir una possibilitat de supervivència més gran per a la nova empresa i la seva consolidació.

**Figura 1**



Segons dades de l'INE de 2007, les tres quartes parts de les noves empreses corresponen a l'estrat sense assalariats (DIRCE 2008), és a dir, hi ha un evident predomini del treball autònom en l'estructura productiva. Les possibilitats que el teletreball obre per al treballador autònom amb prou feines es comencen a albirar, en afavorir la creació de xarxes amb proveïdors, clients i associats, però pot provocar canvis en el panorama empresarial.

La societat del coneixement obre noves perspectives, atès que crea les condicions perquè es produeixin transformacions en les ocupacions existents, i genera formes innovadores de desenvolupar les activitats productives i d'organitzar el treball. En aquest sentit, les tendències apunten cap al desenvolupament de noves formes de col·laboració, generadores de valor afegit, més mobilitat en el treball i l'aprofitament de la gestió del coneixement per a cibercomunitats professionals, en aportar la reenginyeria que necessiten els mètodes de treball i les organitzacions empresarials.

El terme teletreball es va fer popular a Europa a final de la dècada del 1980 i principi dels anys noranta, malgrat que un component important del concepte, les tecnologies de la informació i les comunicacions, encara es trobava en una fase de desenvolupament incipient. La iniciativa *eEurope* va accentuar el caràcter tecnològic del teletreball en anomenar-lo *eTreball* (*eWork*) i definir-lo com a qualsevol activitat comercial portada a terme des d'una localització remota per mitjà de tecnologia informàtica i de comunicacions.

Ara bé, a la pràctica, la definició de teletreball continua sent ambigua, cosa que dificulta enormement l'aparició d'una legislació sobre el tema i frena la convergència de la normativa dels diferents països de la UE. A tall d'exemple, a Alemanya,

<sup>1</sup> Traduït de l'original castellà

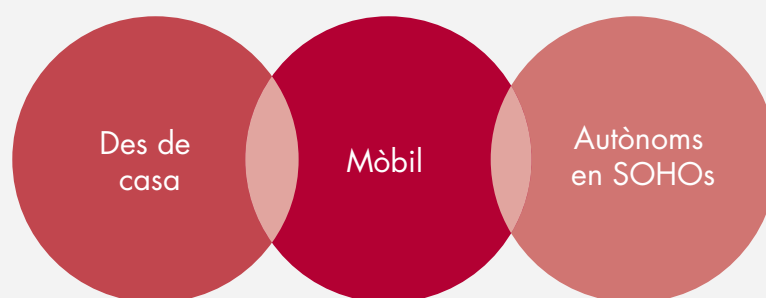
Àustria, Dinamarca i França es considera teletreball la feina que es fa a casa un o dos dies per setmana, mentre que en el Regne Unit, teletreball vol dir gairebé exclusivament treballar a casa més del 50% del temps total de feina.

Diversos països llatinoamericans aposten per una definició de teletreball que abraça diferents formes d'organització (telecentres, *call centres*, feina a domicili) amb el suport de les TIC, i en els països nòrdics el concepte fa referència a totes les situacions de feina mòbil.

Tot i que el terme teletreball s'associa sovint amb la persona que treballa a casa seva, tant de manera autònoma com per compte d'altri, la realitat d'aquesta modalitat laboral és molt més variada i complexa.

El teletreball és una forma d'organització laboral que es basa en la realització d'una activitat professional sense que es produeixi la presència física del treballador a l'empresa durant una bona part de la seva jornada laboral i en la qual es fan servir aplicacions de les tecnologies de la informació per enllaçar el treballador amb l'empresa de forma interactiva. De manera lenta però contínua, el teletreball, com a mètode d'organització laboral, va creant adeptes tant entre els professionals liberals com entre els executius de les grans empreses.

**Figura 2** Classificació del teletreball



Font: SIBIS. «Fixació de punts de referència per al Treball, l'Ocupació i les Habilitats de la Societat de la Informació a Europa i els EUA.»

Hi ha múltiples definicions i classificacions relacionades amb el teletreball. El programa europeu SIBIS (Indicadors Estadístics que estableixen Punts de Referència per a la Societat de la Informació) distingeix tres modalitats principals i interrelacionades:

a) En primer lloc s'esmenta el teletreball **des de casa**, que reuneix les característiques següents: treballen a casa seva amb un ordinador personal i amb connexió a Internet, fan servir les tecnologies de la informació per enviar la seva feina i rebre comandes o modificacions, i, finalment, poden funcionar de manera permanent, ocasional o temporal. Gran part dels teletreballadors no treballa a casa seva tot el dia (segons SIBIS, només el 2% dels treballadors treballa com a mínim un dia sencer a la setmana a casa seva); més aviat fan servir casa seva per al teletreball complementari, cosa que vol dir que encara es dirigeixen a un ambient de treball tradicional (per exemple, una oficina) per fer-hi les tasques habituals.

b) La segona categoria s'anomena **teletreball mòbil** i presenta els trets següents: treballen lluny de l'oficina o de la seu principal de l'empresa sense un lloc fix per fer-hi la seva tasca; utilitzen connexions en línia durant els viatges de negoci o d'una altra mena i en els desplaçaments a reunions i, a més, fan servir el correu electrònic, Internet o l'accés a distància com a forma contínua de relacionar-se amb els seus clients i els seus companys de feina. Aquest tipus de teletreball és molt típic en tecnologia punta i ha crescut molt en els últims anys. En aquest sentit, suposa un factor de flexibilitat i versatilitat

de l'organització del treball a les empreses que, en molts casos, es basa en una orientació total cap al client, de manera que el treballador duu a terme la seva activitat a l'oficina del client en comptes de fer-ho a la seva pròpia oficina.

c) L'últim apartat contemplat és el **teletreball d'autònoms en SOHOs** (petites empreses i professionals, *small office/home office*). El seu perfil es caracteritza perquè casa seva és el principal lloc de treball o la base per als viatges cap al camp de treball. Es fan servir les tecnologies de la informació per enviar la feina feta i per rebre comentaris. Molts dels treballadors d'aquesta modalitat són independents. La comunicació mitjançant les teletecnologies amb els clients i els companys de feina obre noves possibilitats per millorar la realització de negocis.

Una assignatura pendent en relació amb el teletreball és la situació legal en què es troba el treballador. Actualment no hi ha una legislació clara sobre aquest tema i a la pràctica es produeixen dos casos extrems:

- El teletreballador és un autònom que ven els seus serveis a l'empresa, però que no hi té cap relació laboral.
- El teletreballador està contractat per l'empresa i té les mateixes condicions laborals que la resta dels treballadors.

Sembla que falta un punt intermedi en el qual el treballador tingui alguna seguretat per part de l'empresa que li dona feina, sense necessitat de comptar amb els nivells de seguretat laboral que proporciona una empresa tradicional.

En el pròxim anys, el desenvolupament de noves formes laborals que el facin interessant tant per a l'empresa, per les reduccions de cost que suposa, com per al treballador, per les condicions de qualitat de vida que li permet, farà que es produeixi un auge en el teletreball.

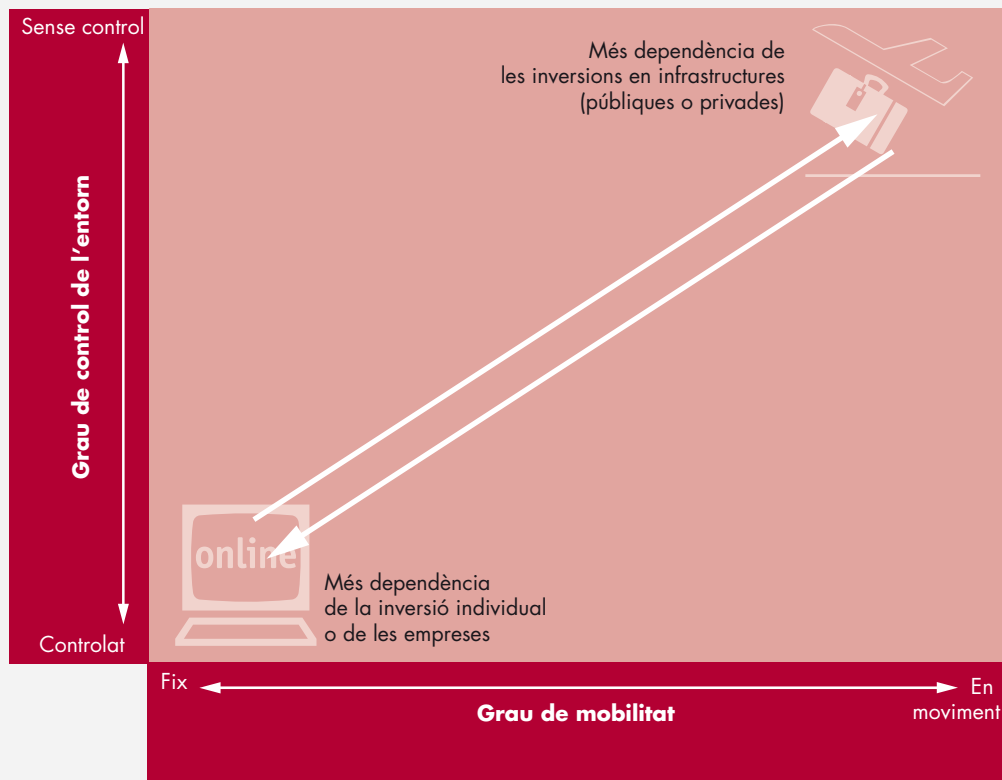
### L'impacte de les tecnologies

En el cas del teletreball, la tecnologia en determina el grau de desenvolupament i la forma que adquireix, atès que les TIC són el component principal del fenomen.

Dins el programa europeu European Telework Development es va desenvolupar un model per definir el context del teletreball per a les tecnologies i les infraestructures (figura 3). Aquest model té en compte dues variables bàsiques que d'alguna manera emmarquen les formes de treball i que es poden representar en dos eixos: el grau de control sobre l'entorn i el grau de mobilitat. Una posició en el gràfic propera a l'eix de coordenades indica una situació de treball de poca mobilitat i amb un control elevat sobre l'entorn. Per exemple, el teletreball a casa: no requereix desplaçaments per motius de feina i té un control absolut sobre l'entorn, és a dir, l'habitació de casa seva on es treballa.

D'altra banda, una posició en l'extrem oposat, a dalt a la dreta, indica una situació d'elevada mobilitat laboral i descontrol sobre l'entorn. Pot ser el cas d'una persona la feina de la qual sigui bàsicament visitar clients per tot el país, i que treballi (consulti el correu electrònic, faci trucades de negocis, etc.) a la sala d'espera dels aeroports, en un cibercafé o a l'habitació de l'hotel. No té control sobre l'entorn perquè depèn de la qualitat de les comunicacions de l'aeroport o de l'hotel.

De la figura 3 es dedueix que, a mesura que ens allunyem de l'eix de coordenades, el teletreballador depèn cada vegada més de la dotació d'infraestructures, tant públiques com privades (les infraestructures de comunicacions de l'aeroport en el nostre exemple) i, a mesura que ens acostem a l'eix de coordenades, la dependència esdevé de la inversió individual del treballador o de la seva empresa (qui treballa a casa seva dependrà de la velocitat de l'ADSL o el sistema de banda ampla que li proporioni el servei, de l'ordinador personal que tingui, dels programes que utilitzi, etc.)

**Figura 3** Definició del context del teletreball per a les tecnologies i les infraestructures

Font: European Telework Development.

Les oportunitats que ofereix l'economia en xarxa determinen l'aparició de noves activitats relacionades amb les TIC i l'economia del coneixement, però també impliquen la reestructuració de certes activitats tradicionals que ara passen a reposar intensivament sobre un component tecnològic.

Per il·lustrar l'exposició anterior, donem a tall d'exemple les dades següents de l'enquesta d'ús de TIC i comerç electrònic a les empreses 2007-2008 (INE): en les empreses de menys de 10 assalariats, el 81% dels treballadors es connecten als sistemes TIC de l'empresa a través de xarxes externes des de casa seva, el 38% ho fa des d'altres localitzacions o seus de l'empresa, el 57% des d'instal·lacions de clients o empreses associades i, finalment, el 52% s'hi connecta durant els viatges de negoci (hotels, aeroports, etc.).

### Però, quines activitats són més propenses al teletreball?

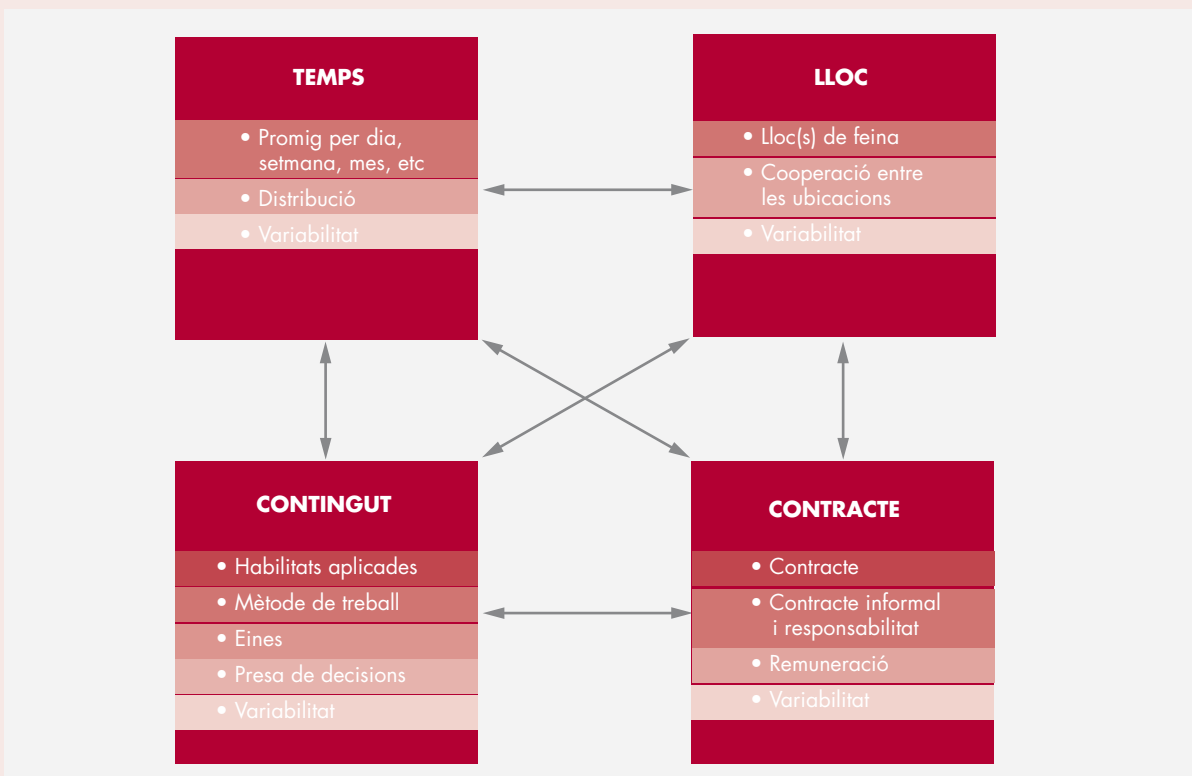
La Unió Europea (*Information Society Technologies*) considera, en relació amb l'espectre de condicions del teletreball, quatre variables o dimensions que poden ajudar a determinar quines activitats poden arribar a fer-se en règim de treball remot:

1. Temps de treball
2. Lloc de treball

3. Tipus de treball
4. Contingut del treball

Totes aquestes variables, que influeixen en els canvis d'organització, presenten diverses correlacions i configuren el nou marc de relacions laborals que s'està imposant en els darrers anys en les economies dels països més desenvolupats, segons es pot observar en la figura 4.

**Figura 4** Canvis en la flexibilitat de l'organització del treball



Les activitats i ocupacions susceptibles de fer-se a través del teletreball han de tenir en compte les variables següents:

- *Dimensió Temps*: equilibrar la dotació de capital humà amb les exigències temporals de les activitats (els temps de demanda del client, els del treball de les màquines o la utilització òptima del capital invertit).
- *Dimensió Lloc*: obtenir configuracions de capital humà que es puguin modificar més fàcilment sense necessitat de traslladar físicament les persones d'un lloc a un altre.
- *Dimensió Contingut*: disposar d'una combinació d'habilitats més gran, constantment actualitzada, en el personal, amb l'objectiu que es pugui adaptar ràpidament i consegüentment a les necessitats del mercat.
- *Dimensió Contracte*: tenir més llibertat per adaptar els recursos de capital humà a les exigències de les activitats, en concret a les variacions quantitatives i qualitatives de la demanda.

Aquests quatre entorns i les relacions entre ells configuren l'escenari de condicions i requisits que ha de complir una determinada activitat professional que vulgui adoptar un model de teletreball per a l'organització de la seva força laboral.

### Els entorns de treball de col·laboració

Per aconseguir garantir la flexibilitat i la competitivitat dels negocis cal desenvolupar l'habilitat perquè les organitzacions i les comunitats puguin col·laborar superant les barreres de l'espai i el temps, fent el millor ús dels coneixements i les competències disponibles. Aquest procés necessita eines noves i aplicacions que superin les limitacions que han suposat un llast per a la tecnologia aplicada fins ara a l'acompliment del teletreball i al treball en grup, que, en general, presenta els trets exposats a la taula 1.

**Taula 1** Limitacions de la tecnologia actual de treball de col·laboració

Incompatibilitat entre diferents aplicacions, tipus de dades i patrons d'utilització.

Sovint no arriben a una massa crítica d'usuaris. Diversos nivells de coneixement tecnològic dels teletreballadors.

Les aplicacions d'àudio i vídeo no sempre són d'alta qualitat.

Requeriments d'infraestructures de qualitat (banda ampla) sobretot a zones rurals o aïllades.

Les empreses, generalment, per motius de seguretat o de pressupost, solen endarrerir-se a l'hora d'adoptar els últims desenvolupaments de l'economia digital.

Es produeixen problemes de comunicació quan les eines són utilitzades entre diferents comunitats, organitzacions o cultures de treball.

La tecnologia es fa servir per donar suport a formes de treball tradicionals, mentre que la societat en xarxa demanda sistemes innovadors de col·laboració en xarxa.

Les eines i les aplicacions de la xarxa han conegut un desenvolupament notable en la darrera dècada. Tanmateix, cal aplicar el producte de la innovació a l'entorn laboral i, més concretament, al teletreball. És important intentar aconseguir mètodes més àgils i revolucionaris d'interacció entre els diversos agents que intervenen en un determinat procés creatiu o productiu. Concretament, en els pròxims anys, els entorns de treball de col·laboració es convertiran en una exigència per a la societat del coneixement –seran la norma en comptes de l'excepció– principalment per raons com ara:

- La naturalesa progressivament interconnectada dels negocis.
- La complexitat creixent en les relacions dels diferents agents econòmics, que demanda una modularitat i flexibilitat de les funcions de col·laboració.
- La globalització de les economies i de les empreses, que exigeix als treballadors superar les barreres del temps i l'espai, com també les diferències organitzatives i culturals.
- El valor de la informació que, en l'economia del coneixement, solament augmenta a través de processos i activitats de col·laboració.
- La flexibilitat dels processos de les organitzacions derivarà en importants reduccions de costos.
- La tecnologia de treball en xarxa permet augmentar el grau de conciliació familiar del treballador, elevar el nivell de qualitat de vida i, a més, té un impacte positiu en el medi ambient.
- Els entorns de col·laboració de treball ofereixen més oportunitats d'integració laboral als col·lectius més desfavorits (dones, minories, gent gran, persones amb alguna discapacitat, etc.), i contribueixen a superar l'esclatxa digital que els exclou de la societat de la informació.
- Una cosa semblant passa amb les diferències entre les zones urbanes i les rurals, que es redueixen com a conseqüència

de l'ús de les tecnologies que permet la creació de llocs de treball amb independència del lloc geogràfic de realització.

L'escenari que es perfila en el camp del treball en xarxa en els pròxims cinc anys té com a referència trets com els següents:

- Equips de treball que comparteixen espais virtuals interconnectats a altres espais d'altres equips.
- Eines d'intel·ligència grupal i de comunicació entre experts.
- Els treballadors més qualificats s'alliberen poc a poc de les tasques rutinàries per centrar-se en la creativitat.
- Es reforça el suport a l'autoorganització del treball per part del treballador.
- Aparició d'eines electròniques de *brainstorming* tant per a equips interns de treball com per a interactuar amb altres equips.
- Utilització de sistemes de telepresència amb interfícies innovadores.
- Aparició de noves àrees de negoci basades en la prestació de serveis als teletreballadors (assistència tècnica, suport administratiu, formació, etc.).

En un entorn de treball virtual, la tecnologia no ha de suposar cap limitació; al contrari, suposa un ventall de possibilitats. L'ús de dispositius físics obre el camí al software avançat de comunicació, com ara *e-fax*, *VoIP*, *softphones*, etc. D'altra banda, es produeix una optimització de l'ús de repositoris d'informació i dels espais de col·laboració: la informació és accessible i compartida entre els diferents treballadors, sense renunciar a la seguretat. En general, com més elevat és el nivell tecnològic, més gran és la independència de l'espai físic.

La tecnologia disponible actualment per a desenvolupar tasques en mode teletreball es pot resumir en els punts següents:

- Telefonia fixa
- Telefonia mòbil
- Accés fix a e-mail
- Accés fix a Internet
- Accés mòbil a e-mail
- Accés mòbil a Internet
- Accés mòbil a diferents aplicacions
- Sala de videoconferències
- Servei de teleconferència o vídeo/telco IP
- Programes *groupware*
- Aplicacions per compartir programes o documents
- Aplicacions integrals de treball en col·laboració
- Programes de gestió del coneixement
- Formació i aprenentatge online

### El teletreball i l'evolució d'Internet

La World Wide Web primigènia, que va néixer a mitjans de la dècada de 1990 caracteritzada per les pàgines HTML i el paper passiu de l'usuari, ha evolucionat en la present dècada cap al concepte de Web 2.0. Aquest terme va ser encunyat per Dale Dougherty d'O'Reilly Media, i fa referència a un escenari en el qual la informació és el processador, la web és la plataforma i la xarxa té el seu protagonisme en l'arquitectura de participació dels cibernetes. L'usuari adquireix un nou paper com a productor i consumidor de la seva pròpia informació a través d'eines que ell mateix maneja i que comporten un dinamisme i una interactivitat més grans.



Així, el grau de relació de l'internauta amb altres internautes es projecta de manera exponencial a través d'eines i aplicacions com els wikis, els blogs, els podcasts, els sindicadors de continguts o les xarxes socials (Facebook, Myspace, Tuenti, Twitter...). S'ha evolucionat d'un espai de lectura a un altre de més avançat de lectura-escritura, en el qual la complexitat tècnica dels programes de creació de pàgines web d'abans ha donat pas a una nova facilitat per produir i compartir informació.

Moltes aplicacions de la Web 2.0 poden ajudar el teletreball i millorar l'eficiència de la tasca diària del teletreballador, planificar més eficientment els projectes, potenciar més les pròpies capacitats, identificar nous mercats i aliats, o bé donar-se a conèixer a la resta del món.

Concretament, hi ha solucions en diferents àrees, sovint gratuïtes, com les que s'enumeren tot seguit:

- Productivitat i col·laboració: Google Docs, Google Apps, Zoho Office...
- Tasques comercials: Google Adwords, Facebook Ads, Elance.com
- Gestió: Base Camp, Zoho Projects...
- Comunicació: Gmail, Yahoo, Skype, Facebook, Zoho Meeting...
- Màrqueting viral: Facebook, LinkedIn, Blogger, WordPress...

Les diferents aplicacions Web 2.0 comparteixen una sèrie de trets que estableixen una diferència important amb el software més tradicional; entre aquests trets podem destacar els següents:

- Són eines en xarxa a les quals s'accedeix a través d'un navegador (Explorer, Firefox, etc.). Demanen que l'usuari es doni d'alta, cosa que sol ser un procés molt ràpid.
- Necessiten, per tant, una connexió a Internet amb una certa amplada de banda, que es va ampliant progressivament.
- Davant l'intercanvi d'arxius per mitjà del correu electrònic, ofereixen la possibilitat de compartir documents i imatges entre usuaris.
- Propicien la deslocalització de l'usuari, atès que són accessibles a través de connexions sense fils wi-fi, WIMAX i mòbils 3G i UMTS.
- Les aplicacions que manegen continguts que tradicionalment han necessitat elevades capacitats de processat (àudio, vídeo o imatge) fan servir formats d'arxius comprimits molt més àgils per treballar-hi i més ràpids d'intercanviar online.

La pròxima generació web, anomenada Web 3.0 o, web semàntica, suposarà un salt qualitatiu en la forma de manejar la informació que, sens dubte, tindrà efectes transcendents en la configuració i el funcionament dels entorns de treball de col·laboració.

Les perspectives que avancen els experts permeten visualitzar entorns web on la intel·ligència artificial confluirà amb la tecnologia d'Internet, introduint descripcions explícites sobre el significat dels recursos, de manera que les mateixes màquines substituïran l'usuari en les tasques més costoses i rutinàries de cerca i processat de la informació. A la pràctica, això implicarà que la web ja no enllaçarà pàgines sense dades entre si, i que es passarà d'una web de la informació a una web del coneixement.

Per tant, l'evolució de la tecnologia de xarxes projecta un ampli espectre d'oportunitats per als negocis i/o les activitats realitzades en règim de teletreball.

## LA INICIATIVA EMPRENEDORA A L'EMPRESA

Eugènia Bieto (ESADE)

Fins a la dècada del 1980, el fenomen empenedor s'havia circumscrit a la creació i el desenvolupament de noves empreses. Actualment són les organitzacions empresarials les que també volen ser empenedores i créixer mitjançant el desenvolupament de nous projectes. Aquest nou fenomen ha rebut el nom de *corporate entrepreneurship*. La seva aparició és deguda a la recerca que fan les empreses per trobar noves formes d'accelerar els processos d'identificació d'oportunitats de creixement i de desenvolupament de projectes innovadors.

Les primeres empreses que van decidir adoptar alguns dels comportaments i pràctiques dels empenedores independents i crear les condicions de context adequades per afavorir actituds empenedores entre els seus empleats van ser grans corporacions, principalment de matriu nord-americana. A Espanya, el *corporate entrepreneurship* va arribar per mitjà de les empreses multinacionals i es va difondre ràpidament fins a convertir-se en un fenomen emergent.

La definició acceptada actualment per la majoria d'investigadors és la següent: el *corporate entrepreneurship* o *intrapreneurship* és el conjunt d'estratègies i pràctiques que l'empresa duu a terme per fomentar, conrear i gestionar les competències empenedores de l'organització i crear les condicions de context que facin viable el desenvolupament de noves idees i projectes empresarials (*corporate venturing*) o la renovació de les idees clau sobre les quals s'havia creat l'empresa (Guth i Ginsberg, 1990; Sharma i Chrisman, 1999; Bieto, 2001).

### 1. Evolució històrica

El *corporate entrepreneurship* va néixer com a extensió de la iniciativa empenedora; malgrat que les primeres publicacions daten del final de la dècada dels anys setanta, no és fins a la dècada dels noranta que va començar a publicar-se un volum suficient d'investigacions empíriques que consolidaven aquest camp de coneixement.

Els primers treballs, publicats entre el 1970 i el 1985, van assentar les bases d'un camp temàtic nou, el *corporate entrepreneurship*, deutor del programa més ampli de la iniciativa empenedora però amb matisos propis, que es nodrien de la direcció estratègica de l'empresa, la gestió de la innovació i la teoria de l'organització, i que feia referència al conjunt d'activitats empenedores que es formalitzaven en el si de l'empresa (Vesper i Holmdahl, 1973; Von Hippel, 1977; Biggadike, 1979; Schollhammer, 1982; Block i MacMillan, 1985).

Més tard, entre el 1985 i el 1990, el *corporate entrepreneurship* va suscitar l'interès d'autors del camp de l'estratègia empresarial (Quinn, 1985; Low i MacMillan, 1988; Stevenson i Jarillo, 1990), per als quals les empreses necessitaven líders empenedores que sabessin orientar-se a la cerca permanent d'oportunitats.

A la dècada del 1990, es va crear un marc general d'anàlisi, a partir de la sistematització de conceptes i definicions, l'establiment de models explicatius i la publicació de diverses investigacions empíriques, que han permès consolidar el *corporate entrepreneurship* com a camp de recerca (Guth i Ginsberg, 1990; Covin i Slevin, 1991; Lumpkin i Dess, 1996; Sharma i Chrisman, 1999).

L'aparició de fenòmens nous, com l'augment de fons de capital risc corporatiu o l'interès de les grans empreses per promoure aliances amb petites empreses, universitats i centres de recerca, aporten actualment noves dimensions que no havien estat contemplades en els models desenvolupats en els anys noranta. Així, en els últims anys han aparegut articles com els de Miles

i Covin (2002) i Birkinshaw (2003), que redefeixen el *corporate entrepreneurship* i introdueixen noves situacions, que es corresponen a la realitat empresarial actual.

## 2. El *corporate entrepreneurship* i el creixement empresarial

La gran majoria de models de recerca proposen una relació entre l'orientació emprenedora i el creixement empresarial, mesurat a través de l'increment en les vendes, el benefici i la quota de mercat, el llançament de nous productes, i el desenvolupament de nous projectes.

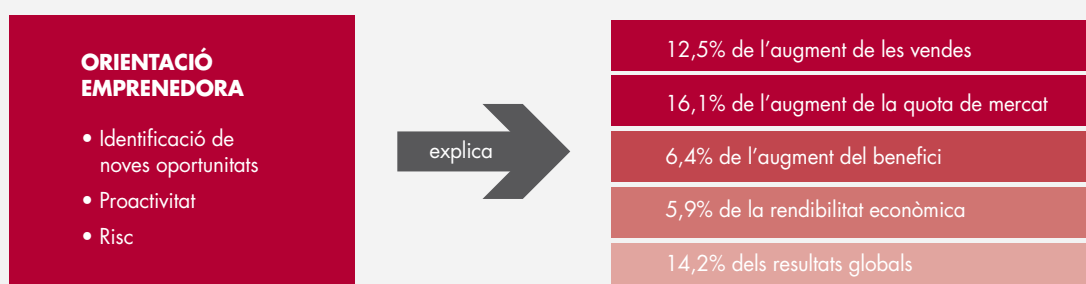
L'orientació emprenedora és un constructe introduït per Covin i Slevin (1991) per mesurar el *corporate entrepreneurship*, format per cinc dimensions: l'assumpció de riscos per part de l'alta direcció respecte a les decisions d'inversió; les accions estratègiques davant la incertesa; l'abast i la freqüència de la innovació del producte; el grau de lideratge tecnològic, i la propensió a competir agressivament i proactivament amb els rivals del sector.

La majoria de les recerques coincideixen a afirmar que hi ha una relació positiva entre l'orientació emprenedora i els resultats empresarials (Zahra, 1991; Barret i Weinstein, 1998; Wiklund, 1999; Lumpkin i Dess, 2001; Antoncic i Hirsich, 2003; Zehir i Sule, 2007; Bhardwaj, Sushil i Momaya, 2007).

En aquest sentit, les investigacions són concloents quan afirmen que, en determinats contextos, el *corporate entrepreneurship* ajuda a millorar els resultats empresarials (Zahra, 1993; Lumpkin i Dess, 1996). Així, en entorns dinàmics, les empreses persegueixen el *corporate entrepreneurship* per tal de captar les oportunitats que es presenten amb més facilitat; en canvi, en entorns hostils, el *corporate entrepreneurship* ajuda les empreses a redefinir els models de negoci.

La combinació d'innovació, proactivitat i risc té un impacte positiu, però desigual, en diferents indicadors de resultats; és més gran en l'augment de les vendes, la quota de mercat i els resultats globals, i és més petit en la seva influència en l'augment del benefici i la rendibilitat (figura 1).

**Figura 1** Relació entre l'orientació emprenedora i els resultats empresarials en una mostra de 254 empreses industrials espanyoles



### 3. Factors interns que expliquen el *corporate entrepreneurship*

Guth i Ginsberg (1990) van proposar un model general d'anàlisi que permetia integrar les diverses dimensions que intervenen en el *corporate entrepreneurship*, i afirmaven que el comportament empenedor d'una empresa s'explica per determinades variables de l'entorn general i competitiu en què opera, pel perfil dels líders estratègics i per l'estratègia, l'estructura, els processos i la cultura de l'organització. A més de plantejar l'existència d'una possible relació positiva entre l'orientació empenedora i els resultats empresarials, el seu model de recerca afirmava que aquesta relació es veia influenciada contingencialment per l'efecte de variables estratègiques, d'entorn i internes de l'empresa.

Pel que fa a l'efecte contingent dels factors interns, pràcticament tots els autors inclouen dimensions presents en cinc categories diferents de variables internes, per tal d'intentar inferir com són i què fan les empreses que implanten amb èxit programes de *corporate entrepreneurship* (Millar i Friesen, 1982; Burgelman, 1983; Burgelman, 1984; Kanter, 1987; Dean et al., 1993; Block i Ornatti, 1997; Dess i Lumpkin, 2005; Antoncic, 2006; Ireland et al., 2006; Kaya, 2006).

- Estratègia i processos estratègics: les variables incloses en aquesta categoria fan referència a les estratègies corporatives i de negoci que segueixen les empreses empenedores, els sistemes de planificació estratègica que estableixen, els processos d'elaboració de l'estratègia, el grau de coneixement de l'estratègia en els diferents nivells de l'organització i els sistemes de control de gestió existents. Els autors conclouen que en les empreses orientades al creixement i a la diversificació, amb estratègies de diferenciació, i en què les estratègies són flexibles i els plans estratègics són coneguts pels empleats, que al seu torn participen en el desenvolupament d'aquests plans, el *corporate entrepreneurship* té més impacte en els resultats empresarials.
- Estructura i accés als recursos: aquesta categoria inclou el tipus d'estructura que facilita l'èxit dels programes de *corporate entrepreneurship*, la forma com s'organitzen les activitats d'innovació, els procediments interns que hi ha per aconseguir els recursos necessaris per als nous projectes, els mecanismes de coordinació i el nivell de flexibilitat que es necessita per estimular comportaments empenedors interns. Les estructures horitzontals i poc jeràrquiques, la descentralització en la presa de decisions, l'existència de xarxes informals, l'accés a la informació i a recursos crítics com el temps, i l'existència de processos formals per a la canalització de les activitats intraempenedores augmenten l'impacte positiu del *corporate entrepreneurship* en els resultats.
- Cultura: les dimensions incloses en aquest grup són les normes, els valors i les creences culturals que faciliten el *corporate entrepreneurship*, com també la coherència entre els valors i les pràctiques empresarials. De les investigacions existents en la bibliografia, es conclou que una cultura basada en la tolerància als errors, el reconeixement dels èxits, la cerca de l'excel·lència, el compromís amb l'organització i la confiança en les persones afavoreix l'èxit dels programes de *corporate entrepreneurship*.
- Polítiques de recursos humans: aquest grup analitza la influència de les polítiques de selecció i formació en el comportament empenedor dels empleats, i els incentius que estimulen els empleats a implicar-se en la recerca de noves oportunitats per a les empreses. Aquestes polítiques inclouen el foment del treball en equips multidisciplinaris, l'existència d'autonomia per a la presa de determinades decisions i el desenvolupament de projectes i l'establiment de recompenses econòmiques i no econòmiques relacionades amb l'assumpció de riscos i la consecució d'objectius.
- Equip directiu i govern corporatiu: finalment, en aquesta categoria s'inclouen els estils de lideratge apropiats per assolir un comportament empenedor en els empleats, el paper dels comandaments intermedis i la participació dels directius en els òrgans de govern de l'empresa. El suport de l'alta direcció, i el compromís i l'experiència dels diferents

nivells de direcció, especialment dels comandaments intermedis, amb les activitats d'innovació reforcen la relació entre el *corporate entrepreneurship* i els resultats.

#### 4. Una tipologia d'empreses segons el seu nivell de *corporate entrepreneurship*

En una recerca feta a 254 empreses industrials espanyoles es van identificar quatre tipologies d'empreses clarament diferenciades, atenent al seu nivell d'orientació emprenedora i de pràctiques emprenedores (Bierto, 2008).

Les pràctiques emprenedores són un constructe format per un conjunt d'activitats que les empreses fan per a la cerca sistemàtica de noves idees i oportunitats, la seva implementació i el desenvolupament de nous productes, serveis o negocis; es classifiquen en pràctiques internes, pràctiques externes i procés. Les pràctiques internes fan referència a polítiques de recursos humans que busquen incentivar el comportament intraemprenedor dels empleats i a mesures organitzatives que tenen per objectiu afavorir el desenvolupament de noves idees. Les pràctiques externes inclouen activitats relacionades amb la recerca d'aliances externes amb petites empreses emprenedores, centres de recerca i fons de capital risc. Finalment, el procés es refereix a l'establiment de processos estructurats i a la creació d'unitats internes per al desenvolupament de nous projectes.

La mostra d'empreses analitzada estava formada per un 69,5 % d'empreses que fan activitats de *corporate entrepreneurship* i un 30,5 % d'empreses que no en fan. Les que no tenen activitats emprenedores les hem anomenat seguidores, perquè no innoven, sinó que segueixen les estratègies de les competidores i no es preocupen per crear condicions apropiades per a la cerca d'oportunitats.

No obstant això, la gran majoria de les empreses de la mostra desenvolupen activitats emprenedores. En aquest sentit, l'estudi revela que les empreses espanyoles segueixen tres maneres diferents d'aproximar-se al *corporate entrepreneurship*. Un 20,6 % de les empreses de la mostra combinen estratègies internes i externes per tal de desenvolupar nous projectes, com també la creació d'un procés estructurat; aquesta estratègia els ha proporcionat alts nivells d'innovació que els han permès anar per davant dels seus competidors: són les emprenedores *internes i externes*.

Un 36,5 % (les més nombroses) han apostat per desenvolupar fonamentalment les capacitats internes de l'organització per cercar noves oportunitats. Aquesta estratègia els ha permès assolir bons nivells d'innovació i avançar-se, en molts casos, als seus competidors. Han estat batejades amb el nom d'*intraemprenedores* i es preocupen fonamentalment per crear processos interns per cercar noves idees i per desenvolupar i estimular les competències emprenedores dels seus empleats, mitjançant polítiques de formació i incentius.

Només un 12,4 % de les empreses han decidit externalitzar les seves capacitats emprenedores, cercant aliances amb petits emprenedors independents i amb centres de recerca. Malgrat que aconsegueixen bons nivells d'innovació, aquests són menors que els altres dos grups i gairebé sempre van per darrere de la competència. Són les emprenedores *externes*.

Aquests tres grups d'empreses (emprenedores internes i externes, intraemprenedores i emprenedores externes) presenten activitats de *corporate entrepreneurship* i demostren que les empreses espanyoles segueixen aproximacions diferents en la cerca de noves oportunitats de creixement.

Les quatre tipologies d'empreses són diferents en grandària (les seguidores són les més petites, mentre que les emprenedores internes i externes són les més grans), en estratègia competitiva genèrica (les seguidores són les úniques que no aposten per una estratègia de diferenciació) i en la percepció que tenen de l'entorn (tant les emprenedores internes i externes,

com les intraemprenedores i les emprenedores externes, consideren que l'entorn ofereix oportunitats de creixement, mentre que les seguidores veuen els canvis de l'entorn com una amenaça).

El mateix estudi demostra que les empreses amb activitats de *corporate entrepreneurship* presenten resultats més bons que les que no fan activitats emprenedores. Més concretament, d'entre les que realitzen activitats de *corporate entrepreneurship*, les emprenedores internes i externes són les que estan més satisfetes amb els seus resultats, seguides de les intraemprenedores i de les emprenedores externes. Les diferències entre els tres grups són, però, molt petites. Les empreses seguidores presenten de forma sistemàtica resultats pitjors.

L'estratègia de *corporate entrepreneurship* que sembla més adequada és la que combina pràctiques internes de desenvolupament de les competències organitzatives intraemprenedores i processos ben establerts, amb pràctiques externes de cerca de noves oportunitats mitjançant aliances estratègiques.

Aquests resultats porten a dir que no hi ha una única manera d'adoptar estratègies de *corporate entrepreneurship*; així, cada empresa, segons les seves característiques pot decidir la tipologia emprenedora que vol seguir: el desenvolupament de programes interns basats en polítiques de recursos humans que estimulin la capacitat emprenedora dels empleats, l'establiment de processos específics per a la recerca i el desenvolupament de noves idees o el foment d'aliances estratègiques amb emprenedors independents, centres de recerca i fons de capital risc.

### 5. Lideratges emprenedors: els intraemprenedors

Ja s'ha explicat en l'apartat 3 la influència dels directius en l'adopció d'estratègies de *corporate entrepreneurship*. Es parla de lideratges emprenedors per fer referència al rol específic que tenen els diferents nivells directius. Així, l'alta direcció és la responsable d'orientar la cultura empresarial cap a una cultura en què es reconeix la iniciativa individual com a font de riquesa per l'empresa; també és a l'alta direcció a qui li correspon crear les condicions internes que permetin el desenvolupament de comportaments intraemprenedors i establir mecanismes per mesurar l'activitat emprenedora interna. Els directius i comandaments intermedis juguen un paper clau; segons autors com Burgelman (1984), poden fer fracassar polítiques de *corporate entrepreneurship* ben dissenyades si no s'impliquen en la seva implementació. Finalment els intraemprenedors són l'element central del procés. La seva capacitat d'identificar oportunitats, de comprometre's amb elles i d'arrossegar equips els converteixen en protagonistes i agents de canvi cap a una dinàmica empresarial d'innovació (Hornsby et al., 1993). Malgrat que els intraemprenedors comparteixen moltes característiques amb els emprenedors independents, els autors coincideixen en afirmar que presenten diferències essencials (taula 1).

Els intraemprenedors no tenen el mateix desig d'independència que els emprenedors independents. Se senten més confortables formant part d'una organització que els garanteix uns ingressos regulars, però al mateix temps la seva creativitat i capacitat de veure les coses d'una manera diferent els porta a voler desenvolupar projectes propis. A diferència dels emprenedors independents, els intraemprenedors no tenen el control sobre els recursos; això els porta a haver d'aconseguir el suport de directius i d'altres departaments (Basso, 2004).

**Taula 1** Diferències entre els emprenedors independents i els intraemprenedors

Emprenedors independents	Intraemprenedors
Necessitat d'assoliment d'un objectiu	Necessitat d'assoliment d'un objectiu
Desig d'independència	Menys desig d'independència, però necessitat d'autonomia
Perseverança	Perseverança
Visió a llarg termini	Creativitat
Creativitat	Més aversió al risc
Capacitat d'assumir riscos	Capacitat de buscar patrocinadors interns
Capacitat per gestionar les xarxes	Capacitat de saltar les barreres internes

Font: elaboració pròpia.

### Conclusions

L'adopció d'una cultura emprenedora i la implantació de pràctiques específiques poden estimular el comportament emprenedor dels empleats de les empreses i les organitzacions, siguin públiques o privades, petites o grans. També permeten establir aliances amb empreses de nova creació. Si els directius de les organitzacions afavoreixen aquestes polítiques, l'activitat emprenedora i el creixement de les empreses augmenta, i com a conseqüència, l'estructura productiva del país millora.

### Bibliografia

- Antoncic, B. (2006) "Impacts Of Diversification And Corporate Entrepreneurship Strategy Making On Growth And Profitability: A Normative Model". *Journal of Enterprising Culture*, 14(1):49-63.
- Basso, O. (2004). *L'Intrapreneuriat*, Economica-Gestion, París.
- Bieto, E. (2001). "Emprendiendo desde la empresa, elementos del "corporate entrepreneurship". *Iniciativa Emprendedora*, (30):33-43.
- Bieto, E. (2008). "Aproximación al Corporate Entrepreneurship en España. Tipologías y relación con los resultados empresariales", *Tesi doctoral*, URL.
- Biggdike, R. (1979). "The risky business of corporate diversification". *Harvard Business Review*, 57(3):103-111.
- Birkinshaw, J. (2003). "The Paradox of Corporate Entrepreneurship". *strategy+business*, 2-13-03:1-10.
- Block, Z.; MacMillan, I.C. (1985) "Milestones for successful ventures planning". *Harvard Business Review*, sep-oct:184-196.
- Block, Z.; Ornati, O. (1987). "Compensating corporate venture managers". *Journal of Business Venturing*, 2(2):41-52.
- Burgelman, R. A. (1983). "A process model of internal corporate venturing in the diversified major firm". *Administrative Science Quarterly*, 28:223-244.
- Burgelman, R (1984). "Designs for Corporate Entrepreneurship in Established Firms". *California Management Review*, 26(3):154-166.
- Covin, J.; Slevin, D. (1991). "A conceptual model of entrepreneurship as firm behaviour". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(1):7-25.
- Dean, T.; Meyer G.; DeCastro, J. (1993) "Determinants of new-firm formations in manufacturing industries: industry dynamics, entry barriers, and organizational inertia". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(2):49-60.
- Dess, G.; Lumpkin, T. (2005). "The Role of Entrepreneurial Orientation in Stimulating Effective Corporate Entrepreneurship". *The Academy of Management Executive*, 19(1):147-156.
- Guth, W.; Ginsberg, A (1990). Guest Editor's Introduction: "Corporate Entrepreneurship". *Strategic Management Journal*, 11:5-15.
- Ireland, D.; Kuratko, D.; Morris, M. (2006a). "A health audit for corporate entrepreneurship: innovation at all levels: part I". *The Journal of Business Strategy*, 27(1):10-17.

- Hornsby, J.; Naffziger, D.; Kuratko, D.; Montagno, R. (1993). "An interactive model of the corporate entrepreneurship process". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(2):29-37.
- Ireland, D.; Kuratko, D.; Morris, M. (2006b). "A health audit for corporate entrepreneurship: innovation at all levels: part II". *The Journal of Business Strategy*, 27(2):21-31.
- Kanter, R. M. (1987). "Driving corporate entrepreneurship". *Management Review* 75(4):14-17.
- Kaya, N. (2006). "The impact of human resource management practices and corporate entrepreneurship on firm performance: evidence from Turkish firms". *The International Journal of Human Resource Management*, 17(12):2074-2090.
- Low, M.B.; MacMillan, I.C. (1988). "Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges". *Journal of Management*, 14(2):139-161.
- Lumpkin, G.; Dess, G. (1996). "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance". *Academy of Management Review*, 21:135-172.
- Miller, D.; Friesen, P. (1982). "Innovation in conservative and entrepreneurial firms: two models of strategic management". *Strategic Management Journal*, 3:1-25.
- Miles, M.; Covin, J. (2002). "Exploring the Practice of Corporate Venturing: Some Common Forms and Their Organizational Implications". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(3): 21-40.
- Quinn, J.B. (1985). "Managing Innovation: Controlled Chaos". *Harvard Business Review*, 63(3): 73-84.
- Schollhammer, H. (1982). "Internal Corporate Entrepreneurship". A Kent, Sexton & Vesper, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall.
- Sharma, P.; Chrisman, J. (1999). "Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23(3):11-27.
- Stevenson, H.; Jarillo (1990). "A paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management". *Strategic Management Journal*, 11(5):17-27.
- Vesper, K.H.; Holmdahl, T. (1973). "How venture management fares in innovative companies". *Research Management*, 16(3):30-32.
- Von Hippel, E. (1977). "Successful And Failing Internal Corporate Ventures - An Empirical Analysis". *Industrial Marketing Management*, 6(3):163-174.
- Zahra, S. (1991). "Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: an exploratory study", *Journal of Business Venturing*, 6:259-285.
- Zahra, S. (1993). "Environment, corporate entrepreneurship and financial performance: a taxonomic approach". *Journal of Business Venturing*, 8:319-340.



## «CAPITAL INTEL·LIGENT» PER A EMPRESES EN FASES INICIALS DE DESENVOLUPAMENT. ERRORS DEL MERCAT I FUNCIÓ DELS BUSINESS ANGELS\*

Juan Roure (IESE Business School i AEBAN, Asociación Española de Redes de Business Angels)

Juan Luis Segurado (IESE Business School)

### Les típiques restriccions financeres de les empreses joves

En els darrers anys, el comportament dels mercats financers que "alimenten" de recursos els nous emprenedors en l'economia ha portat una enorme atenció en l'àmbit de l'administració pública, el món acadèmic i el sector privat. En el centre d'aquest interès creixent hi ha, entre altres consideracions, l'anàlisi dels diferents tipus de finançament que les empreses joves poden necessitar i rebre en les diverses fases del seu cicle de vida, la naturalesa dels acords contractuals de deute o de capital risc, la interconnexió i el grau de substitució entre les diferents fonts de finançament, el grau de preparació dels emprenedors per rebre finançament i el paper de la inversió privada com a font de finançament externa alternativa. En aquest espai repassarem breument les restriccions principals que enfronten els emprenedors per accedir al finançament extern en les primeres fases del desenvolupament dels seus projectes, i analitzarem específicament el paper que poden tenir els inversors privats (business angels) en aquestes etapes, com a font de finançament alternativa, i les xarxes d'inversors privats com a plataformes de trobada entre emprenedors i inversors.

Des de la perspectiva dels mercats de capitals, l'atribut més destacat que defineix una empresa petita i jove és la seva "opacitat informativa", és a dir, la manca d'informació rellevant que permeti avaluar-la com a demandant de finançament. Les empreses noves i petites tenen dificultats per demostrar de manera creïble les possibilitats i la qualitat del projecte empresarial als potencials subministradors de capital. Si fem servir el marc conceptual del cicle financer de desenvolupament de les empreses petites<sup>1</sup> podem visualitzar clarament com les necessitats i les fonts de finançament canvien a mesura que el negoci evoluciona, guanya més experiència i, per tant, es fa menys "opac" des d'un punt de vista informatiu. Les empreses més petites i més joves se situen a l'esquerra de la figura, cosa que vol dir que per finançar la concepció del negoci i la seva posada en funcionament recorren primer als estalvis dels seus promotors, de la família o de les amistats personals. A mesura que es desenvolupen, es mouen més endavant a una nova fase de finançament extern per la via de l'ampliació de capital amb l'entrada de socis-inversors ?ja sigui capital risc "informal"<sup>2</sup> (inversors privats o business angels) o fons de capital risc "formal".

En les fases de concepció i llavor, les empreses, a causa de la seva opacitat informativa, experimenten dificultats per accedir a fonts de finançament externes "intermediades", com ara els bancs o els fons de capital risc institucional. L'emprenedor i el seu equip encara estan desenvolupant el producte o el concepte de negoci i els actius de la companyia són intangibles en la seva majoria. Quan el negoci inicia les seves operacions a petita escala, amb un esforç limitat de màrqueting, les finances personals o familiars (finançament "intern") poden requerir-se altre cop fins que s'esgoten. En aquest punt, el gran nombre d'esquemes públics de suport i/o finançament que hi ha en els àmbits estatal i autonòmic poden compensar en certa manera aquestes dificultats d'accés al finançament extern privat, però sovint no arriben als volums requerits per les empreses en aquestes etapes. Les entitats financeres tradicionals (per exemple, els bancs) proporcionen una assistència contínua, però són reticents a concedir crèdits en fases inicials a causa de les deficiències d'informació observades, els costos resul-

\*. Traduït de l'original castellà.

1. Berger, A. N. & G. Udell (1998): The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, *Journal of Banking and Finance* 22(6-8), August 1998, pp. 613-73.

2. S'entén per capital risc "informal" les inversions directes efectuades per individus privats (*business angels*) que utilitzen el seu diner i l'inverteixen en empreses no cotitzades (amb les quals no tenen vincles familiars), mitjançant la presa de participacions en el seu capital social. La qualificació d'"informal" respon a la distinció d'aquest tipus de capital risc de l'activitat desenvolupada pels fons o societats de capital risc formal o institucional en el mercat de capital risc "organitzat".

tants i la maca de garanties. Això és especialment palès quan es tracta de negocis innovadors de base tecnològica que necessiten un volum important de recursos per desenvolupar-se i créixer.

La fase d'arrancada (*start-up*) s'associa normalment amb el desenvolupament d'un pla de negoci formal, que es fa servir com una eina de comunicació davant els potencials inversors/finançadors públics o privats. En aquesta fase també hi ha diversos programes públics de suport i/o finançament, alguns dels quals actuen en forma de capital risc amb recursos públics o mixts<sup>3</sup>.

El capital risc institucional privat tendeix a estar disponible en una fase més avançada, quan el producte ha passat el test del mercat amb èxit i bàsicament es destina a finançar les activitats de comercialització i producció a plena capacitat. Tanmateix, la inversió privada informal i el capital risc formal també són utilitzats per finançar el cost de desenvolupament de productes/tecnologies innovadors quan aquests costos són molt elevats (per exemple, el finançament de les successives fases d'assaigs clínics necessàries per al desenvolupament d'un fàrmac en una empresa de biotecnologia). A més, els fons de capital risc institucional generalment inverteixen en empreses que han superat una o dues rondes de finançament.

Al llarg d'aquest cicle, a mesura que l'empresa avança en el seu desenvolupament, rep finançament i genera una trajectòria avalada per les seves operacions, va disminuint, progressivament, el seu nivell d'"opacitat informativa", així com també disminueixen els obstacles financers associats. Això determinarà, en cada moment, noves decisions i preferències sobre la millor fórmula de finançament per captar els recursos addicionals necessaris en correspondència amb la fase de desenvolupament de què es tracti. Però la tensió entre finançament *intern* i *extern* en una empresa petita rau en darrera instància en les preferències de la persona clau en el projecte: el propietari-gestor. Si per a una empresa petita és difícil accedir al crèdit bancari (la situació habitual), és possible que l'ampliació de capital sigui la forma més fàcil d'aconseguir el finançament necessari; tanmateix, l'emprenedor sap que això redueix directament el seu control sobre la companyia. El seu rebuig que es produeixi aquesta dilució del control sobre una companyia que ell o ella han contribuït a crear del no-res, a desenvolupar i tirar endavant, pot considerar-se com una barrera a l'expansió amb origen en la propietat, fins i tot encara que sigui una condició necessària per créixer. Aquesta restricció és molt més intensa en empreses inicials i petites que en empreses més establertes i de mida més gran.

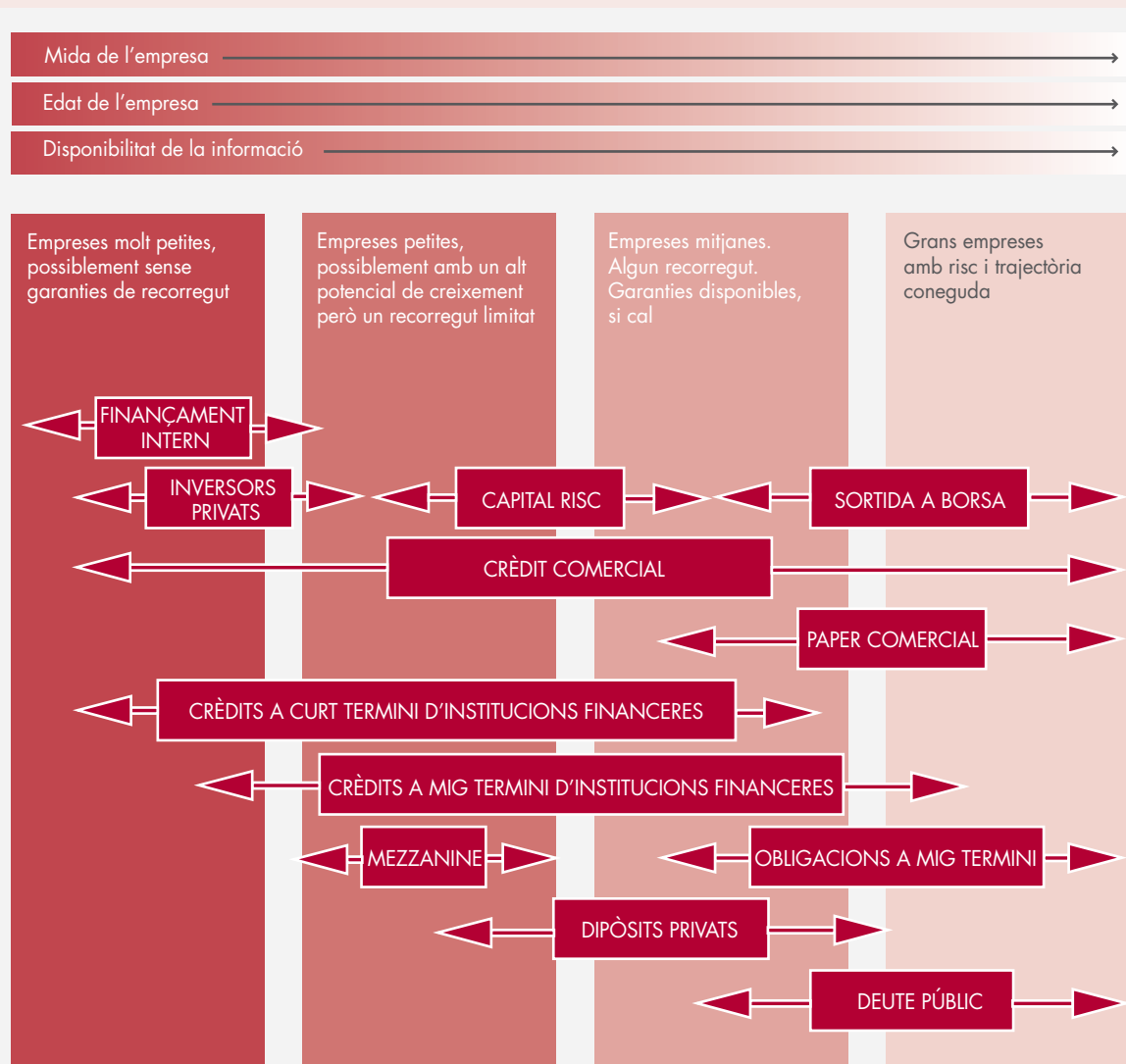
A la pràctica no es tracta tant que el propietari-gestor modifiqui les seves preferències davant les diverses fonts de finançament disponibles, sinó més aviat davant les restriccions financeres reals que experimenta el seu projecte. Per exemple, si s'assumeix d'entrada la capacitat de finançament (com a funció dels beneficis de la companyia), la capacitat per créixer d'una empresa petita estarà limitada per la disponibilitat de *qualsevol* font de finançament i no tant per l'ordre jeràrquic en què aquestes fonts són preferides.

Una primera observació sobre les empreses petites i emprenedores és que les seves necessitats de finançament i el nivell de risc associat depenen del grau de desenvolupament assolit pel projecte (pla d'inversions). En les fases inicials, davant les diverses fonts de finançament alternatives disponibles, un segon punt que cal considerar és que l'autofinançament és una via limitada per desenvolupar el projecte, ja que l'empresa no està en condicions de generar prou flux de caixa. Si l'empresa sobrepassa la fase llavor i sobreviu, els emprenedors esgoten els seus estalvis personals o de procedència familiar i comencen a considerar l'accés a fonts de finançament extern (deute bancari, programes de finançament públics o inversors privats). Tanmateix, s'enfronten amb restriccions financeres externes addicionals. La manca d'una trajectòria empresarial i

3. Exemples d'això són, en l'àmbit estatal, la iniciativa NEOTEC del CDTI (crèdits NEOTEC o NEOTEC Capital Rise), el fons de capital risc públic ENISA, l'ICO, el SEPI, el programa PROFIT, etc., i en l'àmbit autonòmic, els diversos esquemes de finançament del CIDEM a Catalunya, XESGALICIA, SODICAMAN a Castella-la Manxa, o el Fons capital risc Madrid, per citar-ne només alguns.

de garanties fa que el finançament bancari sigui pràcticament inaccessible. A més, quan més gran és la "intensitat" tecnològica del projecte de negoci, més grans són les "esclètxes" d'informació que separen els emprenedors de les entitats bancàries i, per tant, major és la necessitat de capacitats específiques per a l'avaluació de les propostes de negoci. Les entitats bancàries no sempre disposen d'aquestes capacitats. De la mateixa manera, quan exploren l'entrada de capital extern per la via del capital risc institucional, com que els riscos són molts elevats, els fons demanen uns retorns pràcticament inacceptables per compensar els riscos. Si les expectatives de retorn són modestes, molt pocs inversors externs estaran disposats a proporcionar fons al projecte.

**Figura 1** Cicle financer de desenvolupament de l'empresa i fonts de finançament



Font: Berger & Udell, 1998, p. 55.

### L'impacte de l'*equity gap*

Si l'empresa és capaç d'entrar a la fase de creixement inicial, el nivell de risc percebut disminueix, alhora que comença a generar ingressos i augmenten les necessitats de finançament. Ara bé, l'accés a una altra possible via de finançament extern per créixer es veu entorpit per una restricció addicional que ve reflectida pel fenomen conegut com a *equity gap*. Aquest fenomen fa referència a un error en el mercat de capital risc en el finançament d'empreses en fases inicials pel qual projectes de negoci susceptibles de rebre finançament no poden obtenir-lo a causa de l'existència d'imperficcions en el mercat. L'error principal és que el capital risc institucional no està disponible com a via de finançament per a empreses joves i/o empreses que busquen quantitats de capital relativament petites. Això és degut a les altes des economies d'escala que experimenten els fons de capital risc formal en els processos d'avaluació, gestió i seguiment d'operacions d'inversió de poca grandària. La mida de l'*equity gap*, com també la seva localització en termes d'importància d'inversió, depèn de la presència dels anomenats inversors "informals" (s'hi inclouen la família, els amics i els *business angels*) i l'enfocament inversor dels fons de capital risc formal (firmes i societats de capital risc) en cada país o fins i tot regió. L'esclatxa de finançament pot anar des de una inversió de 100.000 euros fins a una d'un milió d'euros, malgrat que les diferències nacionals són pronunciades. A Alemanya, l'esclatxa s'estén fins als 5 milions d'euros i en el Regne Unit s'estima entre 400.000 euros i 3 milions d'euros<sup>4</sup>. A Espanya, davant la falta de dades fidedignes sobre l'activitat del mercat de capital risc informal<sup>5</sup>, alguns analistes el situen a partir dels 600.000 euros<sup>6</sup> (per bé que altres situen aquest límit en quantitats inferiors), i fins i tot arriben fins als 2-3 milions d'euros, és a dir, inversions d'una mida que seria l'adequada per a fons de capital risc però que no sol efectuar-se. Els fons de capital risc institucional solen entrar en escena en fases més avançades, un cop les empreses han superat la fase d'arrancada i de creixement inicial, són més "estables", creixen o tenen expectatives de creixement ràpid, i després d'haver superat com a mínim una o dues rondes de finançament, cosa que proporciona el millor escenari d'oportunitat perquè els fons de capital risc puguin retribuir els seus inversors d'acord amb les seves expectatives.

La impossibilitat de comptar amb la injecció de capital extern pot limitar força el desenvolupament i el creixement d'empreses emergents. L'existència d'un error en el mercat de capital risc (*equity gap*) en les etapes inicials del cicle financer de desenvolupament estableix una barrera addicional al ja difícil accés al crèdit bancari que experimenten aquest tipus d'empreses joves (amb fluxos d'ingressos inexistents o de difícil determinació). Aquest problema no es produeix en buit i forma part de l'eficiència general del mercat de capital risc formal "organitzat", però, també, del mercat de capital risc "informal" (*business angels*).

Les empreses en fases inicials, per ser massa *petites*, encara no estan a punt per rebre capital risc formal. Per tant, per captar els recursos addicionals que necessiten han de continuar confiant en l'autofinançament i sobretot en el recurs als diversos programes de finançament públic o en l'entrada d'inversors privats. La persistència d'aquesta situació en els mercats de capitals ha deixat els *business angels* com una de les poques fonts de capital risc privat que és factible en aquestes etapes de desenvolupament. El mercat de capitals no funciona en el segment d'operacions d'inversió de mida limitada i en empreses joves, i els inversors privats poden ser més adequats per operar en aquest tram del mercat.

4. European Commission (2005), *Best practices of public support for early equity finance, Final report of the expert group*.

5. En aquest sentit, el volum de les operacions realitzades pels *business angels* de la Xarxa d'Inversors Privats d'IESE, una de les més actives a Espanya, amb seus a Madrid i Catalunya, oscil·la entre 100.000 euros i 1.000.000 d'euros.

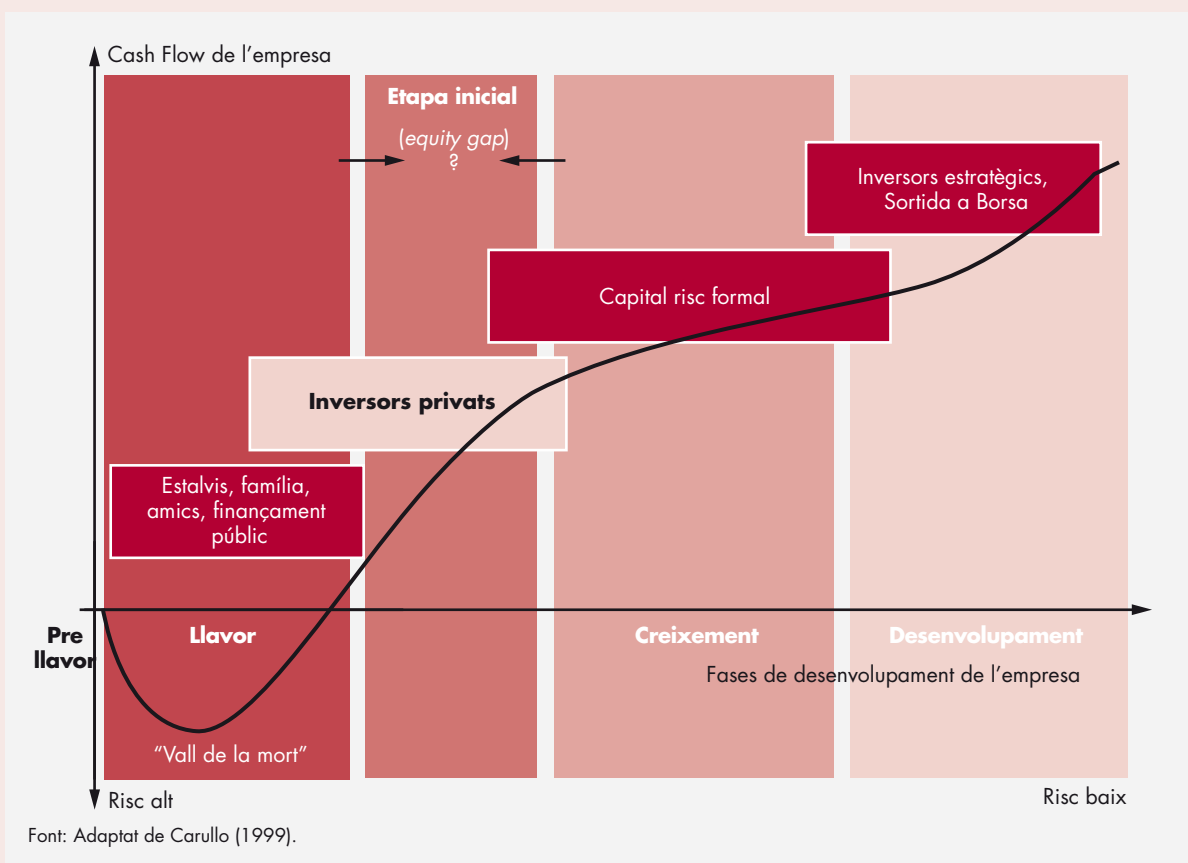
6. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006), *Estudio sobre las medidas de apoyo a la financiación de empresas TIC en España*. "Recomendaciones para el desarrollo de modelos de financiación de empresas del sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación". Fòrum d'experts en capital risc i TIC. La quantitat de 600.000 euros reflecteix el supòsit d'un rang mitjà d'inversions al qual pot aspirar un projecte empenedor en una primera fase, sobretot a través d'ajudes públiques. Hom assumeix que a partir d'aquesta quantitat les empreses estan en disposició de rebre l'atenció del capital risc.

### El paper dels inversors privats

Els *business angels* poden ser inversors molt valuosos per a un projecte empenedor en les seves fases inicials. Això vol dir que és molt important saber escollir l'inversor adequat. En general, els *business angels* poden tenir un paper essencial en el finançament d'empreses joves en tres nivells.

En primer lloc, vénen a omplir el "buit" que es produeix en el finançament d'empreses en fases inicials entre el finançament "intern" inicial (estalvis personals, família, amistosats) i l'entrada de fons de capital risc institucional (*equity gap*). Com hem vist, aquest tram és on les empreses troben les dificultats més grans per accedir al finançament. Els fons de capital risc mostren poc interès a fer inversions petites en projectes d'alt risc, que no justifiquen els costos que suposen la seva avaluació i el seu seguiment, i els bancs normalment no estan disposats a assumir el risc que representen aquestes empreses. Per tant, és una opció de finançament molt adequada per a empreses en fase llavor o d'arrancada que han superat la capacitat de finançament procedent dels propis empenedors o la família, però que encara són molt petites per atraure l'interès dels fons de capital risc.

**Figura 2** Cicle d'entrada de capital extern<sup>7</sup>



7. Adaptat de Cardullo, M. W. (1999): *Technological Entrepreneurism*, Research Studies Press.

Tot i que hi ha diferents "tipologies" de *business angels*, que es diferencien pel seu enfocament inversor, la capacitat inversora, l'experiència inversora, el grau d'implicació en les empreses participades, etc., en general tenen un conjunt d'atributs comuns. Es tracta d'individus privats amb capacitat financera per fer inversions directes en empreses no cotitzades (com a mínim del 25% del seu patrimoni). La majoria són de sexe masculí, amb un nivell de formació elevat, amb edats compreses entre els 45 i els 65 anys. La major part són persones amb una àmplia experiència emprenedora i empresarial prèvia, i amb una cultura financera adequada per fer inversions. Els seus objectius d'inversió se situen generalment entre els 20.000 i els 250.000 euros per projecte i tendeixen a invertir sols o amb altres inversors (grups d'inversors). Poden exigir una porció important de la propietat de les empreses en les quals inverteixen, encara que aquesta normalment és minoritària, o bé tracten de dominar i seguir de ben a prop les seves empreses participades. Tendeixen a invertir en sectors de negoci o tecnologies que coneixen molt bé; per tant, a més dels diners, tenen molt per aportar a les empreses en què intervenen i normalment es decanten per projectes la base d'operacions dels quals no els demani gaires desplaçaments. L'avaluació de les oportunitats que fan és cada vegada més professionalitzada, encara que menys estructurada en comparació amb els professionals del capital risc institucional. De vegades, la influència de factors no financers, com ara el desig d'involucrar-se en un projecte emprenedor, pot tenir un pes important en les seves decisions d'inversió. Són inversors més "pacients" que els fons de capital risc institucional, cos que fa que posin menys èmfasi en una estratègia de desinversió ràpida i gaudeixin treballant amb els emprenedors. La majoria de projectes que financien procedeixen de recomanacions que els arriben a través de la seva xarxa de contactes o de grups o xarxes d'inversors.

En segon lloc, està demostrat que els inversors privats poden fer aquest paper de manera molt efectiva. Als Estats Units hi ha evidència que el mercat de capital risc informal és més gran que el mercat de capital risc formal si es mesura en termes de volums invertits en empreses en fases inicials de desenvolupament<sup>8</sup>. A Europa s'estima que la inversió privada informal en capital llavor assoleix nivells superiors a la inversió total realitzada pel capital risc institucional en aquesta modalitat<sup>9</sup>.

**Taula 1** El capital risc informal a Europa i els Estats Units

	Europa	Estats Units
Xarxes	297	245
Nombre d'inversors	75.000	250.000
Volum per operació	165.000	210.500
Volum d'inversió anual	3.000 - 5.000 milions €	20.000 milions €
Inversió de capital risc llavor a Europa	4.000 milions €	20.000 milions €

Dades de 2007 - Font: EBAN.

Als Estats Units, algunes fonts han indicat que els *business angels* aporten cinc vegades més finançament que el capital risc institucional en aquestes fases, i existeixen més de 250.000 *business angels* i 240 grups organitzats, amb un volum d'inversió global estimat en 20.000 milions d'euros per any i una mida mitjana d'inversió pròxima als 210.000 euros per ronda de finançament. A Europa, malgrat que el volum d'inversió global és quatre vegades més petit que als Estats Units, s'ha experimentat una ràpida proliferació de xarxes d'inversor en els àmbits local, regional i fins i tot estatal en els darrers anys, fet que ha contribuït enormement a l'apropament entre inversors privats i emprenedors a la recerca de capital extern.

8. Mason, C. M. & Harrison, R. T. (2000): "Informal venture capital & the financing of emerging growth business", a Sexton, D. & L&ström (2000) (eds.): *Handbook of Entrepreneurship*, Blackwell.

9. Establir la mida del mercat de capital risc informal és problemàtic a causa de la naturalesa privada i no reportada de l'activitat inversora i el desig de la majoria dels inversors de preservar la seva intimitat; per tant, les estimacions sobre el volum han de considerar-se aproximades.

S'estima que a Europa operen 75.000 inversors privats que inverteixen entre 3.000 i 5.000 milions d'euros cada any i una mitjana de 165.000 euros per ronda de finançament<sup>10</sup>. Actualment hi ha més de 290 xarxes d'inversors privats a la Unió Europea, quan l'any 1998 amb prou feines n'hi havia 52 de detectades (45 d'elles en el Regne Unit<sup>11</sup>). A Espanya hi ha més de 20 xarxes actives o que s'estan desenvolupant, la majoria de caràcter regional i dues xarxes de xarxes d'àmbit nacional, ESBAN (Red Española de *Business Angels*), una fundació privada que actua com una xarxa de xarxes en l'àmbit espanyol, i AEBAN (Asociación Española de *Business Angels Networks*). Per exemple, el cas d'AEBAN, creada el 2008, és el fruit de la col·laboració entre les principals xarxes d'inversors privades espanyoles. Està constituïda per 19 xarxes que integren més de 400 *business angels* a Espanya. La majoria d'aquestes xarxes són membres de l'EBAN (European *Business Angels Network*) i normalment neixen associades i/o amb el suport d'organismes i agències públiques, escoles de negocis, organitzacions sectorials i altres, en menor mesura, d'iniciatives privades.

### L'Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN): Com aconseguir finançament?

AEBAN agrupa 19 xarxes d'inversors privats que operen a Espanya i que integren més de 400 inversors privats. El seu objectiu és servir de fòrum d'intercanvi d'informació, experiències i projectes entre les xarxes que en formen part; representar les xarxes davant els interlocutors públics i les administracions; identificar, promoure i compartir les "millors pràctiques" en gestió de xarxes, i potenciar l'incipient mercat de la inversió privada.

Les xarxes adherides a AEBAN són: ADE FINANCIACIÓN S.A. (Castella i Lleó); ASBAN (Asociación Asturiana de Business Angels); Atitlan Capital (València); BANC (Business Angel Network de Catalunya); BAN Madrid; BCN BA (Barcelona Business Angels); CV BAN (Comunidad Valencia Business Angel Network); Encuentro Círculo de Inversión; Entrinnova (País Basc); ESADE Business School (Catalunya); GOBAN (Red de Business Angels Castilla-La Mancha); Grupo IT NET-First Tuesday; IESE Business School (Madrid i Barcelona); Instituto de Empresa (Madrid); IMPIVA (Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Valenciana); Keiretsu Fòrum Espanya (Catalunya); La Salle Parc d'Innovació (Catalunya); Realiza Business Angels (València) y SOPDE (Sociedad de Planificación y Desarrollo Málaga Business Angels).

El procediment per arribar fins als inversors varia d'una xarxa en una altra, encara que normalment totes tenen un procés de filtrat que comporta, com a mínim, l'elaboració d'un perfil d'empresa, un resum executiu i un currículum de l'equip promotor del projecte com a suport per a l'avaluació de la proposta i l'eventual selecció per a la seva presentació i/o distribució a la xarxa pertinent.

El tercer aspecte del paper dels inversors privats és que s'impliquen en els projectes en els quals inverteixen. Són emprenedors o empresaris que han vengut la seva empresa o que s'ha apartat de la gestió diària, empresaris familiars que inverteixen en nous negocis directament o a través d'una oficina de família, o exdirectius amb patrimoni disponible, etc. Són, per tant, persones amb una àmplia trajectòria emprenedora i/o empresarial prèvia que, a més d'aportar capital, contribueixen formalment o informalment al desenvolupament de les companyies en les quals participen, aportant-hi la seva experiència, els seus coneixements i les seves relacions formals i informals. Això les converteix en "capital intel·ligent" que ajuda les empreses a preparar-se el camí al capital risc institucional amb el qual es complementen. Els estudis realitzats sobre l'aportació de valor per part dels inversors privats i els capitalistes de risc en les seves empreses participades indiquen que fan contribucions en àrees del negoci bastant similars, entre les quals destaquen el rol de conseller/assessor i l'assessorament financer. En general, els emprenedors estudiats perceben que els inversors privats efectuen contribucions importants en l'àrea d'operacions i de desenvolupament estratègic del negoci, mentre que, contràriament, els capitalistes de risc normalment tendeixen a emfatitzar les funcions de control, reporting i seguiment del negoci<sup>12</sup>.

10. EBAN (2009), *Annual Report*.

11. EBAN (1998): *Dissemination Report on the Potential for Business Angels Investments and Networks in Europe* (Brussels: European Business Angel Network)

12. Harrison & Mason (1992): "The roles of investors in entrepreneurial companies: a comparison of informal investors and venture capitalists", a Churchill, N. Birley, S. Bygrave, W. D. & Musyka, D. F. (eds.): *Frontiers of Entrepreneurship 1992*, Babson College; Erlich, S. B.; De Noble, A. F.; Moore, T. & Weaver, R. R. (1994): "After cash arrives: a comparative study of venture capital and private investor involvement in entrepreneurial firms", *Journal of Business Venturing*, 9, 67-82..

### Problemes en el mercat d'inversió privada informal

El mercat de capital risc informal es caracteritza per una sèrie d'ineficiències que continuen dificultant un aprofitament complet del seu potencial per al finançament d'empreses en fases inicials. Aquestes inefficiències s'han associat tradicionalment a l'existència de problemes d'informació (information gap) i de "dèficits" de coneixement (*knowledge gap*)<sup>13</sup>, a problemes específics de demanda i a factors de l'entorn. Aquestes deficiències es produeixen en diferents nivells i influeixen directament en l'eficiència i el funcionament del mercat. Alguns autors distingeixen entre insuficiències d'"informació en el mercat" i insuficiències d'"informació sobre el mercat"<sup>14</sup>. El primer tipus fa referència al flux d'informació que hi ha entre els inversors i els emprenedors (com a font d'oportunitats d'inversió). D'altra banda, els emprenedors tenen dificultats per trobar inversors privats, ja que aquests són pràcticament "invisibles" perquè prefereixen la discreció i preservar la seva intimitat. La forma en què una gran part dels oferents o els demandants accedeix en aquest mercat segueix dominada pel paper que tenen els agents intermediaris, proveïdors de serveis, altres inversors o fins i tot emprenedors, que a causa de la naturalesa de la seva feina tenen o han tingut contacte amb totes dues parts del mercat. Les insuficiències d'"informació sobre el mercat" fa referència a la manca de dades, informes, directoris, etc., sobre les diferents dimensions de l'activitat del mercat (dades i/o estadístiques sobre operadors, volums invertits, rendiments, estratègies inversores, etc.) que dificulten la possibilitat d'efectuar estimacions i anàlisis fiables externs de l'oportunitat real que representa aquest mercat i limiten la difusió d'aquesta activitat inversora com a alternativa d'inversió.

D'altra banda, també hi ha "dèficits" de coneixement (*knowledge gap*), que vénen reflectits pel desconeixement d'aquesta mena de finançament per part dels inversors o els emprenedors potencials. Molts emprenedors no saben prou bé on han de buscar companyies i emprenedors que estiguin buscant finançament, però, a més, desconeixen com avaluar el seu potencial o simplement desconeixen els aspectes fonamentals que comporta el procés d'inversió privada. De la banda dels emprenedors, molts reben referències o contactes de possibles inversors privats o de l'existència de xarxes d'inversors, però desconeixen el perfil i les motivacions dels que estan darrere aquesta mena d'inversió i del que poden aportar al seu projecte.

Per últim, hi ha un altre tipus de factors de l'entorn que influeix en l'activitat dels inversors privats i que és també una font d'ineficiències, com ara els règims fiscals, la cultura emprenedora o les barreres administratives. L'entorn fiscal, legal i administratiu no s'adapta sovint en aquest tipus d'inversió privada de risc<sup>15</sup>. D'altra banda, el marc fiscal sobre els guanys de capital és molt divers en els diferents països membres de la Unió Europea, com també les diferents regulacions de fallida, les quals s'erigeixen com a barreres per a aquesta mena d'inversions. La manca d'una cultura d'inversió privada (*equity culture*) fa que les empreses siguin reticents a obrir el seu capital a inversors externs. D'aquí que als inversors privats no els resulti fàcil trobar bons projectes. A més, s'ha de considerar que el mercat europeu de capital llavor no està prou ben desenvolupat; els inversors privats que inverteixen majoritàriament en empreses joves es troben que l'única sortida són els inversors de capital institucional que operen en aquest segment, amb la qual cosa les possibilitats de desinversió són molt limitades.

El reconeixement d'aquestes deficiències principals i la necessitat d'abordar-les han delimitats quatre àrees d'acció addicionals, *no estrictament financeres*, en les quals l'administració pública, des de la Comissió Europea fins a les administracions locals, ha començat a desplegar esforços i polítiques actives de manera simultània amb l'objectiu d'estimular l'oferta

13. Harding, R. (2002): "Plugging the knowledge gap: an international comparison of the role for policy in the venture capital market", *Venture Capital*, 4(1), pp. 59-76.

14. Esposito, A. i Prats, J. (2004): "La dinàmica de la informació en el mercado informal de capital riesgo: ¿Qué sabemos sobre Europa y Estados Unidos?", *Iniciativa Emprendedora*, núm. 42, Ediciones Deusto, Barcelona.

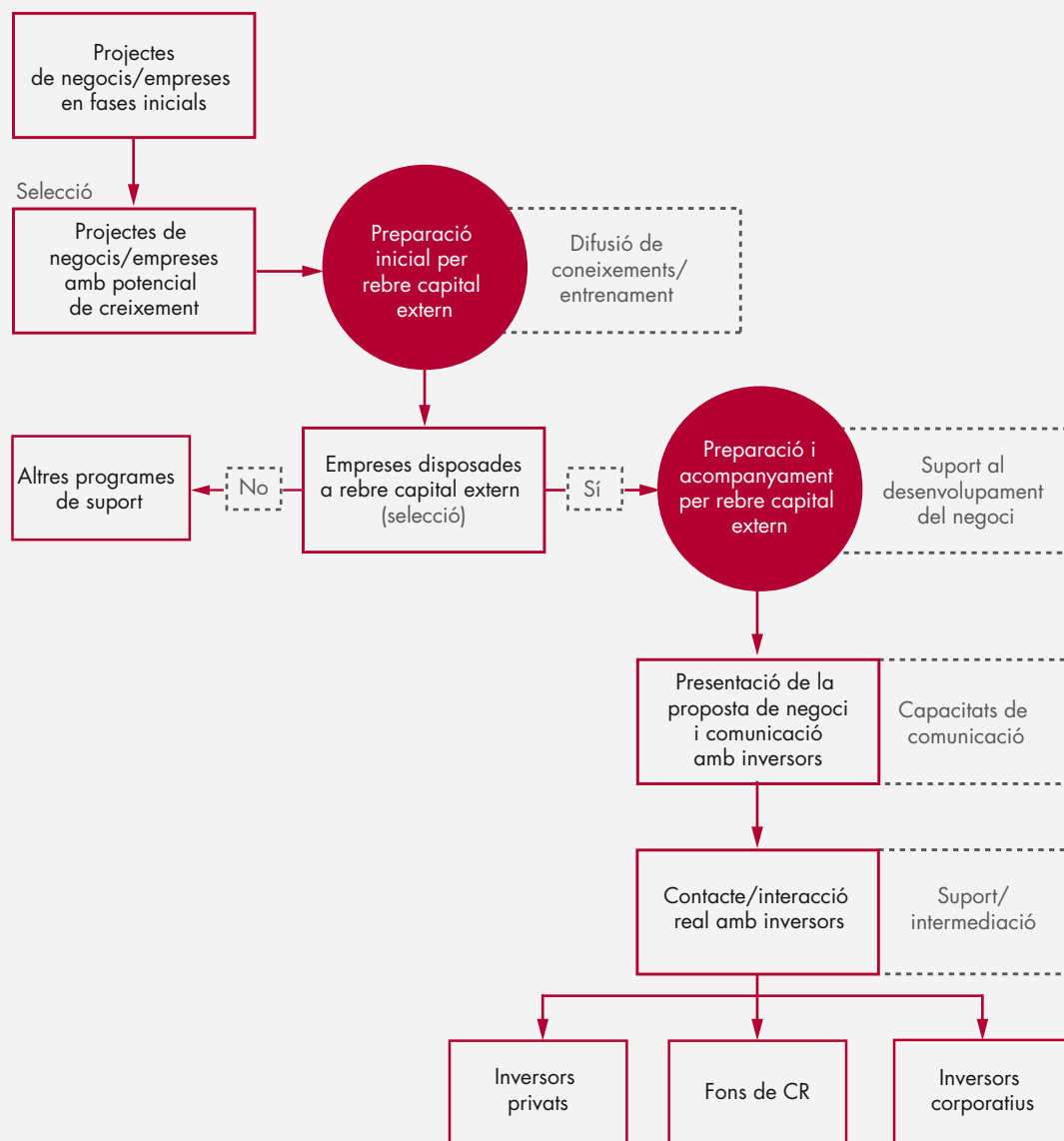
15. Diversos estudis en el Regne Unit han demostrat que el 45% de les inversions fracassen. Aquesta mena de pèrdues generalment no són deduïbles.



i la demanda d'aquesta mena de finançament com a complement directe del capital risc formal. Aquestes àrees d'acció són la millora en la preparació dels emprenedors per rebre capital extern (*investment readiness*), la potenciació de l'eficiència i l'impacte de les xarxes d'inversors privats, la millora de la preparació dels inversors privats per operar en aquest mercat (*investor readiness*) i el foment dels mecanismes de coinversió per als inversors privats.

### **Els emprenedors més ben preparats per rebre capital extern**

La preparació dels emprenedors per rebre capital extern comprèn tres components diferents. El primer és l'actitud de l'emprenedor davant l'entrada de capital extern, ja comentada en altres seccions d'aquest document. Ajudar els emprenedors a entendre més bé les diferents fórmules de finançament pot ser una forma de contribuir a reduir la seva natural reticència a obrir la propietat i, en conseqüència, a augmentar el flux d'oportunitats d'inversió. Una segona dimensió de la preparació per rebre capital extern es relaciona amb la qualitat de la comunicació de la proposta de negoci a la comunitat de potencials inversors/finançadors. Això inclou errors en la gestió del procés de comunicació i en l'ús dels diferents instruments de què disposa l'emprenedor en cada moment (documents escrits com el resum executiu o el pla de negoci, presentacions orals en els fòrums d'inversors, etc.). El tercer element es relaciona amb el nivell de qualitat del projecte de negoci com a oportunitat d'inversió per als potencials inversors; dit d'una altra manera, el grau en què un projecte de negoci representa una oportunitat d'inversió veritablement idònia, i alhora atractiva, per rebre capital extern perquè satisfà els requeriments dels possibles socis inversors (les capacitats de l'equip promotor, l'atractiu de l'oportunitat de negoci, el posicionament del mercat, el retorn potencial, les expectatives de desinversió, etc.). La manca de preparació dels projectes emprenedors és essencialment un error d'informació. Molts emprenedors no saben en què consisteix el cicle de capital risc, com pensen els inversors o quin és el seu llenguatge, ni tampoc què es necessita per atraure'ls i "vendre'ls" la proposta de negoci. El propòsit central d'una acció formativa d'aquesta naturalesa hauria de ser, doncs, augmentar la qualitat de les oportunitats d'inversió des de la perspectiva dels requeriments del mercat de capitals.

**Figura 3** Elements de la preparació dels emprenedors per rebre capital extern<sup>16</sup>

Font: Mason, C. & Harrison, R. (2001).

### Xarxes de *business angels* més eficients i efectives

Les xarxes d'inversors privats actuen com una plataforma on és possible l'encontre i la comunicació entre els emprenedors i els inversors que participen en el mercat d'inversió privada informal. L'existència de xarxes contribueix, per tant, a reduir els costos de recerca de capital per als primers i facilita que els segons puguin tenir accés a un nombre d'oportunitats d'in-

16. Adaptat de Mason, C. & Harrison, R. (2001): "Investment Readiness: A Critique of Government Proposals to Increase the Demand for Venture Capital", *Regional Studies*, 7.

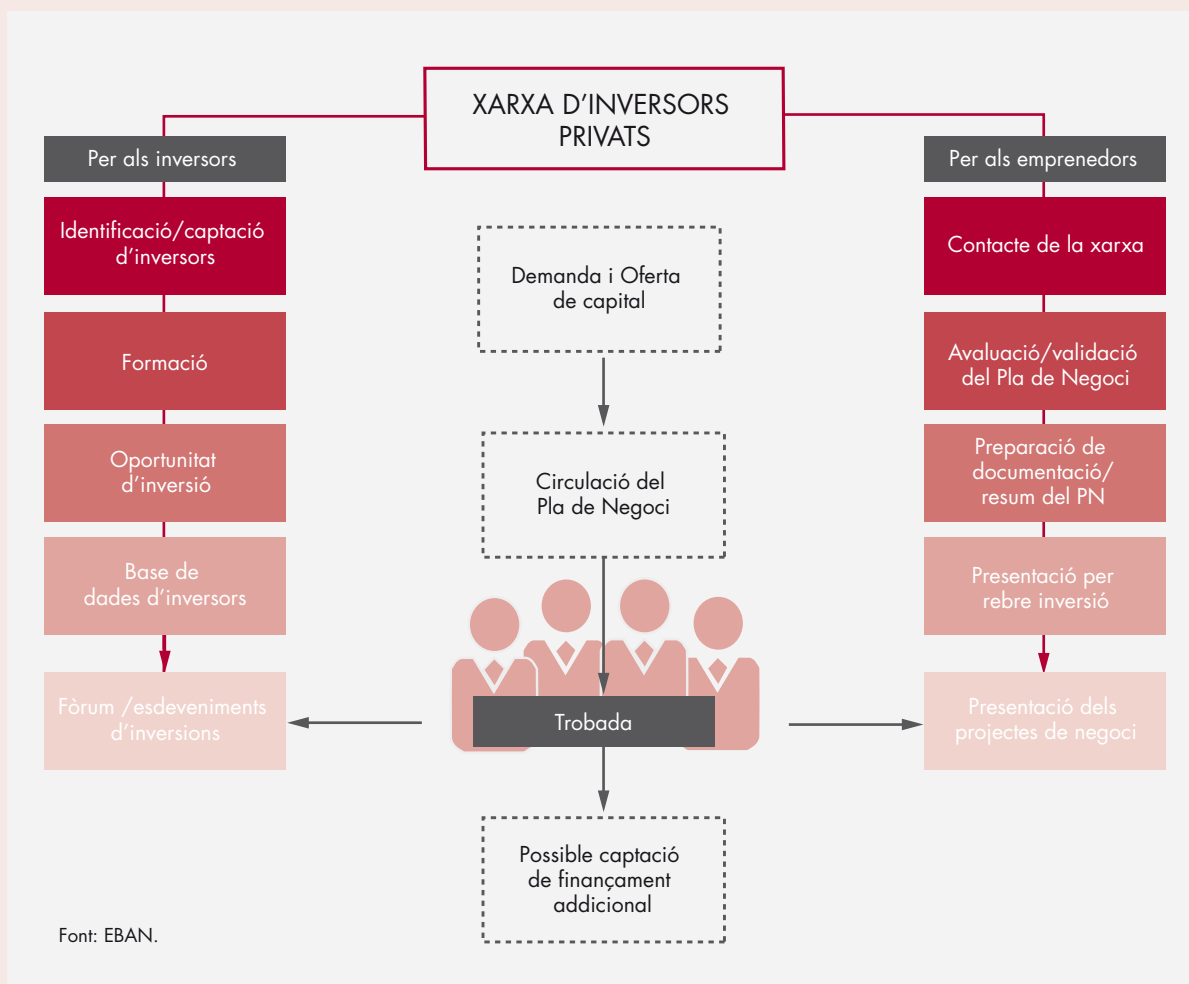
versió més gran (les quals majoritàriament seran objecte d'alguna mena de filtrat i per tant estaran més ajustades a les seves expectatives i criteris d'avaluació). Aquest paper d'infraestructura bàsica de mercat contribueix, també, a reduir els "dèficits" de coneixement (*knowledge gap*) observats, en la mesura que augmenta el nivell de difusió d'aquesta activitat entre els potencials emprenedors i inversors. A més, les xarxes poden portar a terme aquesta funció respectant l'anonimat i la privacitat que vol l'inversor privat. Les xarxes es perceben no només com la millor manera de trobar bons projectes presentats de forma coherent, sinó que també proporcionen un servei addicional: un filtrat inicial de projectes. A més, atès que un nombre creixent d'inversors es mostra disposat a coinvertir amb altres inversors, les xarxes esdevenen un vehicle ideal per trobar "companys de viatge".

L'establiment d'una xarxa requereix un cert temps per assolir credibilitat, reputació sòlida i reconeixement dels actors del mercat. Alguns treballs indiquen que la coexistència de diferents models de xarxes (locals, regionals o nacionals) és possible i assenyalen com factors crítics perquè les xarxes d'inversors privats siguin sostenibles la mida de la xarxa, el grau de suport financer, la localització de la xarxa, la qualitat de l'equip gestor i el suport a llarg termini dels agents implicats en el projecte<sup>17</sup>. Quant a la viabilitat i el suport de l'administració, se suggereix que no és possible gestionar les xarxes d'inversors amb l'expectativa de recuperar tots els costos; per tant, es requereix el suport públic o de patrocinadors privats. En qualsevol cas, existeixen diferents opinions pel que fa al rol que ha de tenir l'administració en la promoció de les xarxes d'inversors privats. A Europa es poden trobar diverses alternatives de mercats d'inversió privada informal, de vegades organitzats de maneres diametralment oposades, però totes elles eficients. No hi ha, per tant, solucions d'aplicació universal per al model d'organització i gestió de les xarxes d'inversors que en garanteixin l'èxit. Les diferències culturals i les característiques socioeconòmiques del país o la regió tenen un paper clau i fan que un model amb èxit en una àrea geogràfica suposi un fracàs en una altra. Xarxes públiques o privades, regionals o nacionals, poden ser perfectament vàlides en diferents circumstàncies i perfectament complementàries, servint a diferents tipus d'emprenedors i inversors.

No es tracta només de promoure un nombre més gran de xarxes d'inversors privats, sinó també d'aconseguir que siguin efectives. Això s'assoleix a través de xarxes que donin un grau elevat de suport a l'inversor i l'emprenedor, i que siguin capaces de mantenir uns serveis d'intermediació d'alta qualitat a través del contacte i l'atenció personal per part de gestors qualificats.

---

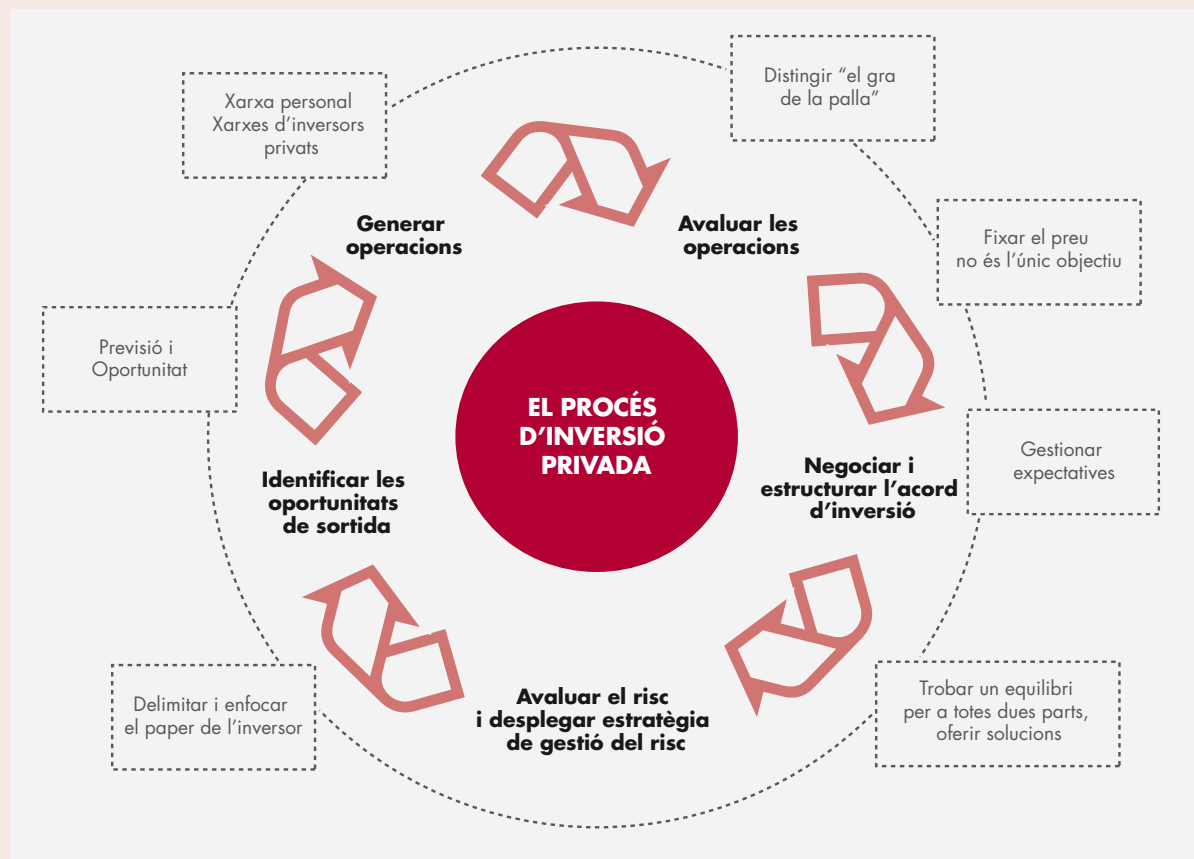
17. Mason, C. M. & Harrison, R. T. (1998): "Stimulating investments by business angels in technology-based ventures: the potential of an independent technology appraisal service", a: R. Oakey (ed.) *NewTechnology-Based Firms in the 1990s*: vol. 5, pp. 81-96 (Londres: Paul Chapman Publishing); Mason, C. M. & Harrison, R. T. (1999): "Public policy & the development of the informal venture capital market: UK experience & lessons for Europe", a: K. Cowling (ed.) *Industrial Policy in Europe* (Londres: Routledge); Aernoudt, R. (2005): "Executive Forum: Seven ways to stimulate business angels' investments", *Venture Capital*, 7, 4, 359-371; San José, A. Roure, J. & Aernoudt, R. (2005): "Business Angel Academies: Unleashing the Potential for Business Angel Investment", *Venture Capital*, vol. 7, núm. 2, 149-165, abril 2005.

**Figura 4** Paper de les xarxes d'inversors privats

### Els *business angels* més ben preparats per actuar en el mercat

La inversió privada és una activitat complexa i molt personal, tant que fins i tot amb disponibilitat de fons, de temps i d'experiència –considerats els tres ingredient principals per transformar-se en un veritable *business angel*–, un gran nombre d'inversors triguen a efectuar les seves primeres inversions. El grau de formació i preparació d'un inversor és un element que pot induir una persona a passar de ser un inversor en potència a ser un inversor actiu, i fins i tot a crear una cultura més procliu a aquesta mena d'inversió privada. Es demostra, per tant, que per tal d'incrementar l'activitat inversora dels inversors privats, la formació i/o la millora de les capacitats d'avaluació de les inversions constitueix un factor real i complementari del desenvolupament de xarxes d'inversors.

Un dels "déficits" principals de coneixement dels inversors privats, tan si són actius com si no ho són, és la manca d'una comprensió adequada del procés d'inversió privada. De la mateixa manera que és bo que els emprenedors siguin "ensinistrats" per elaborar i presentar les seves propostes de negoci als inversors i que coneguin adequadament què han d'esperar i com pensen els inversors, és bo també que els inversors siguin "ensinistrats" en les capacitats que necessiten per avaluar el risc de les oportunitats d'inversió i gestionar el procés de manera eficient. L'inversor que no és capaç de ponderar el risc d'una oportunitat no inverteix.

**Figura 5** El procés d'inversió privada

El desenvolupament de programes de formació específics (anomenats "escoles de *business angels*") orientats a inversors "verges" o "latents" és relativament recent i ha tingut un impacte significatiu allí on s'ha esdevingut<sup>18</sup>. Talment com passa en el mercat de capital risc formal, el procés d'inversió privada "informal" exigeix la sincronització dels seus diferents elements, l'objectiu dels quals és assolir un nivell d'efectivitat global, com també dels agents que hi participen (emprenedors, assessors, proveïdors de serveis i els mateixos inversors, tots ells amb diferents perfils i personalitats). Els elements del procés comprenen des de l'autoavaluació de l'inversor i la generació del flux de projectes, passant per l'avaluació i la valoració de les oportunitats d'inversió, la negociació i l'estructuració d'una operació i el procés de due diligence abans de la inversió, fins a l'aportació d'un valor un cop s'ha invertit en el projecte i la implementació de les seves estratègies de desinversió. En aquest context els emprenedors que busquen finançament sovint perceben l'inversor com un "estrany" i els inversors perceben el projecte empenedor com un "risc". Per tant, la gestió del procés d'inversió, en el qual intervenen diferents capacitats emprenedores i interpersonals, és un element tan decisiu com la provisió de capital.

18. San José, A. Roure, J. & Aernoudt, R. (2005): "Business Angel Academies: Unleashing the Potential for Business Angel Investment, *Venture Capital*, vol. 7, núm. 2, 149-165, abril 2005.

**Taula 2** Necessitats de formació basades en expectatives dels inversors privats

INVERSORS ACTIUS	Rànquing d'importància	INVERSORS PASSIUS	Rànquing d'importància
Valoració de nous negocis	1	Exploració, identificació i avaluació d'oportunitats	1
Exploració, identificació i avaluació d'oportunitats	2	Relacions amb altres inversors/intercanvi d'experiències	2
Estratègies de creixement	3	Estratègies de creixement	3
Anàlisi de plans de negoci	3	Anàlisi de plans de negoci	4
Equip gestor	3	Valoració de nous negocis	4
Negociació de l'operació	3	Negociació de l'operació	5
Procés de desinversió	4	Procés de desinversió	5
Anàlisi financera previsional	5	Equip gestor	5
MBO-MBI	5	Aspectes legals de la inversió	6
Aspectes legals de la inversió	5	Anàlisi financera previsional	6

Font: Clarysse, V.; Roure, J & Schamp, T. (2007)<sup>19</sup>.

### Majors vies de coinversió per als inversors privats

Una de les fórmules més clares per reduir els riscos de la inversió és la coinversió. Alguns inversors prefereixen invertir sols, perquè els agrada controlar directament la seva inversió, coneixen molt bé els sectors i el tipus de negocis en els quals inverteixen i tenen una capacitat financera que els permet diversificar. Tanmateix, altres inversors prefereixen coinvertir, bé per una certa inexperiència en l'activitat inversora, perquè volen compartir la tasca del seguiment, perquè volen diversificar la seva cartera o per accedir a operacions més grans. Per a un inversor, les raons a favor de la coinversió són clares: pot accedir a un nombre més elevat de projectes; obtenir una segona opinió sobre l'operació; reduir el volum de la inversió individual per operació; aportar recursos i obtenir coneixement addicional i complementari, i aprendre d'inversors més experimentats. La coinversió permet superar en molts casos les limitacions financeres dels inversors "solitaris" i facilita el desenvolupament d'operacions de finançament que, d'una altra manera, no es podrien fer a causa de la mida de la inversió. Per altra banda, la possibilitat de coinvertir amb inversors experimentats és un dels millors instruments per aprendre els aspectes bàsics de la inversió privada i, per tant, perquè aquells inversors "latents" o "adormits" s'activin i puguin canalitzar les seves inversions. En virtut del reconeixement d'aquests efectes, la promoció i facilitació de les vies de coinversió entre inversors privats s'ha integrat a l'agenda dels responsables públics i dels mateixos gestors de les xarxes d'inversors privats. Probablement el principal objectiu d'estimular la coinversió és ampliar les capacitats financeres dels inversors privats perquè puguin assolir oportunitats d'inversió de més volum.

19. Clarysse, B.; Roure, J. & Schamp, T. (2007): *Entrepreneurship and the Financial Community: Starting Up and Growing New Business*, Edward Elgar.

**Exemple de millor pràctica en mecanismes de coinversió****L'acord entre ENISA i la Xarxa de *Business Angels* d'IESE**

El fons de capital risc públic ENISA (Empresa Nacional d'Innovació, S. A.) i la Xarxa d'Inversors Privats d'IESE han desenvolupat un conveni el propòsit essencial del qual és facilitar l'accés a finançament addicional procedent d'ENISA, en forma de préstec participatiu o de presa de participació en capital, a aquells projectes emprenedors i inversors participants en la xarxa de *business angels* d'IESE que hagin acordat prèviament el tancament d'una operació entre ells. Les condicions principals per al cofinançament per part d'ENISA són que les seves aportacions han de ser iguals o inferiors a les aportacions dels inversors privats participants i sempre iguals o menors als fons propis de l'empresa sol·licitant. Els límits absoluts per a aquest finançament se situen entre 100.000 i 1.000.000 d'euros i les operacions no poden superar un volum agregat de deute i capital de 2.000.000 d'euros. El procediment per sol·licitar aquest esquema de cofinançament consisteix en el fet que un inversor privat membre de la Xarxa IESE ha de sotmetre a la consideració d'ENISA, entre altres requeriments, els termes de l'operació un cop tingui la decisió ferma d'invertir o quan ja s'hagi tancat la presa de participació, i una proposta del volum de la coparticipació sol·licitada a ENISA dins els límits exposats en el conveni. ENISA per la seva part es compromet a aprovar la sol·licitud de coparticipació en un període determinat. Com a reflex de la importància d'estimular les vies de coinversió, la mateixa xarxa d'inversors ha començat a desenvolupar també un protocol intern de coinversió d'aplicació entre els seus membres. Amb el plantejament d'aquest protocol, l'objectiu de la Xarxa IESE és facilitar i incrementar la coinversió entre els seus membres, amb la finalitat d'aconseguir que un major nombre d'inversors participi en cada operació i es millori així la diversificació de la cartera.





# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## 6. FINANÇAMENT DEL PROCÉS EMPRENEDOR CATALÀ

- 6.1. Capital llavor mitjà necessari per posar en funcionament una activitat el 2008 a Catalunya
- 6.2. Retorn de la inversió esperat per l'emprenedor
- 6.3. L'inversor informal de tipus *business angel* a Catalunya



## 6. FINANÇAMENT DEL PROCÉS EMPRENEDOR CATALÀ

### 6.1. Capital llavor mitjà necessari per posar en funcionament una activitat el 2008 a Catalunya

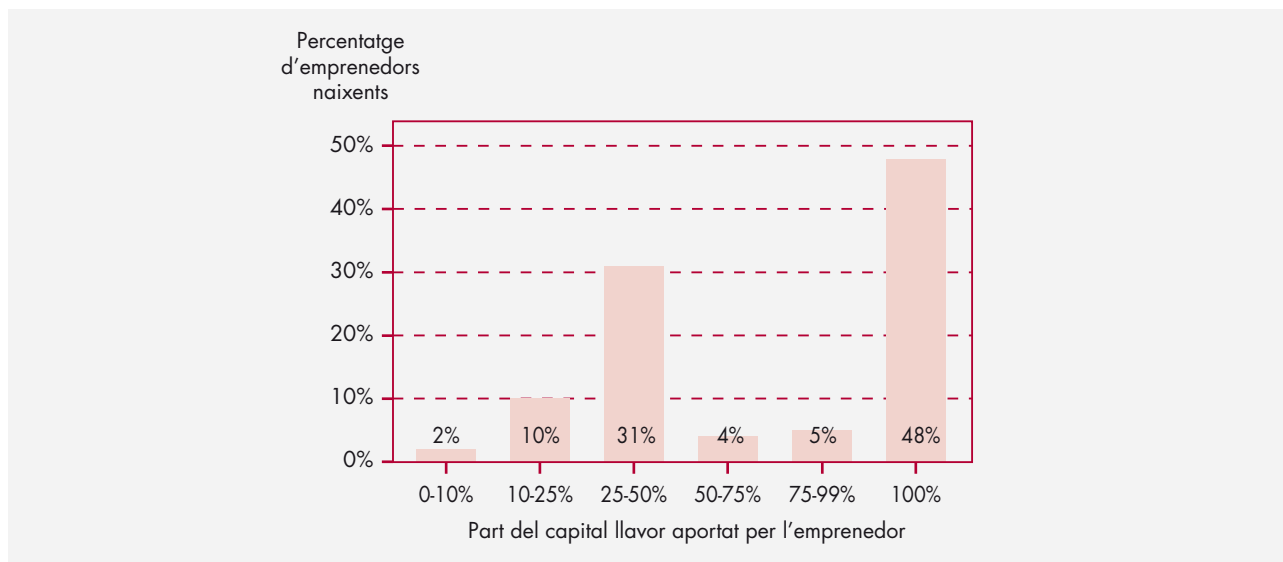
L'any 2008 el capital mitjà necessari per iniciar un negoci a Catalunya ha estat de 81.248 euros (86.350 euros en el conjunt de l'Estat espanyol), un valor inferior al de l'any anterior. Com que la gran dispersió d'aquesta dada podria distorsionar els resultats, és convenient complementar-la amb la distribució en percentils del capital llavor necessari. D'aquesta manera es confirma la tendència decreixent de les necessitats de capital, ja que el 50% dels emprenedors necessiten un capital llavor de fins a 50.000 euros, mentre que aquesta xifra era de 60.000 euros l'any anterior (taula 26).

Un altre aspecte a tenir en compte és el percentatge de capital llavor aportat per l'emprenedor. El 2008 els emprenedors aporten de mitjana el 69,3% del capital llavor necessari, un percentatge significativament més elevat que el de l'any anterior (44,6%), que se situa a un nivell similar al dels anys 2005 i 2006 (70,4 i 67,8% respectivament).

**Tabla 26** Capital semilla medio necesario para comenzar y porcentaje medio aportado por el emprendedor naciente

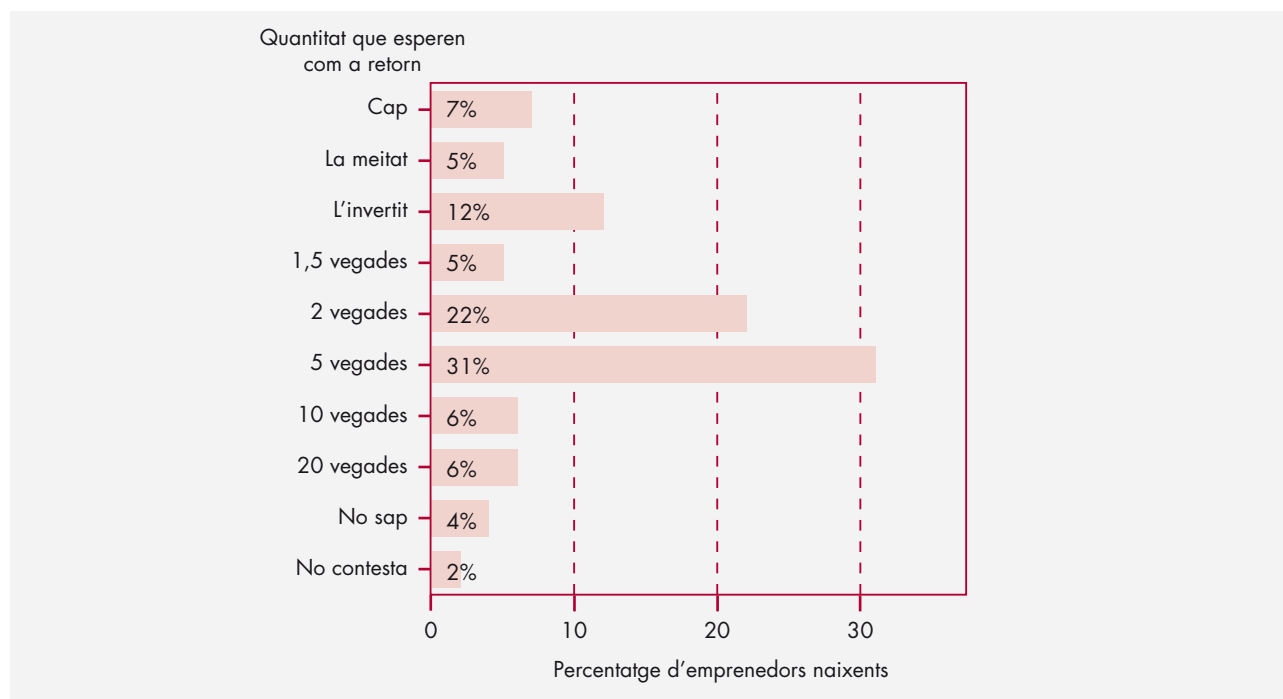
	Capital llavor total aportat per l'emprenedor (euros)	Capital llavor total necessari (euros)	Percentatge mitjà del capital llavor aportat per l'emprenedor
Mitjana	44.308,59	81.248,27	69,26
Desviació típica	71.071,65	129.253,42	32,85
Mínim	3.000	10.000	0,33
Percentil 05	5.000	12.000	16,67
Percentil 10	8.000	15.000	25,00
Percentil 25	12.000	24.000	37,50
Mitjana	25.000	50.000	83,33
Percentil 75	50.000	90.000	100,00
Percentil 90	100.000	150.000	100,00
Percentil 95	120.000	200.000	100,00
Màxim	600.000	900.00	100,00

A la figura 39 es pot observar que el 57% dels emprenedors naixents aporten més de la meitat del capital necessari per dur a terme la seva iniciativa. Concretament, el 48% d'aquests emprenedors aporten tot el capital necessari. Així mateix, el 31% dels emprenedors naixents aporten entre el 25 i el 50% del capital llavor. L'evolució dels resultats obtinguts entre els anys 2005 i 2008 mostra una certa tendència que augmentin els emprenedors que aporten tot el capital, al mateix temps que s'observa una disminució d'aquells que n'aporten més del 50%.

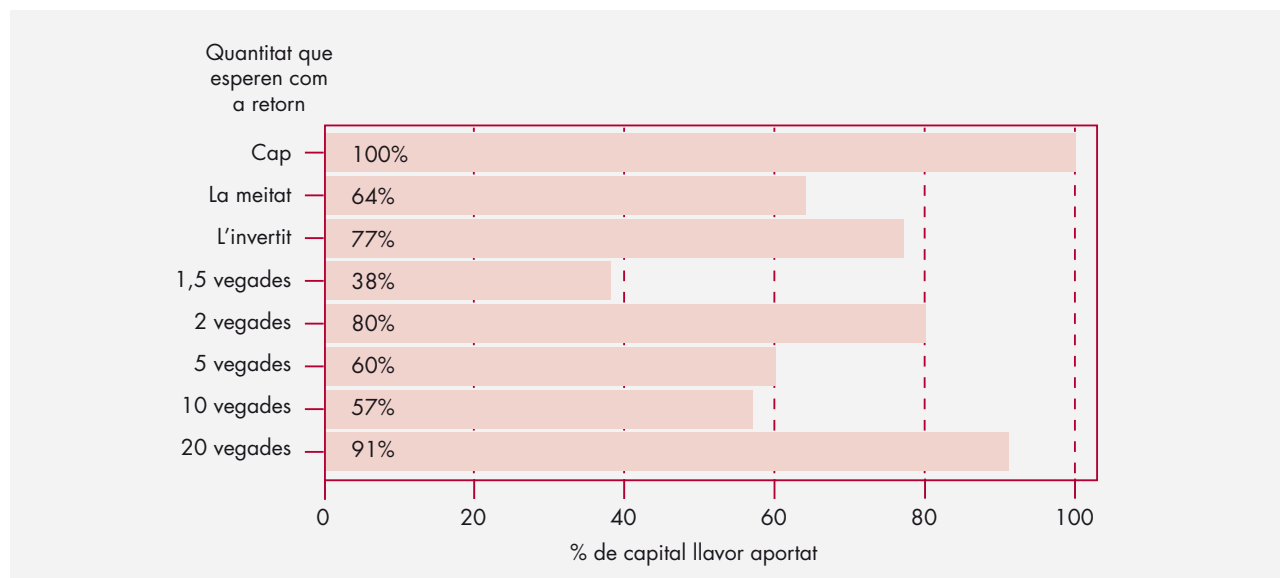
**Figura 39** Distribució dels emprenedors nous segons el percentatge de capital llavor aportat

## 6.2. Retorn de la inversió esperat per l'emprenedor

Una de les motivacions de l'emprenedor quan inicia una activitat és l'expectativa de beneficis, és a dir, el retorn de la inversió. Altres anys, el més freqüent era que els emprenedors esperessin obtenir un retorn del doble de la inversió, però l'any 2008 els emprenedors es mostren més optimistes. El 22% esperen obtenir un retorn del doble de la inversió, mentre que el 31% esperen obtenir fins a cinc vegades el que han invertit.

**Figura 40** Distribució dels emprenedors naixents segons la quantitat que esperen com a retorn de la inversió

**Figura 41** Percentatge de capital llavor aportat per l'emprenedor en funció de la quantitat que espera com a retorn



A la figura 41 es mostra el percentatge de capital llavor aportat per l'emprenedor en funció de la quantitat que espera com a retorn. Cal destacar que l'aportació màxima en termes de percentatge es produeix en els dos extrems. És a dir, els que no esperen recuperar la inversió aporten el 100% del capital llavor, mentre que els que esperen recuperar vint vegades allò que han invertit aporten el 91% del capital llavor.

### 6.3. L'inversor informal de tipus *business angel* a Catalunya

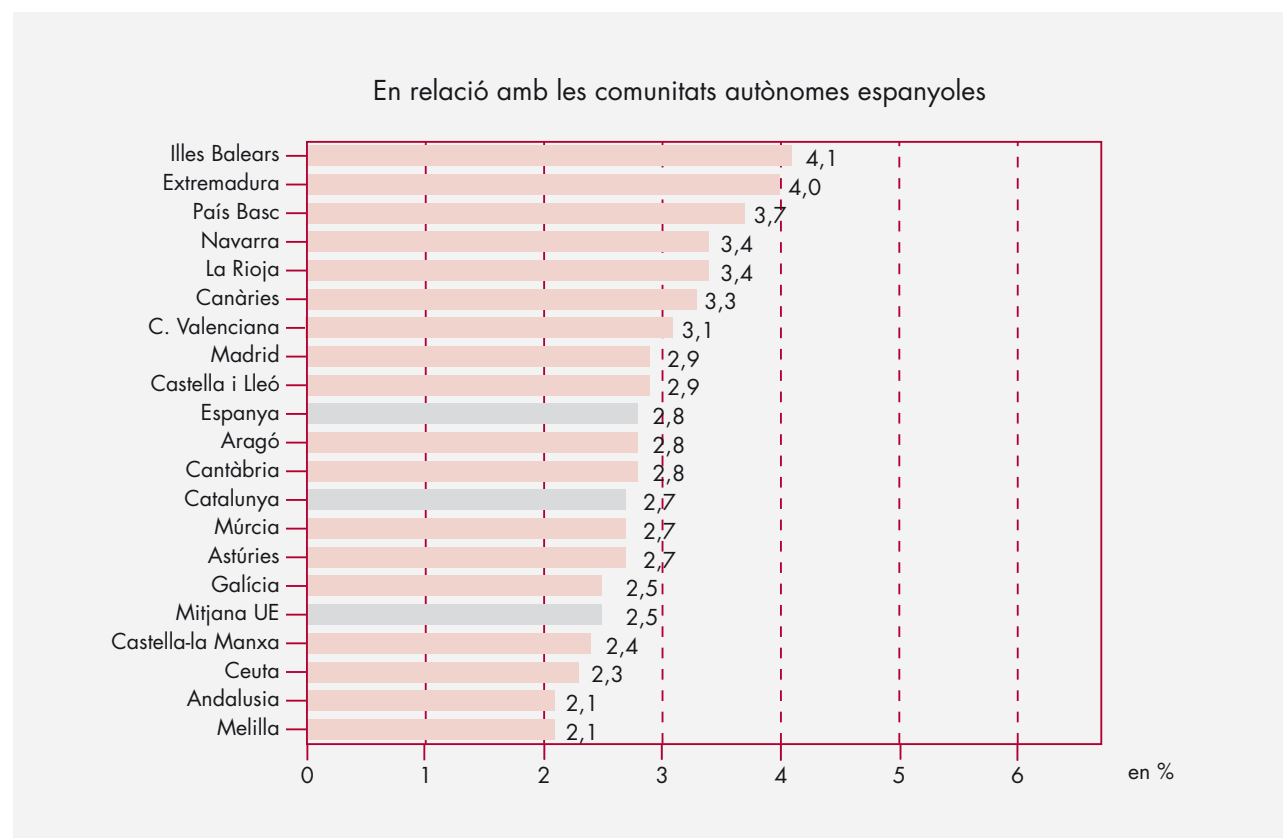
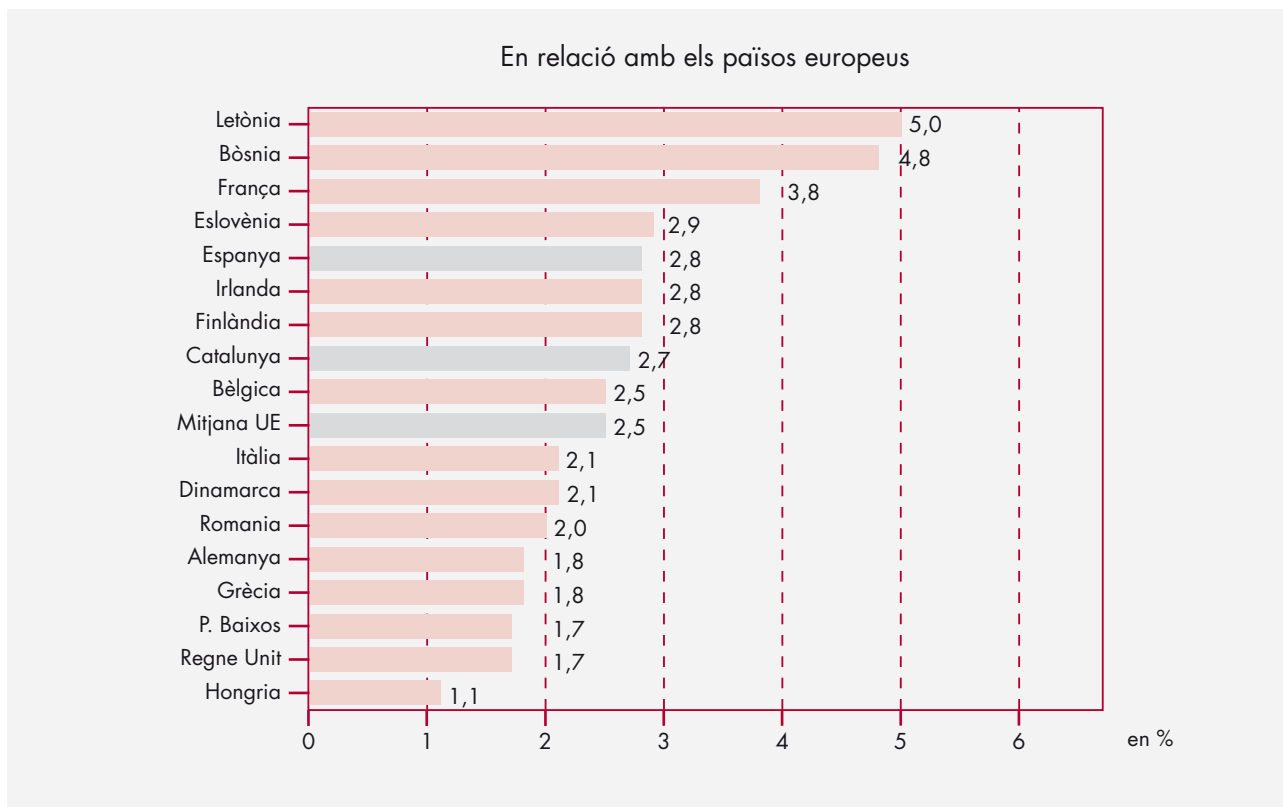
Un dels principals inversors als quals recorren els emprenedors per iniciar una activitat o finançar el creixement de l'empresa són els *business angels* (o àngels inversors). Els emprenedors acaben accedint a aquest tipus de recursos per la manca d'instruments de finançament diversificats i per l'aversion al risc de les entitats financeres. A més, aquestes últimes, en el context de restricció creditícia actual, han augmentat les condicions dels préstecs, la qual cosa dificulta l'accés a aquests recursos.

Els *business angels* es caracteritzen per aportar capital propi, normalment a canvi d'una participació accionarial a l'empresa. A més, també solen aportar-hi la seva experiència, les seves habilitats i la seva xarxa de contactes professionals (aquesta darrera, en les etapes inicials, sol ser tan important com la mateixa aportació de capital). La inversió en empreses noves o en creixement comporta un risc elevat, per això demanen un alt retorn de la inversió.

D'acord amb el grau de formalització o professionalització de la seva activitat, els *business angels* es poden classificar en informals i formals. Els primers coincideixen amb el que s'anomena les «tres efes»: family, friends i fools (família, amics i bojos), i es caracteritzen per aportar capitals relativament petits. En canvi, els formals s'encarreguen de cobrir la bretxa entre les tres efes i el capital risc (que pel tipus de projectes que realitzen solen estudiar operacions superiors als 500.000 euros)<sup>3</sup>.

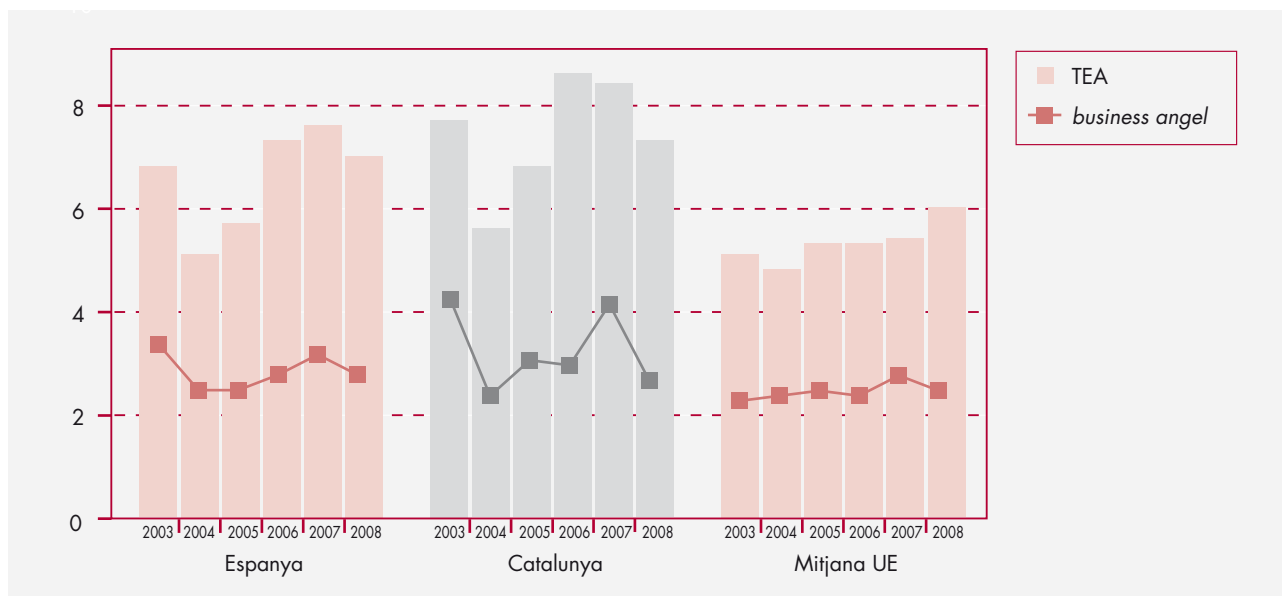
Dels dos tipus de *business angels* esmentats, el projecte GEM se centra en els informals. Els resultats obtinguts mostren que el 2,7% de la població adulta catalana ha actuat com a inversora informal o *business angel* (figura 42). Aquest és un percentatge inferior al dels últims anys, que s'havia mantingut per sobre del 3%, i que situa Catalunya entre les mitjanes espanyola (2,8%) i europea (2,5%).

3. ESBAN (2006)

**Figura 42** Percentatge de població adulta catalana que actua com a *business angel* informal

L'any 2008, a Catalunya i Espanya s'observa una relació directa entre l'activitat emprenedora en fase inicial i els *business angels*, és a dir, en reduir-se la TEA, el percentatge de població que actua com a inversor informal també disminueix. En canvi, la TEA del conjunt europeu ha crescut mentre que el percentatge de *business angel* ha disminuït.

**Figura 43** Relació entre l'activitat emprenedora i els *business angels* a Catalunya (en % de la població adulta)



L'inversor informal català es caracteritza per ser dona (57%), d'uns 42 anys (però amb una desviació típica de 12,8), amb estudis primaris (38%), una renda anual superior als 40.000 euros (42%) i d'hàbitat urbà (84%) (v. taula 27).

Tal com es pot observar a la taula 28, l'inversor informal català treballa (80,8%), per compte d'altri (59,9%), la seva feina no està relacionada amb el fet d'emprenre (93,3%), no és emprenedor independent (95,2%), ni nou, ni consolidat (80,8%), ni emprenedor potencial (55,2%), ni emprenedor que ha tancat (90,4%).

A més, l'inversor informal català té habilitats per a la creació d'empreses (66,1%), pensa que posar en marxa un negoci és una bona elecció (70,5%) i creu que l'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi (67,4%) (v. taula 29).

El principal canvi de l'any 2008 és la major participació de les dones (57%) en el perfil de *business angel*, que recupera el nivell de l'any 2006. En el conjunt d'Espanya les dones (47%) també han augmentat la seva presència, però la seva participació és inferior a la de les dones catalanes. Un fet preocupant és el descens continuat en el temps del nivell formatiu dels inversors informals. L'any 2005 el 58% dels *business angel* catalans tenien estudis superiors, mentre que el 2007 i el 2008 aquest percentatge s'estabilitza al voltant del 25%.

L'inversor informal manté una relació de família directa amb l'emprenedor en un 62,4% del casos, un percentatge que creix fins al 67,2% quan es tenen en compte altres tipus de relacions familiars. Tot i el predomini de les relacions familiars, des de l'any 2006 fins ara s'observa una major presència d'inversors informals que tenen una relació laboral amb l'emprenedor.

**Taula 27** Perfil de l'inversor informal català tipus *business angel*

		Inversor informal	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Gènere	Dona	57%	44%	40%
	Home	43%	56%	60%
Edat	18-24 anys	9%	8%	6%
	25-34 anys	23%	33%	24%
	35-44 anys	19%	29%	24%
	45-54 anys	29%	19%	25%
	55-64 anys	20%	11%	21%
Educatió	Mitjana	42,5	38,6	43,1
	Desv. típica	12,8	11,3	12,1
Educatió	Sense estudis	3%	3%	3%
	Primària	38%	26%	38%
	Secundària	20%	24%	21%
	Estudis mitjans	16%	18%	20%
	Estudis superiors	23%	30%	19%
Renda anual de la llar	Fins a 20.000 €	30%	12%	16%
	20.001 – 40.000 €	23%	62%	47%
	Més de 40.000 €	42%	25%	35%
	Ns/Nc	5%	2%	2%
Hàbitat	Urbà	84%	70%	76%
	Rural	16%	30%	24%

Cal tenir en compte que la relació familiar entre l'emprenedor i l'inversor (combinat amb el baix nivell formatiu d'aquest últim) pot introduir laxitud en les exigències de rigor en el plantejament i la gestió del nou negoci, un fet que pot afectar la rendibilitat esperada de la inversió. Tot i que tradicionalment la major part dels *business angels* no esperen cap retorn de la inversió realitzada, el 2008 predominen els inversors que esperen recuperar el capital aportat (28%) (figura 44). Aquest fet s'explica perquè en una època de dificultats econòmiques hi ha menys inversors disposats a deixar els seus diners (malgrat que sigui a un familiar) si no esperen recuperar-los.

Per acabar cal destacar que la inversió mitjana realitzada pels inversors informals per l'any 2008 se situa a l'entorn dels 18.600 euros (taula 30), molt a prop dels 19.000 euros de la resta de l'Estat espanyol. Convé subratllar que la dispersió (desviació típica) és molt elevada i, per tant, cal complementar aquesta informació amb altres mesures més representatives. La distribució en percentils situa la mediana en 15.000 euros, és dir, el 50% dels inversors informals aporten com màxim 15.000 euros, un valor proper al que reflecteix la mitjana.

Un altre aspecte a tenir en compte és la disminució de la inversió màxima, un fet relacionat probablement amb la menor inversió mitjana necessària per emprendre (com s'ha vist a la taula 26). Cal tenir present que en un context de recessió econòmica com l'actual, on es generen més dificultats per obtenir crèdit, les iniciatives que requereixen un capital inicial més elevat tindran més dificultats per tirar endavant.

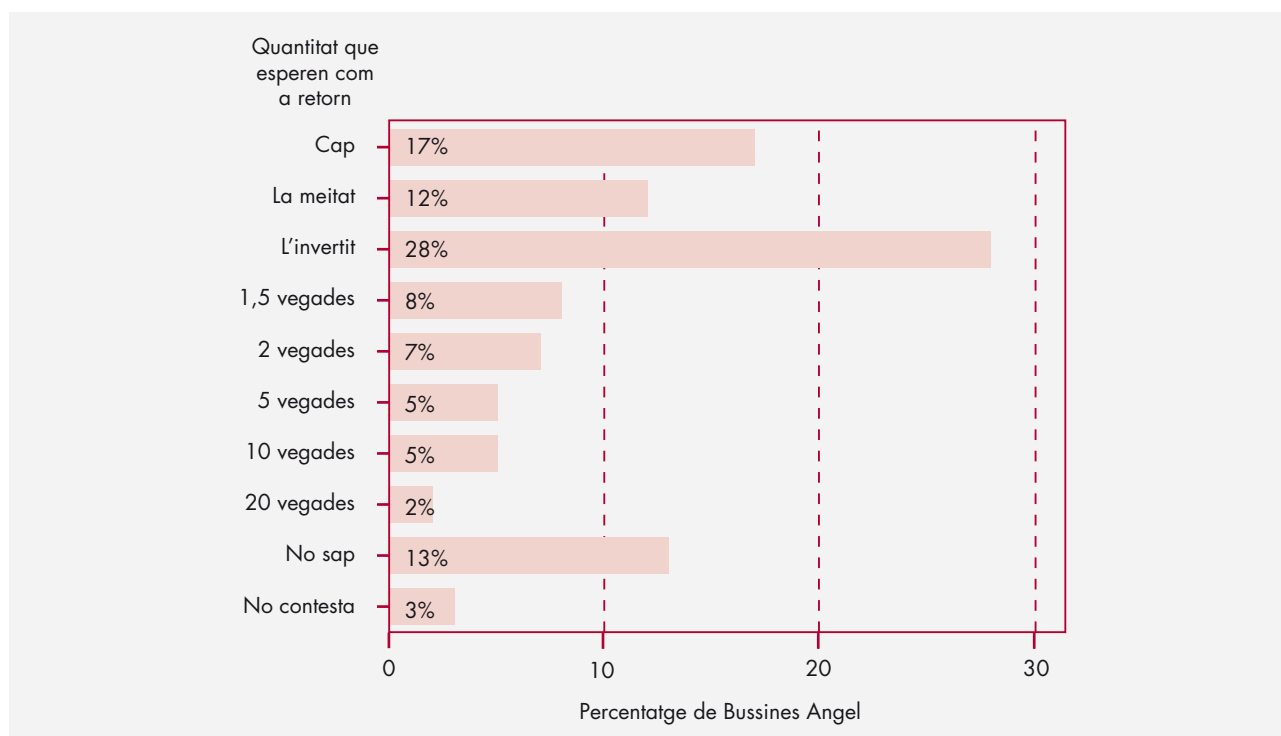


**Taula 28** Activitat emprendora de l'inversor informal català tipus *business angel*

		2008	2007	2006
Ocupació	Empleat/a	80,8%	83,9%	62,6%
	Parat/a	4,8%	2,1%	9,7%
	Estudiant	4,7%	2,1%	9,6%
	Mestressa de casa	8,2%	7,9%	14,5%
	Jubilat/a	1,5%	4,0%	3,7%
Tipus de Feina	Compte propi	20,9%	34,5%	14,2%
	Compte d'altri	59,9%	49,4%	43,5%
	Altres	19,2%	16,1%	42,3%
Emprenedor independent	Sí	4,8%	12,4%	6,1%
	No	95,2%	87,6%	93,9%
Feina actual relacionada amb emprendre	Sí	6,7%	6,5%	4,8%
	No	93,3%	93,5%	95,2%
Emprenedor nou o consolidat	Sí	19,2%	24,9%	9,6%
	No	80,8%	75,1%	90,4%
Emprenedor potencial	Sí	44,8%	15,9%	13,3%
	No	55,2%	84,1%	86,7%
Emprenedor que ha abandonat	Sí	9,6%	1,9%	3,2%
	No	90,4%	98,1%	96,8%
Tipus de relació entre el <i>business angel</i> i el beneficiari	Família directa	62,4%	59,8%	62,1%
	Un altre familiar	4,8%	2,0%	12,1%
	Entorn laboral	8,5%	6,9%	3,5%
	Amic, conegut	17,2%	28,3%	18,9%
	Desconegut	3,5%	2,0%	0,0%
	Altres	3,5%	1,1%	3,5%

**Taula 29** Opinions de l'inversor informal català tipus *business angel*

		Inversor informal	Emprenedors en fase inicial	Emprenedors consolidats
Percep oportunitats empresarials	Sí	42,4%	50,2%	34,9%
	No	57,6%	49,8%	65,1%
Veu bones oportunitats per a crear una empresa en els propers 6 mesos	Sí	43,9%	48,8%	34,9%
	No	56,1%	51,2%	65,1%
Té habilitats per a la creació d'empreses	Sí	66,1%	92,1%	86,0%
	No	33,9%	7,9%	14,0%
La por al fracàs el frena a crear una empresa	Sí	44,8%	28,2%	34,1%
	No	55,2%	71,8%	65,9%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	61,2%	58,7%	68,5%
	No	38,8%	41,3%	31,5%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	70,5%	68,8%	65,2%
	No	29,5%	31,2%	34,8%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	67,4%	63,2%	52,5%
	No	32,6%	36,8%	47,5%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	45,4%	56,0%	52,7%
	No	54,6%	44,0%	47,3%

**Figura 44** Quantitat que esperen obtenir de retorn el *business angel* català**Taula 30** Capital aportat per l'inversor informal en els últims 3 anys (en euros)

	2008	2007	2006
Mitjana	18.596,84	15.614,90	19.872,96
Desviació típica	17.479,52	32.637,38	24.392,08
Mínim	2.000	998	999
Percentil 05	3.000	998	3.000
Percentil 10	4.500	998	4.000
Percentil 25	9.000	1.200	10.000
Mediana	15.000	6.000	15.000
Percentil 75	24.000	15.000	24.040
Percentil 90	30.000	30.000	30.000
Percentil 95	60.000	60.000	42.000
Màxim	90.000	240.000	200.000

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## **7. EXISTÈNCIA D'OPORTUNITATS, MOTIVACIÓ I CAPACITAT PER EMPRENDRE EN LA POBLACIÓ CATALANA**

- 7.1. Percepció de bones oportunitats per emprendre
- 7.2. Motivació per emprendre en la població catalana
- 7.3. Opinió dels experts sobre la motivació per emprendre en la població catalana
- 7.4. Habilitats i coneixements per emprendre en la població catalana

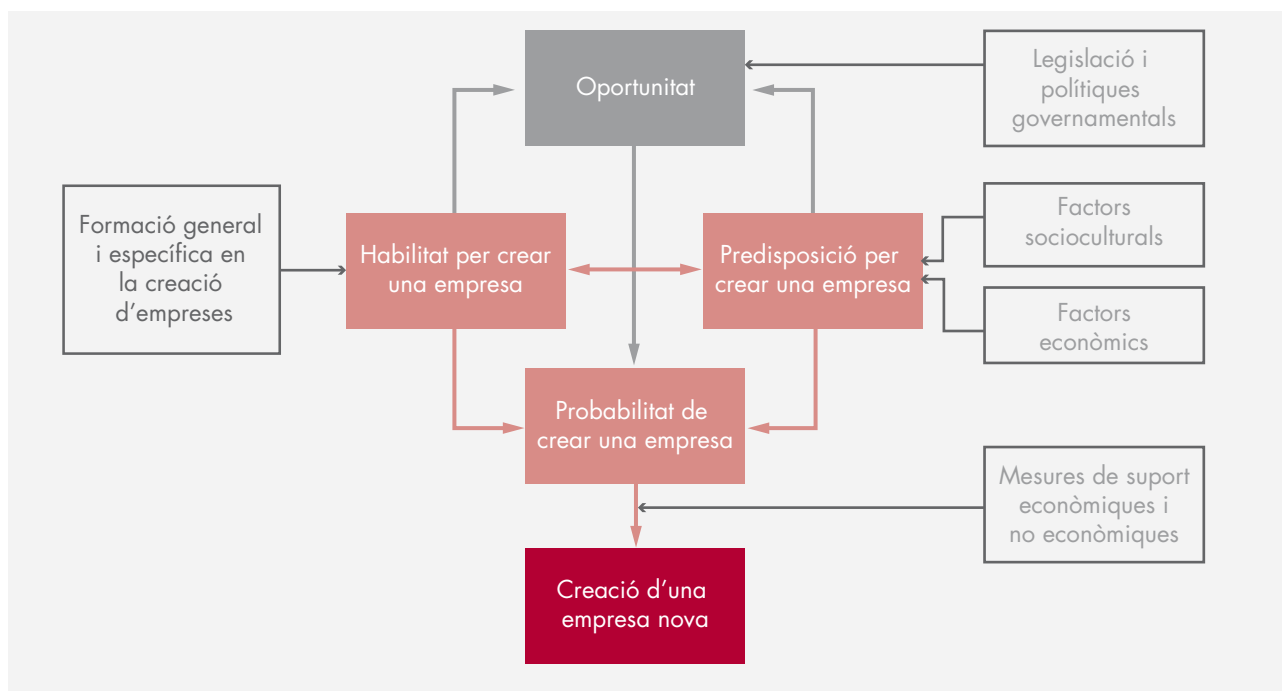


## 7. EXISTÈNCIA D'OPORTUNITATS, MOTIVACIÓ I CAPACITAT PER EMPRENDRE EN LA POBLACIÓ CATALANA

La decisió de crear una empresa depèn de diversos factors (figura 45). Alguns són externs al mateix emprenedor, com ara la legislació i les polítiques governamentals que permeten l'aparició d'oportunitats de negoci. Altres depenen més del mateix emprenedor, com les actituds, les percepcions i els aspectes psicosocials. En qualsevol cas, tots acaben afectant, amb més o menys intensitat, la probabilitat de crear una empresa.

De manera resumida es pot destacar que els experts proporcionen tres tipus de respostes: valoracions en escales de 5 punts d'un conjunt d'afirmacions (on 1 = totalment fals i 5 = totalment cert), identificació verbal de tres obstacles i tres suports a l'activitat emprenedora que consideren rellevants i, per últim, els experts també aporten altres informacions i opinions complementàries entre les quals sobresurten les recomanacions de polítiques públiques que consideren rellevants i necessàries per millorar la creació d'empreses a Catalunya.

**Figura 45** Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa



Font: Gnyawali i Fogel (1994)

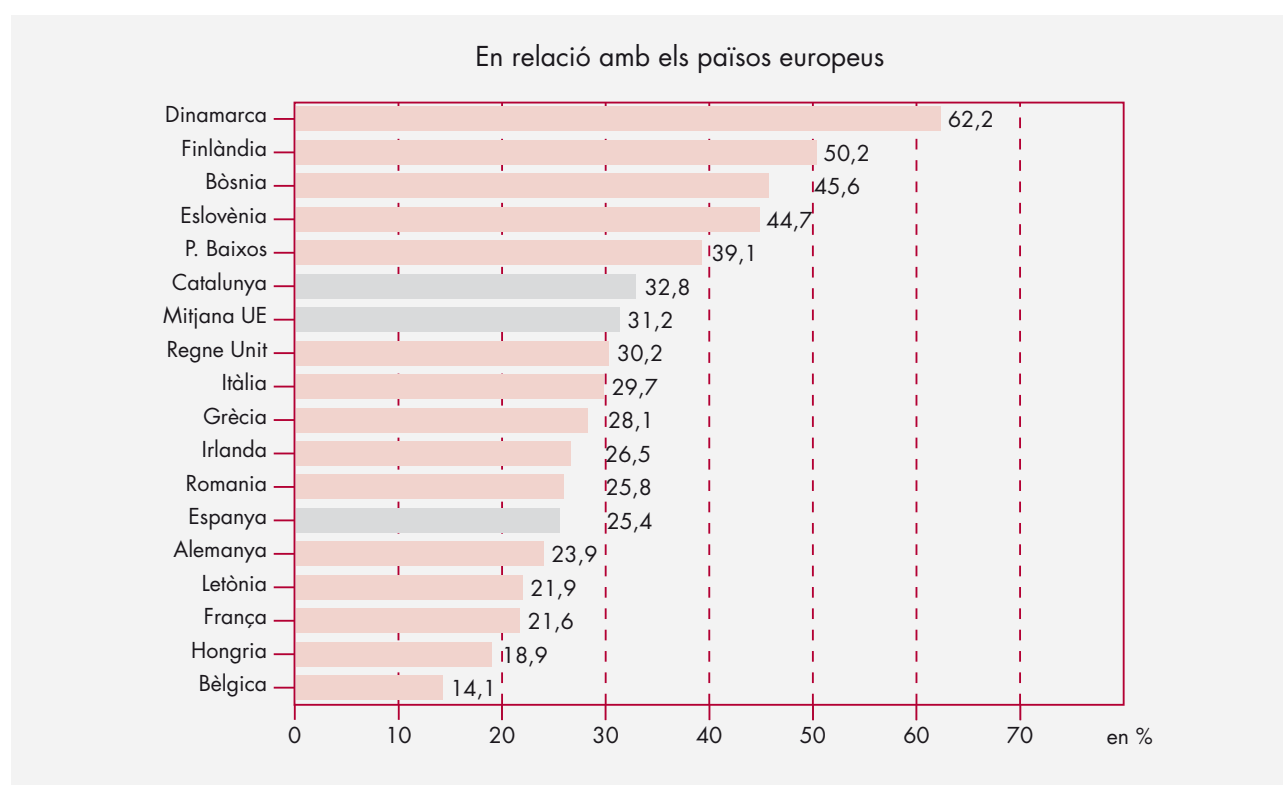
### 7.1. Percepció de bones oportunitats per emprendre

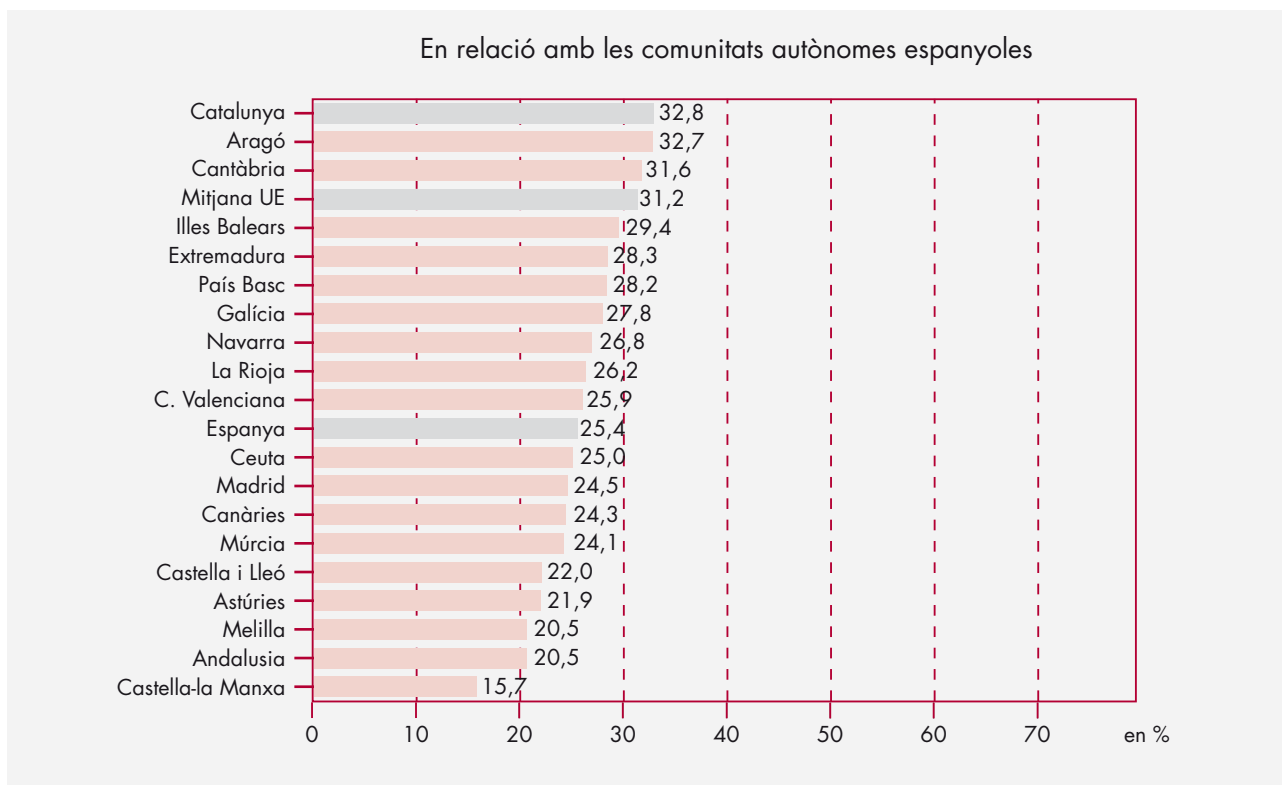
El 32,8% de la població adulta catalana (de 18 a 64 anys) va percebre durant el 2008 bones oportunitats per emprendre a Catalunya en els sis mesos posteriors al moment de l'entrevista. Aquest percentatge es troba exactament tres punts per sota de la xifra de l'any 2007 (35,8%), amb la qual cosa l'optimisme recuperat durant en aquest darrer any quant a les possibilitats d'emprendre desapareix i ens situem en xifres fins i tot inferiors a les de l'any 2006 (33,9%) i molt per sota dels anys anteriors, en què el percentatge superava el 40%. Cal dir que l'enquesta es fa cada any en els mesos de maig i juny, en els quals el 2008 la delicada situació econòmica espanyola ja era evident, i segurament les persones enquestades ja començaven a percebre les dificultats per accedir al crèdit i la contractació dels mercats estrangers. Així, tal com apuntàvem en la darrera edició d'aquest informe, no haurien de sorprendre'ns les dades obtingudes enguany.

Pel que fa als països europeus, Catalunya segueix ocupant posicions semblants a les dels anys anteriors, i continuen sent els països escandinaus i del nord d'Europa els que lideren la percepció de bones oportunitats per emprendre, amb dades molt per damunt de les espanyoles, per bé que inferiors a les d'anys anteriors: Dinamarca (62,2%), Finlàndia (50,2%) i Països Baixos (39,1%). Catalunya es continua situant lleugerament per sobre de la mitjana de la UE (31,2%), i destaca enguany la posició de Bòsnia (45,6%) i Eslovènia (44,7%). Sembla, doncs, que aquests països de l'antic bloc iugoslau comencen a percebre's com a bons entorns per iniciar una activitat empresarial.

En referència a Espanya, Catalunya està clarament per sobre de la mitjana espanyola, que és del 25,4%. Si l'any passat se situava només per sota de la Comunitat Valenciana, la Regió de Múrcia i Castella-la Manxa, enguany Catalunya lidera les regions espanyoles des del punt de vista de les oportunitats percebudes per emprendre, només lleugerament per sobre d'Aragó i Cantàbria. Així doncs, Catalunya se situa clarament per sobre de comunitats com Madrid (24,5%) i València (25,9%), clares competidores per a Catalunya des del punt de vista econòmic i d'atracció d'inversió.

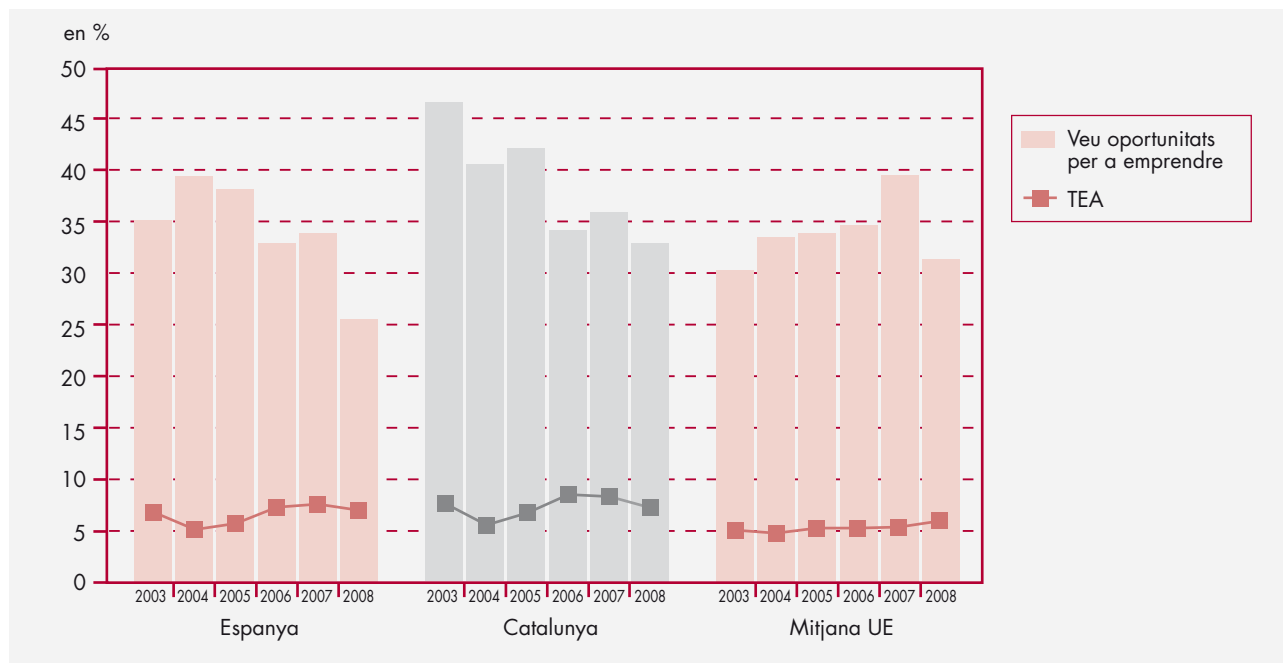
**Figura 46** Percentatge de la població adulta catalana que veu bones oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos



**Figura 46** (Continuació)

En la figura 47 es mostra l'evolució de les oportunitats percebudes en els darrers anys, alhora que la TEA. Tant a Catalunya com a la resta d'Espanya el descens en la percepció de bones oportunitats per emprendre és molt més gran que el descens en la TEA, cosa que de fet té un cert sentit, atès que la decisió d'emprendre un negoci segurament va ser presa en períodes anteriors, quan les percepcions eren millors. Sembla que la TEA porta com a mínim un exercici d'endarreriment. Cal esperar, doncs, que l'any vinent la reducció en la TEA sigui més acusada atès el descens en les bones percepcions per emprendre que hi hagué aquest any.

Amb tot, en anys anteriors s'havia observat una situació diferent: una disminució de la percepció de bones oportunitats i, tanmateix, un augment de l'activitat emprendedora. Això pot ser degut a una actitud prudent o adversa al risc de la població catalana, que, com altres anys ja hem assenyalat, és un dels factors que frena el procés emprendedor a Catalunya. Aquesta mena de comportament és també el que s'ha observat aquest any a la UE, on, malgrat l'important descens en les percepcions, la TEA ha experimentat un lleuger augment. Així podem concloure que segurament a la resta dels països de la UE les decisions d'emprendre es prenen encara amb més anticipació del que es fa a Espanya.

**Figura 47** Evolució del % de la població adulta catalana que veu oportunitats per emprendre i la seva relació amb la TEA

Com ja s'ha dit anteriorment, el projecte GEM compta amb diferents fonts d'informació. Una d'elles són els experts entrevistats, que treballen en nou àmbits d'influència en la creació empresarial. L'any 2008 els experts entrevistats a Catalunya van ser 40, amb la composició que es detalla a la taula 31.

La percepció dels experts catalans sobre l'existència d'oportunitats per emprendre a Catalunya és inferior a la de l'any 2007, com també les percepcions de la població adulta catalana (taula 32)<sup>4</sup>. L'any 2008, a diferència d'altres anys, tots dos col·lectius han millorat les seves percepcions en la mateixa direcció, però la mala notícia és que ens hem situat en valors fins i tot inferiors als de fa dos i tres anys. Així, mentre que l'any 2007 els experts creien en el 3,5 sobre 5 en l'existència de bones oportunitats per emprendre, l'any 2008 aquesta opinió ha empitjorat i s'ha situat en el 3,13, lleugerament per sobre de la mitjana espanyola, però gairebé vint dècimes per sota del que opinen els experts europeus (3,33). Ara bé, cal destacar el fet que, així com els experts europeus i espanyols pràcticament no han variat la seva opinió en relació amb l'existència de més oportunitats bones que persones preparades per explotar-les (3,06 per Espanya i 3,29 per a la mitjana de la UE, davant xifres de 3,07 i 3,27 respectivament de l'any anterior), els experts catalans sí que perceben un canvi. Així, mentre que l'any 2007 gairebé 7 de cada 10 experts consultats creien que hi havia més oportunitats per emprendre que persones preparades per dur-les a terme, enguany amb prou feines arriba a 6 de cada 10 experts. És a dir, la puntuació mitjana ha estat de 2,83 sobre 5. Aquestes dades poden tenir una interpretació doble. Des del punt de vista negatiu, pot ser que realment les oportunitats hagin disminuït tant que, efectivament, la relació entre noves oportunitats i persones preparades per dur-les a terme s'hagi igualat, cosa que faria disminuir la puntuació d'aquesta pregunta. Des del punt de vista positiu, pot ser que la formació de la població catalana hagi millorat respecte dels anys anteriors i que precisament ara els experts creguin que sí que hi ha prou capital humà per aprofitar les oportunitats que es presenten, fet que també faria disminuir la puntuació d'aquesta pregunta. Ara bé, atesa la puntuació donada pels experts a la pregunta sobre l'evolució de les oportunitats en els darrers 5 anys, sembla que sigui més una falta d'oportunitats percebudes que no pas un augment de la població preparada per dur a terme alguna mena d'activitat emprenedora.

4. A diferència de l'Informe GEM Espanya 2008, s'ha decidit utilitzar tota la mostra d'experts per elaborar les estadístiques, a fi de comparar més bé els resultats amb els dels anys anteriors, en els quals sí que es va fer servir la mostra sencera, i no com enguany, una mostra representativa. Per això, els resultats per a Espanya i la UE que es mostren a la taula 32 poden variar lleugerament si es comparen amb l'Informe GEM Espanya 2008. És a criteri dels autors d'aquest informe el fet d'incloure la mostra sencera per a Espanya i la UE.



**Taula 31** Àmbit d'influència dels experts entrevistats a Catalunya

	Nombre d'experts	Percentatge
Suport financer	4	10,0%
Polítiques governamentals	7	17,5%
Programes governamentals	5	12,5%
Educació i formació	5	12,5%
Transferència de I + D	8	20,0%
Infraestructura comercial i professional	7	17,5%
Obertura del mercat	2	5,0%
Accés a infraestructura física	1	2,5%
Normes socials i culturals	1	2,5%
Total	40	100,0%

Tal com hem dit abans, mentre que l'any 2007 els experts catalans estaven d'acord (3,37 sobre 5) amb l'afirmació que les oportunitats per emprendre havien augmentat a Catalunya en els darrers cinc anys i ho creien amb una força gairebé igual a la del 2006, enguany aquesta bombolla s'ha desinflat i donen una puntuació de 2,95 sobre 5 en aquesta pregunta.

Per últim, pel que fa a una qüestió més estructural i pròpia de l'economia catalana, l'existència de moltes i bones oportunitats per crear noves empreses de creixement ràpid a Catalunya, els experts estan d'acord amb aquesta afirmació, però es mostren menys convençuts que el 2007 (2,63 davant 2,75). De la mateixa manera, l'any 2008 creuen que és més difícil per a les persones dedicar-se a explotar oportunitats empresarials del que creien l'any anterior (2,44 davant 2,81 sobre 5 del 2007).

**Taula 32** Percepció d'oportunitats des del punt de vista dels experts catalans<sup>5</sup>

	2008			2007		
	Catalunya	Espanya	Mitjana UE	Catalunya	Espanya	Mitjana UE
Nombre d'experts entrevistats	40	642	412	37	564	409
Al meu país ...						
... hi ha moltes i bones oportunitats per a la creació de noves empreses	3,13	3,03	3,33	3,50	3,21	3,51
... hi ha més oportunitats bones per a crear noves empreses que gent preparada per a explotar-les	2,83	3,06	3,29	3,31	3,07	3,27
... les bones oportunitats per a la creació de noves empreses han augmentat considerablement als darrers 5 anys	2,95	3,18	3,24	3,37	3,52	3,54
... és fàcil per les persones dedicar-se a explotar oportunitats empresarials	2,44	2,25	2,93	2,81	2,63	3,14
... hi ha moltes i bones oportunitats per a crear noves empreses de ràpid creixement	2,63	2,40	2,85	2,75	2,71	3,00

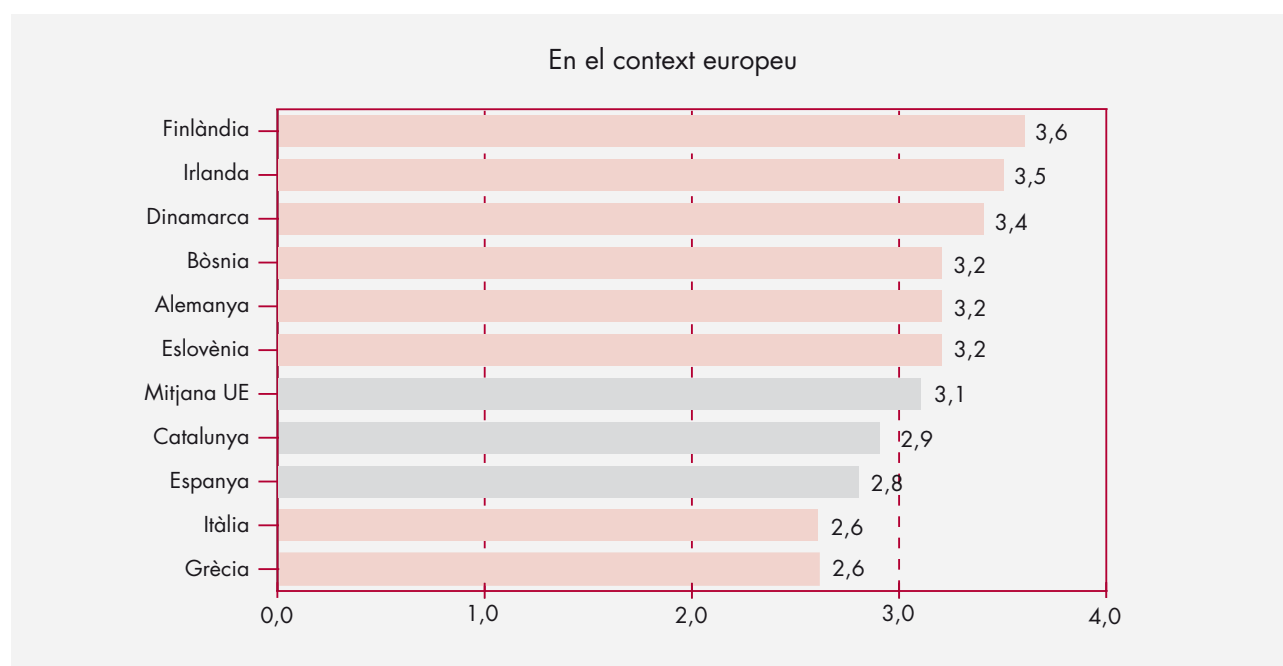
\* Valoració mitjana d'1 a 5

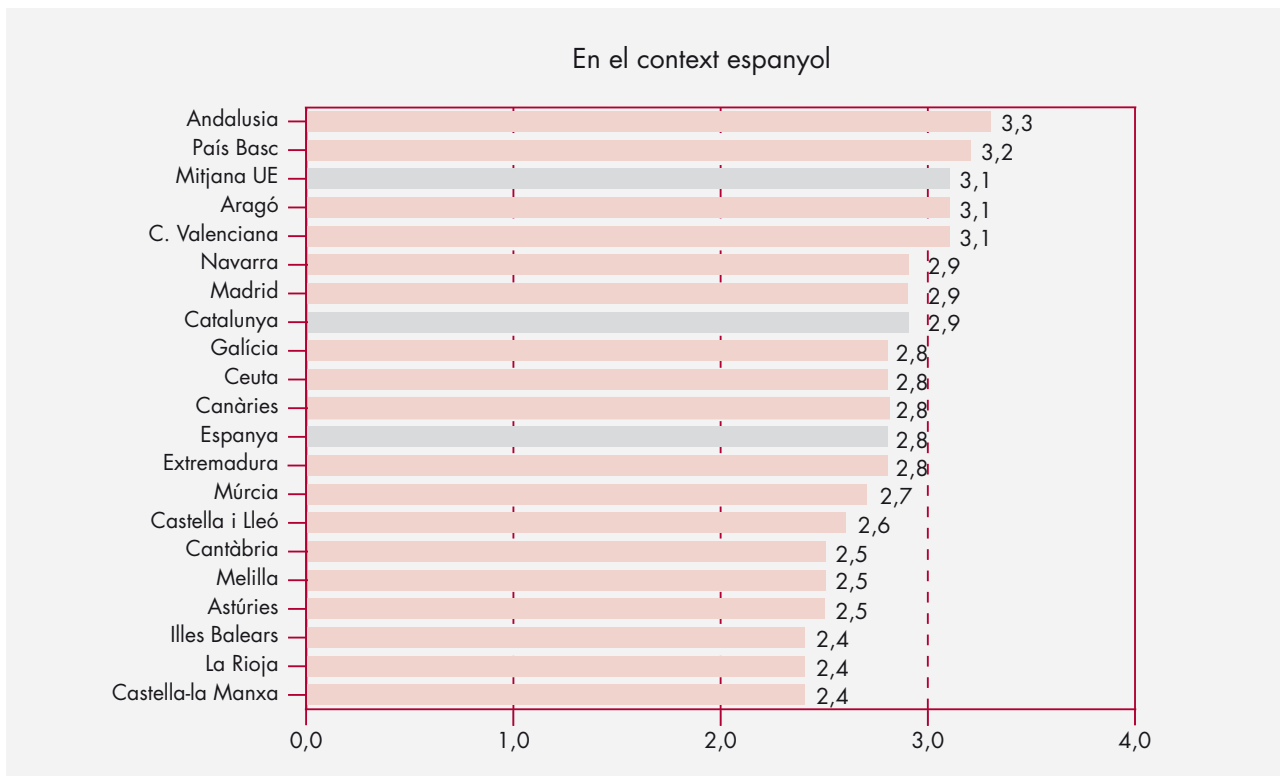
5. La xifra de la mitjana de la UE a la taula 32 i a la figura 38 fa referència a la mitjana dels països que hi ha en el gràfic. No s'elabora una mitjana per a tots els països que participen en l'informe GEM en l'àmbit europeu perquè en alguns països no es fan entrevistes als experts. Així doncs, la mitjana és per als països següents: Finlàndia, Irlanda, Dinamarca, Espanya, Bòsnia, Alemanya, Eslovènia, Itàlia i Grècia.

Una comparació per països mostra que els experts catalans són dels que pitjor valoren les oportunitats per emprendre en el seu país, només per davant dels espanyols, els italians i els grecs. Mentre que els experts europeus valoren en 3,1 sobre 5 l'existència d'oportunitats per emprendre en els seus respectius països, els catalans ho fan en un 2,9 i els espanyols en un 2,8. Els experts finlandesos (3,6) i els irlandesos (3,5) són els que més bé valoren les oportunitats per emprendre en els seus respectius països, per bé que en aquests darrers cal que esperem les percepcions de l'any vinent, atès que, juntament amb Espanya, són dels països més castigats per l'actual conjuntura econòmica. En l'àmbit espanyol, els experts catalans, tot i fer valoracions per sobre de la mitjana, es troben molt per darrere de comunitats autònomes com Andalusia, el País Basc o la Comunitat Valenciana.

És important destacar el cas d'Andalusia. Mentre que la població andalusa és la que pitjor valora l'existència d'oportunitats per emprendre a la seva comunitat autònoma, els experts andalusos són els que millor valoren aquestes oportunitats (figura 48).

**Figura 48** Valoració mitjana dels experts sobre la percepció d'oportunitats per emprendre en els seus respectius països



**Figura 48** (Continuació)

## 7.2. Motivació per emprendre en la població catalana

El projecte GEM mesura la motivació per emprendre en la població adulta mitjançant una sèrie de preguntes relacionades amb aquesta qüestió. Els resultats mostren que aquests indicadors també es veuen afectats per la conjuntura econòmica.

La població adulta catalana opina majoritàriament que la por al fracàs no és un obstacle per emprendre i que posar en marxa un negoci o una empresa és una bona elecció. Tanmateix, la por al fracàs a l'hora de portar a terme un negoci ha crescut respecte dels anys anteriors, fet que no pot aïllar-se de l'actual clima econòmic.

Paradoxalment, el percentatge de població que pensa que posar en marxa una empresa és una bona elecció ha crescut respecte dels anys anteriors i se situa en nivells fins i tot superiors als del 2005. Sovint, l'augment dels treballadors autònoms en èpoques de crisi econòmica s'explica com un fenomen de supervivència davant eventuais pèrdues de llocs de treball. A pesar que aquesta anàlisi és molt simple i que caldria fer un estudi més exhaustiu de quina tipologia de treballadors autònoms es refereix, aquesta valoració creixent sobre la idoneïtat de crear una empresa podria estar relacionada amb aquest fenomen.

Ara bé, davant la continua aversió al risc que ha mostrat la població catalana i espanyola en les darreres edicions d'aquest informe, costa pensar que aquest sigui realment el motiu de fons. Pot ser, tanmateix, una qüestió de desfasament respecte de la percepció de la situació econòmica, ja que en el moment de l'enquesta les delicades xifres del nostre mercat laboral encara no s'havien començat a manifestar.

Malgrat tot, més de la meitat de la població adulta catalana entrevistada (56,9%) opina que triomfar quan es posa en marxa una empresa proporciona un bon estatus social, tot i que aquesta percepció ha minvat respecte dels anys anteriors, en els quals la per-

cepció de més prestigi social era més elevada (58,2% i 58,5%, respectivament, els anys 2007 i 2005). A més, la població adulta catalana creu que els mitjans de comunicació no proporcionen prou cobertura de notícies relacionades amb nous empresaris. No obstant això, el percentatge de població adulta que creu que no hi ha prou informació s'ha reduït gairebé en vint punts respecte del 2003, cosa que permet concloure que la presència de notícies relacionades amb l'activitat emprenedora a la premsa ha augmentat en els darrers anys, i més encara el 2008.

**Taula 33** Motivació per emprendre en la població adulta catalana

		2008	2007	2006	2005
La por al fracàs el frena a crear una empresa	Sí	49,3%	46,7%	42,2%	45,0%
	No	50,7%	53,3%	57,8%	55,0%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	63,7%	62,0%	63,7%	52,9%
	No	36,3%	38,0%	36,3%	47,1%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	70,7%	66,6%	69,5%	67,9%
	No	29,3%	33,4%	30,5%	32,1%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	56,9%	58,2%	56,8%	58,8%
	No	43,1%	41,8%	43,2%	41,2%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	45,4%	43,2%	42,1%	42,3%
	No	54,6%	56,8%	57,9%	57,7%
Ha conegut personalment a un emprenedor en els 2 darrers anys	Sí	39,9%	37,8%	36,7%	31,5%
	No	60,1%	62,2%	63,3%	68,5%

### 7.3. Opinió dels experts sobre la motivació per emprendre en la població catalana

De l'anàlisi de les motivacions per emprendre de la població catalana no s'aprecien diferències significatives respecte de l'any anterior, llevat de la idoneïtat de posar en marxa un negoci. Altre cop, a diferència de la població adulta catalana, els experts han disminuït les seves percepcions positives. Els experts estan d'acord, tot i que per sota del que ho estaven el 2007, en el fet que la creació d'una empresa és una bona elecció (2,80 de 5 davant 3,19 de 5 el 2007). Tanmateix, creuen, com l'any anterior que crear una empresa és una manera de fer-se ric (3,10 davant 3,11 de l'any anterior). Aquesta opinió contrasta amb la dels experts de la resta d'Espanya, que, com en el 2007, no creuen amb tanta força aquesta afirmació, de la mateixa manera que tampoc no opinen amb tanta fermesa com els catalans que convertir-se en empresari sigui una opció professional desitjable.

D'altra banda, també cal fer notar el fet que els experts catalans opinen (amb una valoració de 3,28 sobre 5) que és freqüent veure notícies sobre empresaris d'èxit en els mitjans de comunicació, per bé que amb molta menys freqüència que l'any 2007. El resultat és també inferior al del 2006 (3,65 sobre 5). Aquesta evolució contrasta amb la de la població adulta, que opina que cada vegada és més freqüent la cobertura mediàtica dels nous empresaris. Altre cop sembla que els experts i la població adulta no coincideixen en aquest punt. Pot ser, tanmateix, una qüestió de percepció errònia de la informació. Així com els experts consultats poden dirimir entre la informació de tipus econòmic en general d'aquella que fa referència exclusivament a l'activitat emprenedora, per ser coneixedors del tema i per llegir amb més freqüència la premsa econòmica, la població adulta en general pot confondre aquesta mena d'informació. És obvi, de tota manera, que la informació de tipus econòmic que ha aparegut en els mitjans de comunicació en els darrers mesos –i en el moment d'elaboració de les enquestes– ha augmentat i pot ser que també ho hagin fet les notícies referents a experiències d'èxit per contrarestar així les males notícies.

La figura de l'empresari com a individu competent i enginyós és igualment comuna entre els experts catalans i europeus, com també ho era l'any 2007, i no ho és tant entre els experts de la resta de l'Estat espanyol, que li donen una valoració molt per sota de la

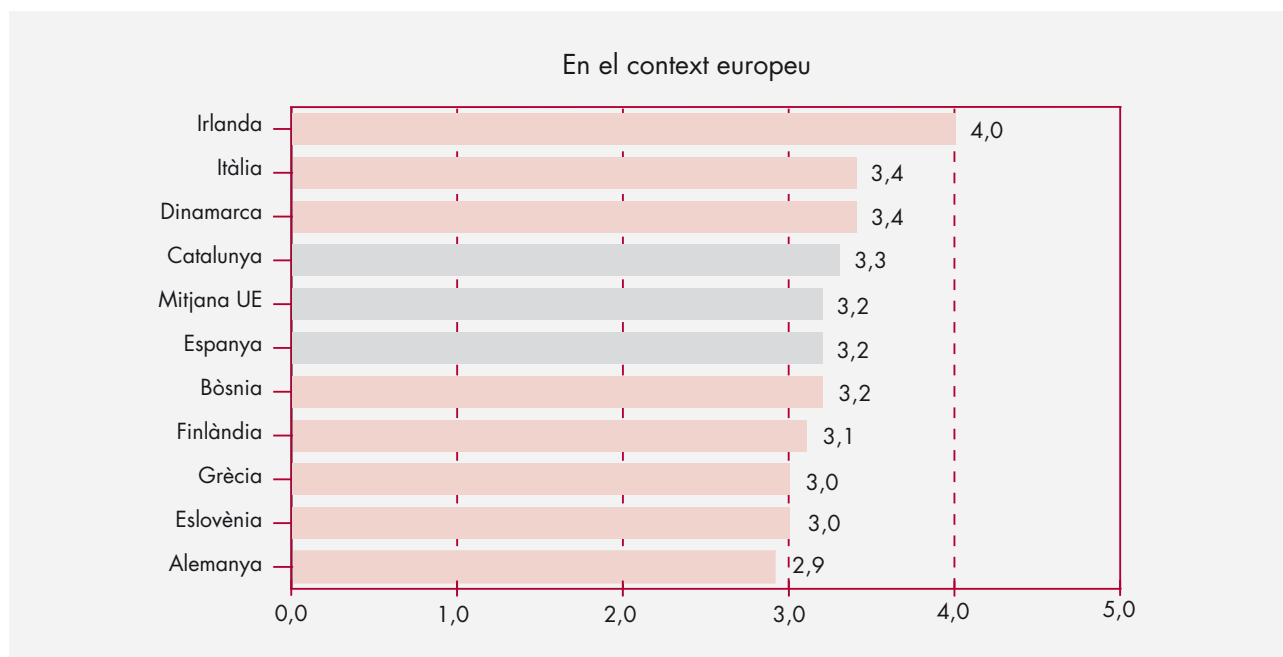
**EXISTÈNCIA D'OPORTUNITATS, MOTIVACIÓ I CAPACITAT PER EMPRENDRE EN LA POBLACIÓ CATALANA**

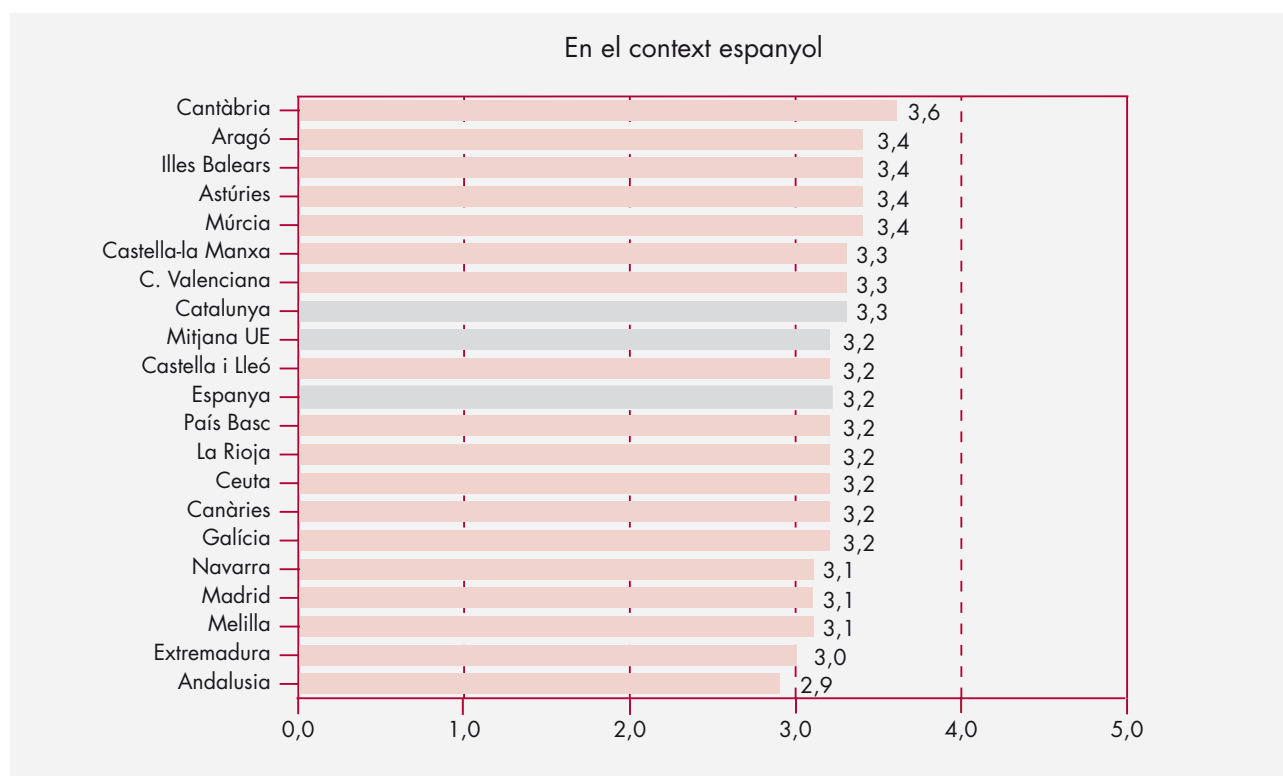
catalana i l'europea. Malgrat tot, cal destacar el fet que, mentre que a Catalunya s'ha mantingut la valoració de la competència dels empresaris respecte dels nivells de l'any anterior, en els països de la UE aquesta valoració ha empitjorat i, paradoxalment, a Espanya ha millorat (taula 34).

**Taula 34** **Avaluació dels experts sobre factors que influeixen en la motivació per emprendre**

	2008			2007		
	Catalunya	Espanya	Mitjana UE	Catalunya	Espanya	Mitjana UE
La creació d'empreses és una forma de fer-se ric	3,10	2,89	3,26	3,11	2,99	3,25
Convertir-se en empresari és una opció professional desitjable	2,80	2,71	2,89	3,19	2,83	2,88
Els empresaris d'èxit gaudeixen de gran reconeixement i prestigi social	3,65	3,74	3,43	3,81	3,61	3,52
És freqüent veure notícies als mitjans de comunicació sobre empresaris d'èxit	3,28	3,42	3,31	3,41	3,20	3,50
La majoria de la gent pensa que els empresaris són individus competents i enginyosos	3,41	3,22	3,33	3,41	3,13	3,44

\* Valoració mitjana d'1 a 5

**Figura 49** **Valoració mitjana dels experts sobre la motivació de la població per emprendre en els seus respectius països**


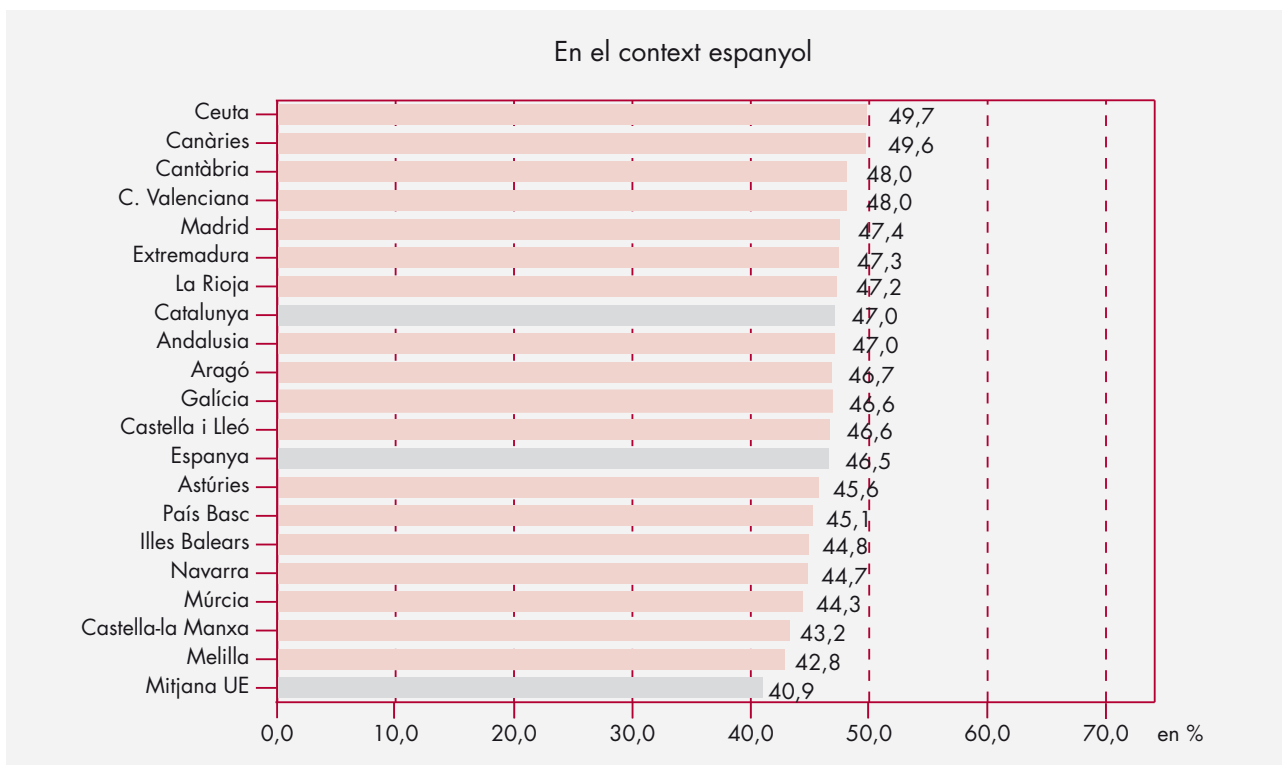
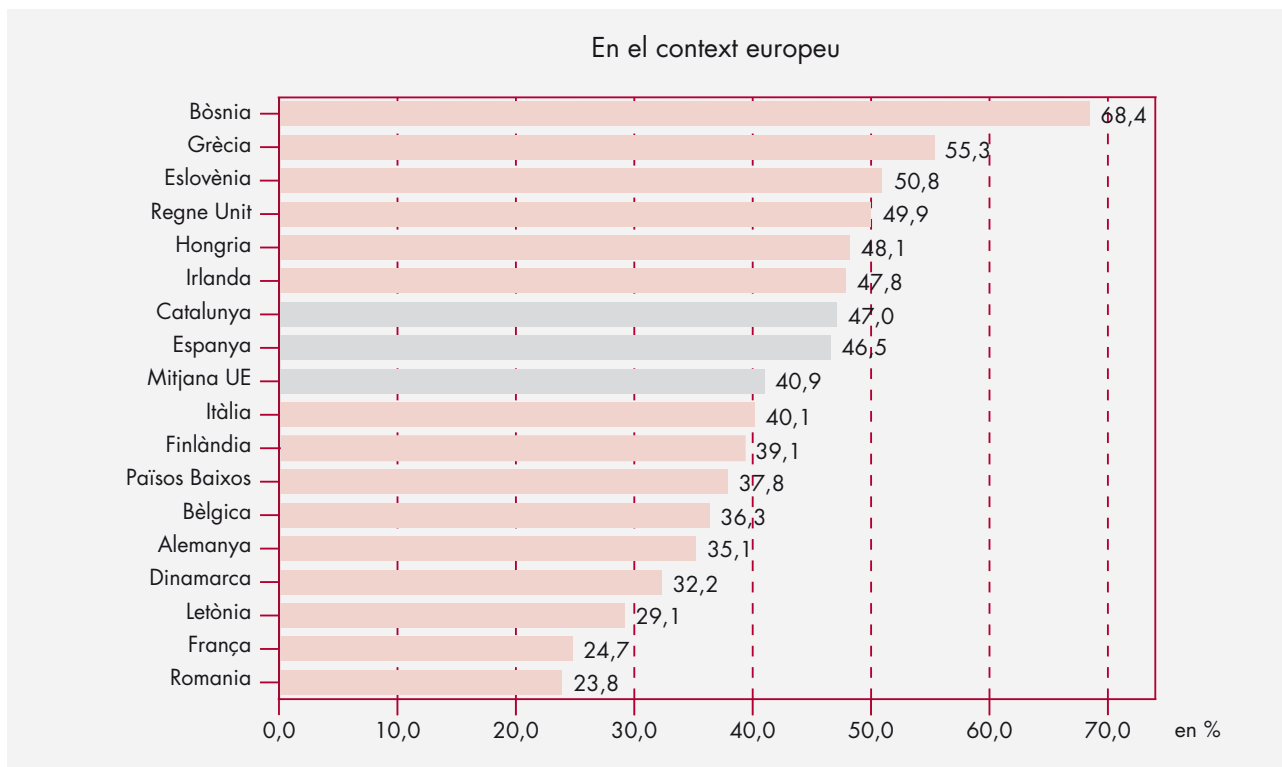
**Figura 49** (Continuació)

La posició de Catalunya quant a la motivació per emprendre és gairebé la mateixa que l'any anterior, segons l'opinió dels experts. L'any 2008 Catalunya continua situant-se per sobre la mitjana europea, només per darrere Irlanda, Itàlia i Dinamarca. Irlanda continua encapçalant un any més els països els experts dels quals valoren més bé la motivació de la població per emprendre. Els experts catalans van valorar el 2008 en 3,3 sobre 5 la motivació dels catalans per emprendre, mentre que els espanyols ho van fer una mitjana de 3,2 sobre 5. Aquesta avaluació és coherent amb els resultats de la TEA, que són lleugerament inferiors als de l'any anterior.

#### 7.4. Habilitats i coneixements per emprendre en la població catalana

Una mica menys de la meitat de la població adulta entrevistada (47,0%) declara tenir habilitats i capacitats per emprendre. Aquest percentatge minva any rere any (48,5% el 2007 i 49,6% el 2006), fet que es pot interpretar com una desmotivació per emprendre (experiències negatives o la percepció que hi ha menys notícies sobre emprenedors amb èxit). Malgrat això, la població catalana es considera capaç d'emprendre, com en anys anteriors, en unes proporcions per damunt de l'espanyola i l'europea. A diferència del 2007, el 2008 van ser els bosnis, els grecs i els eslovens els europeus que van dir que tenien més habilitats per emprendre, just per davant dels britànics i els irlandesos, que van ser els primers el 2006. Cal destacar el cas de Grècia, que és el país on pitjors oportunitats es perceben per emprendre i, en canvi, és el país els habitants del qual creuen que estan més ben preparats per emprendre. Aquest pot ser un cas clar de pèrdua de talent davant les perspectives econòmiques dolentes del país.

Pel que fa la comparació amb la resta de les comunitats autònomes, els canaris i els càntabres són els que millors se situen. Els madrilenys, que l'any passat deien que estaven capacitats per emprendre en menors proporcions que els catalans, enguany se situen altre cop, com en anys anteriors, per sobre d'aquests. És curiós el fet que es consideri que la població espanyola està capacitada per emprendre en proporcions més elevades que la mitjana de la UE, tot i que aquestes valoracions ja s'han donat en edicions anteriors, tal com mostra la figura 51.

**Figura 50** Percentatge de la població adulta catalana que creu que té habilitats i coneixements per emprendre

**Figura 51** Evolució de la població adulta catalana que creu que té habilitats per emprendre

Els experts, com també la població adulta, confien en menor mesura que l'any 2007 en les habilitats de la població adulta per emprendre. Totes les valoracions dels experts en referència a capacitats i habilitats de la població per emprendre han empitjorat respecte de l'any anterior, segurament com a resultat, una vegada més, de les males condicions econòmiques, tot i que, segons el nostre parer, les capacitats haurien de ser independents de les condicions econòmiques.

Pot ser que els experts s'hagin adonat que les habilitats de les persones no eren tan bones com es pensava i que els èxits anteriors poden ser el fruit més de les bones condicions econòmiques del moment i no tant del talent excepcional de les persones. Per això cal continuar insistint en la necessitat de tenir una població ben formada, capaç d'utilitzar les seves capacitats en el moment oportú.

Així doncs, segons els experts, les capacitats de la població catalana per dirigir una petita empresa han disminuït respecte de l'any 2007. Mentre que el 2007 la valoració era de 3 punts sobre 5, el 2008 aquesta valoració va minvar a 2,5 punts. De la mateixa manera, els experts creuen en menor mesura que el 2007 que enguany hi hagi gent que tingui experiència en la creació de noves empreses, valoració que disminueix contínuament des de l'any 2004. Mentre que la població adulta no se sent motivada per emprendre i creu que hi ha menys oportunitats per emprendre, malgrat pensar que té habilitats per fer-ho, un any més creu que sí que hi ha oportunitats, encara que menys que en anys anteriors, però no suficient preparació.

Altre cop, l'anàlisi denota que la població és més optimista que els experts, per bé que aquests no estan del tot d'acord que la gent tingui capacitat de reacció davant bones oportunitats de negoci o que estigui capacitada per organitzar els recursos necessaris per crear una empresa. L'opinió dels experts respecte de la capacitat de reacció i d'organitzar recursos de la població ha empitjorat força respecte de l'any anterior (2,35 respecte de 2,59 i 2,45 respecte de 2,67 respectivament). Aquesta opinió, tanmateix, pot ser fruit de l'entorn econòmic en el qual ens trobem: una situació de crisi econòmica frena, potser, el procés emprendedor dels més adversos al risc però no dels més valents. Un fracàs en la seva activitat emprendedora pot interpretar-se com una mala preparació de la persona emprendedora, tot i que pot ser conseqüència de la conjuntura econòmica.

Els experts opinen també, un any més, que el nivell d'empresarialització dels nostres empresaris és molt baix. És a dir, hi ha persones emprendedores que per oportunitat o necessitat creen moltes empreses. Ara bé, aquestes persones no tenen, en la majoria dels

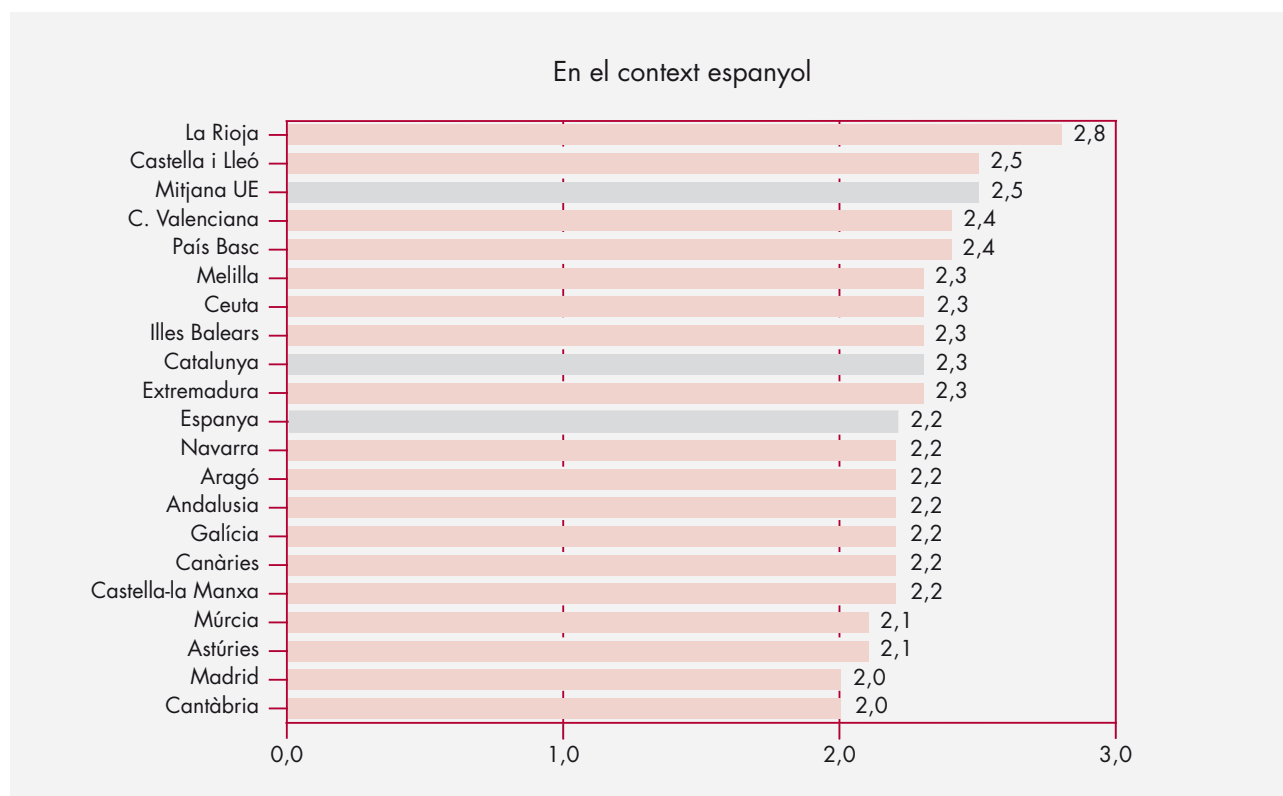
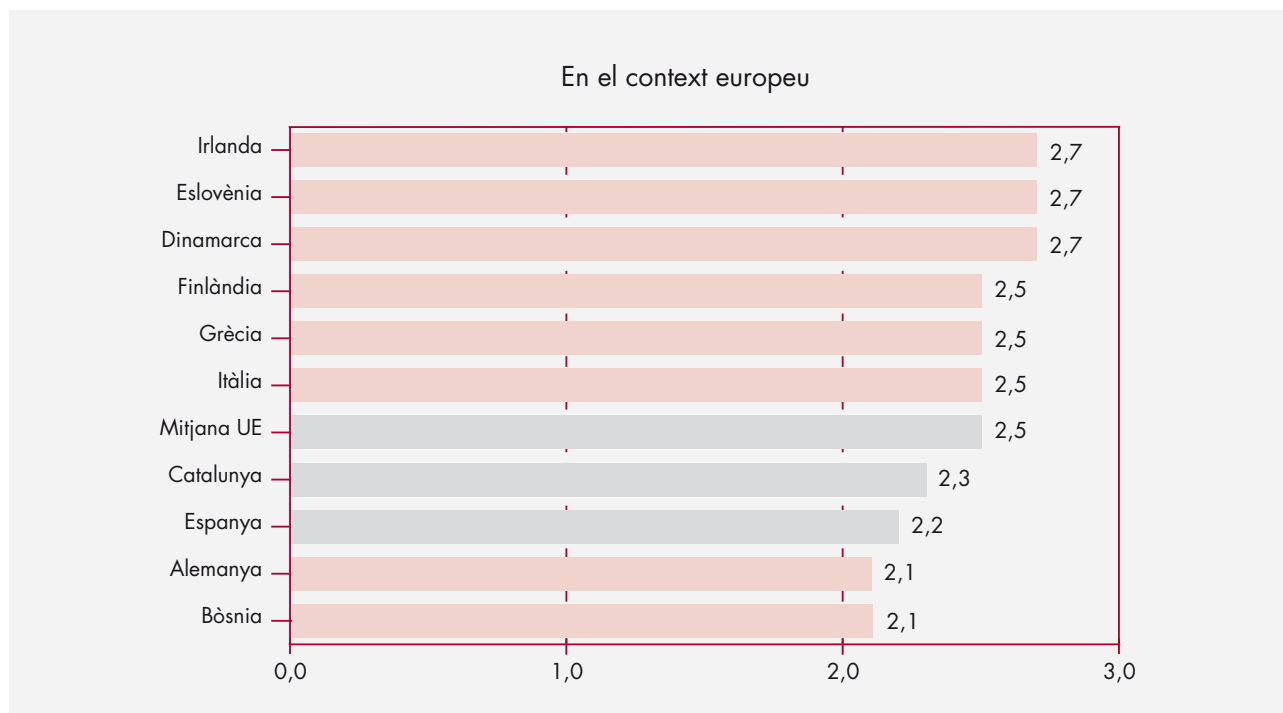


**Taula 35** Opinió dels experts sobre les habilitats i els coneixements que té la població per emprendre

	2008			2007		
	Catalunya	Espanya	UE	Catalunya	Espanya	UE
Al meu país ...						
... molta gent té els coneixements i habilitats necessàries per a posar en marxa i dirigir un negoci amb alt potencial de creixement	1,92	1,86	2,07	2,19	2,32	2,29
... molta gent té els coneixements i habilitats necessàries per a posar en marxa i dirigir un petit negoci	2,50	2,58	2,77	3,00	3,07	3,01
... molta gent té experiència en la posada en marxa de negocis	2,05	2,10	2,44	2,44	2,48	2,60
... molta gent pot reaccionar ràpidament en la detecció de noves oportunitats de negocis que se li presenten	2,35	2,31	2,48	2,59	2,65	2,69
... molta gent està capacitada per a organitzar els recursos necessaris per a la posada en marxa d'un petit negoci	2,45	2,35	2,50	2,67	2,74	2,74

\* Valoració mitjana d'1 a 5

casos, les competències professionals prototípiques d'un empresari, tant pel que fa als coneixements conceptuals, instrumentals (mercat, finances, organització, gerència, etc.) com al desenvolupament de determinats comportaments i actituds (persistència, planificació, persuasió, cerca d'oportunitats i innovació, etc.). Això fa que les veritables possibilitats de creixement i desenvolupament de les noves empreses siguin molt limitades i que, d'altra banda, la supervivència també ho sigui. En això, cal afegir-hi que tradicionalment els programes públics de suport a la creació d'empreses no han centrat la seva atenció en els aspectes referents a la consolidació de les noves empreses i l'*empresarialització* de les persones que les lideren. Aquest fet, tanmateix, s'ha corregit en els darrers anys, i ja són molts els programes de suport a l'activitat emprenedora que no se centren exclusivament en les etapes inicials del procés sinó que també acompanyen l'emprenedor al llarg de tot el recorregut fins que l'empresa es consolida en el mercat.

**Figura 52** Valoració mitjana dels experts sobre la possessió d'habilitats i coneixements per  
emprendre per part de les respectives poblacions

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## 8. CONDICIONS ESPECÍFIQUES DE L'ENTORN PER EMPRENDRE A CATALUNYA L'ANY 2008

- 8.1. Anàlisi general de l'entorn en el qual es desenvolupa la creació d'empreses
- 8.2. Aspectes favorables, desfavorables i recomanacions: parlen els experts
- 8.3. La posició catalana en els àmbits internacional i espanyol sobre l'estat de les condicions de l'entorn avaluades pels experts

*L'exhaustivitat de les polítiques de suport a la iniciativa emprendedora i a la innovació: el projecte IPREG*

Jaume Valls Pasola (Càtedra d'Iniciativa Emprendedora Universitat de Barcelona)



## 8. CONDICIONS ESPECÍFIQUES DE L'ENTORN PER EMPRENDRE A CATALUNYA L'ANY 2007

Perquè es desenvolupi la creació d'empreses en un país cal que hi hagi emprenedors, persones amb inquietuds i idees innovadores, capaces d'assumir riscos personals i amb esperit de sacrifici. Ara bé, amb això no n'hi ha prou perquè s'hi desenvolupi una activitat emprenedora consolidada, atès que una part d'ella depèn de l'entorn en el qual hi hagi els emprenedors potencials. En aquest apartat s'analitzen les condicions específiques de l'entorn en el qual es desenvolupa la creació d'empreses. La literatura acadèmica assenyala com a factors que tenen més incidència en l'activitat emprenedora els següents:

- El suport financer.
- Les polítiques i els programes governamentals.
- L'educació i la formació.
- La transferència de R+D.
- L'estructura comercial i professional.
- L'obertura del mercat intern.
- L'accés a les infraestructures físiques.
- Les normes socials i culturals.

La informació que s'utilitza en aquest apartat procedeix, igual que en el capítol anterior, de les entrevistes realitzades a 40 experts entre l'abril i el juny del 2008 a Catalunya.

### 8.1. Anàlisi general de l'entorn en el qual es desenvolupa la creació d'empreses

Els experts que han estat consultats enguany manifesten clarament la necessitat de suport extern a l'hora d'iniciar un projecte empresarial. Amb una valoració de més de 4 punts sobre 5, aquest és el factor de l'entorn sobre el qual més experts s'han pronunciat. A més, enguany ha aparegut un altre factor molt valorat pels experts: la *innovació des del punt de vista del consumidor*. Amb una valoració de gairebé 3,6 punts sobre 5, aquest és segurament l'actiu més gran de què disposa el nostre país en el moment d'emprendre, segons els experts. És a dir, tots els avenços tecnològics posats a l'abast del consumidor que fan del procés emprenedor un procés més senzill, amb més capacitat d'assoliment, tant pel que fa al conjunt de persones susceptibles d'iniciar algun projecte empresarial com d'aquest en ell mateix. Així doncs, cal tenir en compte totes les xarxes socials posades a l'abast del consumidor via Internet, com ara les xarxes d'intercanvi social (*Facebook, Twitter o Tuenti*) i les xarxes d'intercanvi professional (*Opijobs, Linked In, Xingo o Viadeo*). Aquestes xarxes, que elles mateixes són projectes emprenedors de gran èxit i envergadura, segurament possibiliten l'intercanvi d'idees, informació i consells que faciliten la presa de decisions a l'hora d'emprendre. Però no només interactuen les xarxes socials a Internet, sinó també altres avenços tecnològics sobretot des del punt de vista de les telecomunicacions.

Tanmateix, hem de dir que segons els experts en el nostre país encara ens cal fer un pas endavant perquè el procés innovador esdevingui un factor clau, determinant i altament positiu per al procés emprenedor. I és que quant a la *innovació des del punt de vista de l'empresa*, tot i que els experts la valoren per sobre de la mitjana (2,74 punts sobre 5), està lluny encara dels factors més ben valorats pels experts. Així doncs, ens cal innovar en l'entorn empresarial i segurament el problema principal rau en els processos dins l'empresa. És a dir, en el nostre país encara es perden moltes hores de feina per causa de la ineficàcia a l'interior de les empreses, processos mal dissenyats, processos que pertanyen a una cultura empresarial pròpia d'una altra època. És cert que les millores tecnològiques han ajudat la modernització en alguns aspectes, però en altres, més propis dels recursos humans i no tant dels recursos materials o tecnològics, encara ens queda molta feina per fer. I és aquest factor, segurament, un dels causants de la baixa productivitat de la nostra economia i que, en aquests moments, està en el punt de mira de tots els experts, atès que hi ha un consens absolut que si volem reconduir el nostre model productiu cal que comencem a atacar-lo per aquí.

Els experts, un any més, valoren de manera molt negativa l'educació primària i secundària, amb una puntuació d'1,7 sobre 5 punts, segurament la més baixa de totes les edicions fins ara. Aquesta percepció dels experts coincideix amb els primers resultats obtin-

guts aquest any arran de les proves que s'han fet a tots els alumnes de sisè de primària de les escoles catalanes. Ara bé, aquest factor no és cap novetat i és ben cert que les autoritats educatives del nostre país treballen des de fa temps per redefinir el model educatiu per tal que ens acostem al de països de gran èxit escolar com Finlàndia, exemple paradigmàtic tant pel que fa als nivells assolits pel seu sistema educatiu com per constituir-se en una societat altament innovadora.

Tanmateix, cal destacar que els experts assenyalen, amb una puntuació de 3,33 punts sobre 5, una suficient oferta d'educació emprenedora. Certament, des de la Generalitat de Catalunya s'ha fet un gran esforç per fer arribar la matèria d'educació per al procés emprenedor a tots els centres de formació professional del país. En el curs 2007-2008 gairebé 10.000 nens i nenes han pogut cursar assignatures relacionades amb el procés emprenedor, i per al curs 2008-2009 es preveu que més de 60.000 alumnes cursaran aquestes assignatures de manera obligatòria. Així doncs, s'ha fet un primer esforç en aquest aspecte, malgrat que, de mica en mica, hauria d'estendre's a altres nivells educatius, com són l'educació secundària obligatòria i sobretot l'educació superior. En altres ocasions ja s'ha vist la necessitat de transferència de coneixement de la universitat al món empresarial, la qual òbviament millora amb els coneixements i les eines necessàries per al procés emprenedor.

Pel que fa a la valoració d'altres condicions de l'entorn i la seva comparació amb els anys anteriors, sembla que el clima de crisi econòmica i de pessimisme també ha calat en els experts. No hi ha gairebé cap condició de l'entorn que sigui més ben valorada del que ho va ser l'any 2007. Hem de recordar, una vegada més, el període en què es van fer les enquestes, els mesos de maig i de juny del 2008. Durant aquest temps segurament va ser quan la situació de crisi econòmica i desacceleració de la nostra economia va començar a fer-se evident, sense haver tingut encara la repercussió que després ha tingut en el mercat laboral.

És possible, doncs, que aquesta situació hagi influït a l'hora de valorar les condicions de l'entorn. Malgrat tot, i amb l'excepció de la valoració de l'educació primària i secundària que ja hem comentat abans, tots els aspectes reben una puntuació per sobre de la mitjana.

Amb tot, les valoracions dels experts semblen una mica contradictòries. Així, mentre sembla haver-se instaurat un cert aire de desassossec i pessimisme entre ells, un dels pocs factors que reben millor puntuació que en l'edició anterior és la *dinàmica del mercat interior*, tot i que això pot estar relacionat amb el fet que ja hem comentat abans de la repercussió de la crisi econòmica en el mercat laboral.

L'impacte de l'actual crisi sobre l'ocupació s'ha demostrat molt pitjor en el nostre país que en altres països similars al nostre amb, segurament, pitjors comportaments econòmics. Aquest impacte negatiu sobre el mercat laboral, a més de ser molt més profund, ha estat també molt més ràpid. Així, els efectes sobre el consum intern no es van començar a notar fins que l'impacte sobre l'ocupació no va ser prou evident. Pot ser, doncs, que els mateixos experts valoressin en aquell moment, quan ni la restricció al crèdit ni l'impacte en el mercat laboral no eren tan evidents, la dinàmica del mercat interior de manera molt positiva respecte de l'any 2007.

Factors com l'accés a les infraestructures físiques o les normes socials i culturals que tradicionalment eren dels més ben valorats, han perdut pes respecte dels anys anteriors. Pel que fa a les infraestructures físiques, malgrat les millores evidents que s'han produït en el darrer any, com ara la consolidació de l'AVE, el cessament de les interrupcions quasi diàries en la xarxa de rodalies de Barcelona o l'obertura de noves carreteres i autovies, els experts les valoren amb una puntuació molt per sobre de la mitjana (3,2 punts sobre 5) però gairebé 20 dècimes per sota de la valoració que els van donar l'any 2007. Caldria esperar doncs que les infraestructures físiques com a actiu per al procés emprenedor continuessin sent ben valorades pels experts els pròxims anys, i més ara que el tren d'alta velocitat ja ha arribat plenament a Barcelona i la millora que suposa l'obertura de la nova terminal de l'aeroport del Prat. A l'Estat espanyol i a la resta del països europeus, els experts avaluen també, per bé que amb puntuacions lleugerament superiors a les catalanes, les infraestructures físiques de les quals disposa el territori com el millor actiu per a la creació d'empreses.

Les normes socials i culturals com a factor per a la creació d'empreses era, el 2003, el més ben valorat a Catalunya. Tanmateix, aquest actiu per al procés emprenedor ha anat perdent pes segons els experts per donar pas a altres factors com ara la necessitat de suport extern abans de començar el procés emprenedor, la necessitat d'innovar en el procés emprenedor o l'existència de prou informació en matèria de creació d'empreses. Altres factors que ens anys anteriors havien estat importants, com la protecció de la

propietat intel·lectual, el suport a la dona o l'estímul al creixement i el desenvolupament dels processos emprenedors, continuen sent importants però passen a un segon pla.

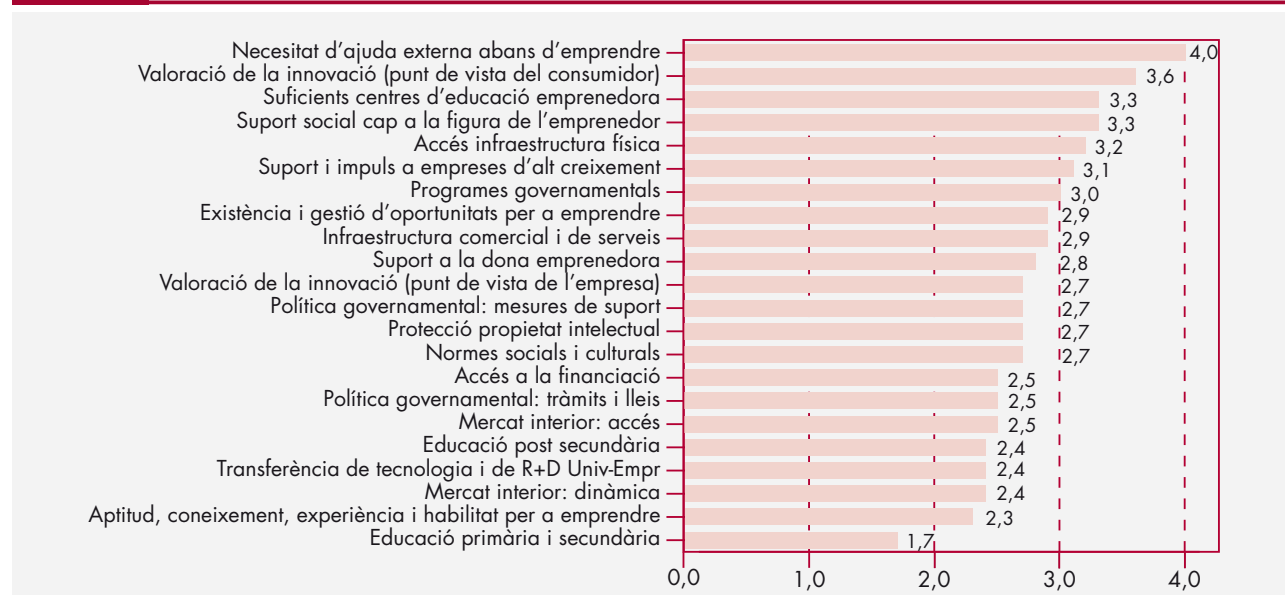
Un cop més sembla que és difícil dissociar l'entorn econòmic a l'hora de valorar els aspectes rellevants pel que fa a la creació d'empreses. Com a aspectes socials i culturals, els experts assenyalen sobretot dos: l'aversion al risc (com a aspecte negatiu) i l'esperit emprenedor dels catalans (com a aspecte positiu). Aquest darrer factor es torna a esmentar amb freqüència, a pesar que els darrers anys semblava que perdia importància. La pitjor avaluació dels aspectes socials i culturals en comparació amb l'any 2007 és difícil d'interpretar, atès que tant es pot valorar com el fet que altres aspectes passen a tenir més importància com que realment certes actituds es tornen un llast per a la creació d'empreses a Catalunya.

És significatiu destacar enguany la millora en la valoració que els experts fan dels programes i les polítiques governamentals, així com també el suport a l'impuls d'empreses d'alt creixement. Aquesta millora de la valoració, per bé que lleugera, no s'ha d'interpretar pensant que la feina ja està feta. A més, cal esperar les valoracions que els experts faran d'aquest factor l'any vinent, en el qual es reflectiran totes les mesures de suport que les diferents administracions hauran dut a terme per a la creació d'empreses i d'ajuda als treballadors autònoms en l'actual entorn de crisi econòmica. Amb tot, podem afirmar que, un any més, es recullen els fruit de l'esforç fet des de les diverses administracions en el procés emprenedor.

Per últim, l'estudi reflecteix que els experts també avaluen de manera positiva aspectes com ara el suport al creixement i el desenvolupament de les empreses, per bé que amb valoracions lleugerament inferiors a les del 2007, fet que és coherent amb la disminució de la TEA a Catalunya. Hem de dir que aquest últim aspecte, juntament amb els programes i les polítiques governamentals, són les úniques condicions de l'entorn que els experts avaluen millor que l'any passat. Aspectes com les infraestructures comercials i de serveis i la transferència de tecnologia i I+D o bé el suport a la dona treballadora, que en els anys anteriors havien millorat substancialment la seva valoració, enguany tornen a tenir valoracions fins i tot inferiors a les del 2006.

A més, una anàlisi més detallada i que abrasi tots els factors i les condicions de l'entorn com la que es fa a l'apartat 8.3 d'aquest capítol, mostra la pitjor valoració, en termes generals, que fan els experts catalans respecte dels europeus i els espanyols. Pot ser, doncs, que un cert pessimisme s'hagi instal·lat en l'entorn d'experts a Catalunya, on la situació de crisi econòmica està resultant lleugerament pitjor que en altres comunitats autònomes.

**Figura 53** Valoració mitjana de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya



**Taula 36** Opinió dels experts sobre les condicions de l'entorn

	2008			2007		
	Catalunya	Espanya	UE	Catalunya	Espanya	UE
Necessitat d'ajuda externa abans d'emprendre	4,03	4,34	3,98	.	.	.
Valoració de la innovació (punt de vista del consumidor)	3,58	3,51	3,40	.	.	.
Suficients centres d'educació emprenedora	3,33	3,25	3,23	.	.	.
Suport social cap a la figura de l'emprenedor	3,26	3,23	3,24	3,41	3,17	3,33
Accés infraestructura física	3,20	3,53	3,60	3,43	3,56	3,73
Suport i impuls a empreses d'alt creixement	3,09	3,06	3,09	3,05	3,04	3,27
Programes governamentals	2,95	3,11	2,81	3,05	3,13	2,92
Existència i gestió d'oportunitats per a emprendre	2,86	2,79	3,12	3,18	3,03	3,29
Infraestructura comercial i de serveis	2,85	3,01	3,11	3,32	3,23	3,38
Suport a la dona emprenedora	2,83	3,16	3,29	3,36	3,30	3,41
Valoració de la innovació (punt de vista de l'empresa)	2,74	3,03	3,09	.	.	.
Política governamental: mesures de suport	2,72	2,82	2,70	2,70	2,90	2,87
Protecció propietat intel·lectual	2,72	2,82	2,99	3,03	2,92	3,40
Normes socials i culturals	2,65	2,74	2,65	3,00	2,74	2,73
Accés al finançament	2,52	2,57	2,71	2,78	2,67	2,94
Política governamental: tràmits i lleis	2,49	2,70	2,50	2,65	2,80	2,60
Mercat interior: accés	2,46	2,51	2,67	2,88	2,76	2,81
Educació post secundària	2,43	2,83	2,69	2,52	2,82	2,86
Transferència tecnologia i de R+D Univ-Empr	2,36	2,52	2,48	2,50	2,53	2,64
Mercat interior: dinàmica	2,36	2,41	2,79	2,10	2,09	2,63
Aptitud, coneixement, experiència i habilitat per a emprendre	2,26	2,25	2,45	2,57	2,65	2,67
Educació primària i secundària	1,70	1,93	2,15	1,97	2,00	2,22

\* Valoració mitjana d'1 a 5

## 8.2. Aspectes favorables, desfavorables i recomanacions: parlen els experts

Segons els experts, els factors principals que limiten l'activitat emprenedora a Catalunya són, per aquest ordre, la manca de suport financer, els programes i les polítiques governamentals i l'educació i la formació. Tot i que aquests són també els factors que esmenten els experts espanyols i europeus, és important destacar que són molt més els experts que assenyalen la manca de finançament com a l'obstacle principal a Catalunya que els que ho assenyalen a la resta de l'Estat espanyol i a la UE. Mentre que a Catalunya 7 de cada 10 experts consultats cita la manca de suport financer com l'obstacle principal, a Espanya només el citen 4 de cada 10 experts, un percentatge semblant al de la UE.

A més, tant a Espanya com a la UE, el segon factor que s'esmenta com a obstacle són les normes socials i culturals, factor que a Catalunya, a diferència d'altres anys, no apareix fins al cinquè lloc.



Amb tot, un any més, el factor més preocupant és el fet que els experts valoren l'educació i la formació com un obstacle per a la creació empresarial, per bé que són menys els experts que aquest any esmenten aquest factor com a obstacle (3 de cada 10 davant els gairebé 4 de cada 10 l'any 2007).

Els experts que esmenten el context polític, social i intel·lectual com un obstacle a la creació d'empreses constitueixen un percentatge lleugerament superior al del l'any passat, per bé que estan lluny dels nivells assolits el 2006, quan el 34% dels experts consideraven aquest factor un obstacle. A Espanya i a la UE, tot i que són menys els experts que esmenten el context polític com a fre per a l'activitat emprenedora respecte de l'any passat, encara continuen sent percentatges lleugerament més alts que a Catalunya.

Quant al suport financer, continua sent un any més l'obstacle més gran. A més, el percentatge d'experts que esmenta la manca de suport financer com un obstacle és deu punts més alt que l'any 2007. Així, com ja hem dit abans, i contràriament al que va succeir l'any 2006, són molts més els experts que ho esmenten com un obstacle en comparació amb els experts espanyols o els europeus. Sembla, doncs, que el suport financer a la creació d'empreses es troba en una situació pitjor a Catalunya que a Espanya o la Unió Europea.

La crisi financera internacional iniciada als Estats Units amb la crisi immobiliària, que en els mesos en els quals es va fer l'enquesta ja havia afectat plenament el mercat espanyol, podria ser la causa d'aquesta percepció de manca de finançament per part dels experts catalans. Com ja van anunciar el 2007 algunes organitzacions empresarials i industrials, la crisi del sector immobiliari i de la construcció ha afectat de manera directa sobre la capacitat financera de les empreses constructores i promotores. Aquesta crisi, juntament amb la crisi del sistema financer mundial, ha provocat una reducció dràstica del crèdit a les empreses del sector de la construcció i, al seu torn, per evitar riscos, també les entitats financeres han limitat el finançament a altres sectors i sobretot a les petites empreses. Així doncs, els experts catalans ja van anticipar l'any 2007 l'actual situació financera i el 2008 no han fet més que constatar-la.

A diferència d'altres anys, però per segon any consecutiu, i tal com ja hem esmentat més amunt, la formació es presenta clarament com un obstacle o un fre a l'activitat emprenedora segons els experts. La nostra població no està ni prou ben formada per iniciar qualsevol procés emprenedor, ni els programes educatius (a tots els nivells de l'ensenyament) donen prou importància a les habilitats i les capacitats emprenedores.

Per últim, enguany són també molts els experts que esmenten els programes i les polítiques governamentals com un obstacle. Cal, però, que ens aturem una mica en aquest aspecte. D'una banda, cal distingir entre els programes i les polítiques governamentals i els processos burocràtics, ja que sovint poden confondre's. Pot passar, doncs, que quan els experts esmenten els programes i les polítiques governamentals com un obstacle per a la creació d'empreses, es refereixin a la manca d'aquestes polítiques i no tant al fet que aquestes polítiques i programes estiguin mal dissenyats. És més, són molts els experts que esmenten l'esforç fet en els darrers anys per les administracions per donar suport a l'emprenedor, per bé que també hi ha alguns experts que es queixen del fet que algunes d'aquestes polítiques són d'*aparador*, és a dir, molta visibilitat però amb objectius poc o mal definits.

A més, el procés burocràtic continua esmentant-se, any rere any, com un obstacle. En aquest sentit, cal ressaltar l'esforç realitzat per algunes administracions com ara la Generalitat de Catalunya amb la creació de l'Oficina de Gestió Empresarial i amb el reglament per a l'eliminació de esculls burocràtics que fins ara han donat bons resultats.

Pel que fa al finançament, són molts els experts que assenyalen la dificultat d'aconseguir finançament aliè o inversions en les etapes inicials de l'empresa. Segons els experts, no hi ha prou eines financeres de suport a aquells projectes que presenten un risc elevat. Força sovint, els promotors d'idees innovadores i/o generadores de feina no obtenen el suport que necessiten i es veuen obligats a acudir a finançament ordinari, sense poder beneficiar-se de cap mena d'avantatge. La poca disponibilitat de recursos existents per invertir en la creació d'empreses provoca que moltes persones amb perfil emprenedor no disposin d'una situació financera solvent que els permeti fer inversions viables, amb el conseqüent fre a l'activitat emprenedora del nostre país.

A més, la manca de capital privat de tipus *business angels*, que inverteixi en noves idees continua sent latent no només a Catalunya sinó també a la resta de l'Estat espanyol. Tot i haver millorat en els darrers anys, no hi ha prou capital risc dirigit a una franja situada entre 1 i 3 milions d'euros, quantitats necessàries per impulsar segones i terceres etapes de creixement d'empreses de, per exemple, base tecnològica. Així, els experts continuen assenyalant, un any més, que el suport financer existent presenta un esbiaixat molt important contra aquelles idees de negoci més innovadores i creatives, cosa que impedeix l'accés a fonts de finançament per a aquells emprenedors i empenedores que inicien una activitat empresarial per primer cop.

Segons els experts, cal que els programes de suport financer siguin més flexibles i que estiguin disposats a assumir més riscos. Però, a més, tot i existir recursos financers, les entitats no ofereixen l'oportunitat de desenvolupar petits projectes al nivell de *training* que estimulin les habilitats empresarials i l'esperit innovador.

L'abundància o no de mitjans de finançament aliena per a les empreses noves i en creixement no és, segons els experts, el problema més significatiu per a aquells que volen iniciar un nou projecte. És més, segons ells i elles, a pesar que hi ha molts recursos financers disponibles respecte dels crèdits bancaris, els requeriments per a l'obtenció del crèdit són molt alts, sobretot per a les empenedores, que no tenen prou capacitat financera per trobar avaladors. Així doncs, encara hi ha un gap en el mercat financer que fa difícil per als nous empenedors trobar la inversió necessària a un cost raonable. Podem esperar que aquestes dificultats continuaran sent més importants en el futur, donada la crisi financera internacional, i perquè, segons els experts, els mercats financers encara no confien en els projectes empenedors.

Algunes de les observacions fetes fins ara podrien ser el fruit de la conjuntura internacional, però n'hi ha una que molts experts esmenten que és la conseqüència de l'alt creixement del sector immobiliari a Espanya en els darrers cinc anys i que pot ser que acabi passant factura no només a l'activitat empenedora, sinó també a l'economia en general. Les bones condicions que fins fa ben poc hi havia en el mercat immobiliari han absorbit tots els recursos per invertir diners en les noves empreses i desenvolupar projectes, amb el conseqüent fre al creixement empenedor al nostre país.

Amb tot, alguns experts assenyalen que no és la manca de suport financer allò que limita l'activitat empenedora sinó l'escassetat de gestors d'alt nivell que puguin impulsar empreses d'alt creixement, i això és la conseqüència de la poca formació i la falta de cultura empresarial a les escoles i les universitats catalanes.

Segons els experts no hi ha prou formació i existeix una por al fracàs entre els potencials empenedors que fa que continuïn presentant importants debilitats formatives que es tradueixen en fracàs empresarial. A més la cultura social del fracàs impedeix que molts potencials empenedors s'animin a fer el primer pas.

La formació dels empenedors potencials és inadequada. Hi ha un desconeixement sobre el procés de creació d'empreses, com ara models de finançament, de gestió, de mercat, etc., que genera una barrera d'entrada difícil d'esquivar. Segons els experts, cal incorporar a la formació reglada les actituds i les habilitats empenedores. És necessari, sobretot en l'àmbit universitari, que els alumnes tinguin la possibilitat de tenir coneixements en gestió empresarial, així com recursos als quals puguin accedir per crear la seva pròpia empresa. Així doncs, cal fomentar l'esperit empenedor en aquells àmbits més susceptibles de generar iniciatives innovadores i amb un alt valor afegit.

Ara bé, aquesta progressiva introducció de matèries relacionades amb el procés empenedor en els plans docents no s'ha de quedar, segons els experts, en l'àmbit universitari. Ha d'arribar també als nivells inicials del cicle educatiu dels nostre jovent. Segons els experts, el sistema educatiu no promou de manera suficient l'actitud i les capacitats empenedores (iniciativa personal, independència, creativitat). En definitiva, el sistema educatiu no promou el fet d'emprendre com una carrera viable i legítima. Tant la formació professional com l'educació superior, sempre segons els experts, estan formant gent per ser assalariada, fet que va clarament en contra de la promoció de les habilitats empenedores. A més, en molts llocs de Catalunya, la manca de treballadors qualificats és un obstacle significatiu perquè els negocis i la capacitat d'emprendre creixin. Ara bé, cal dir que a Catalunya ja s'estan fent les

primeres proves pilot per a la introducció d'assignatures de creació d'empreses en els currículums de la formació professional. Així, per al curs 2009-2010 es preveu que més de 60.000 alumnes rebran formació en l'àmbit de la creació d'empreses en tots els centres de FP catalans.

Per últim, els experts assenyalen també la manca de programes de formació gratuïts, o no, per als nous empresaris amb la conseqüent poca professionalització en gestió empresarial. A més, la formació en el món dels negocis se centra molt en l'orientació de producte i, en canvi, no se centra prou en l'orientació de mercat, cosa que fa que algunes iniciatives aconseguixin desenvolupar-se en una primera etapa perquè són innovadores, però que fracassin al cap de poc temps per una manca de visió de l'entorn en el qual han de desenvolupar-se.

Quant a l'actitud de la població, l'aversion al risc de la població catalana continua apareixent com el primer obstacle que els experts esmenten a l'hora d'iniciar qualsevol projecte empresarial. A més, segons els experts, existeix una falta de cultura emprendedora i innovadora en general, a causa del pas d'una societat industrial a una economia del coneixement amb les incerteses que aquest fet genera.

Segons els experts, hi ha també una actitud conservadora i una rigidesa de pensament en la societat catalana: tenim tendència a fer aquelles coses que han funcionat «tota la vida», és ad ir, encara hi ha poca cultura innovadora, amb la qual cosa difícilment tindrem un nombre adequat d'emprenedors.

El fet més preocupant des del punt de vista de l'actitud dels catalans és la manca d'esperit emprendedor, sobretot entre la població jove. Continuen instal·lats en l'imaginari col·lectiu els casos excepcionals per als quals es necessita la condició de geni per dur a terme qualsevol projecte empresarial.

L'estigmatització del fracàs empresarial encara existeix en la nostra cultura i segueix sent un fre important a l'activitat emprendedora, cosa que fa que els catalans sovint no tinguin prou autoconfiança per iniciar nous negocis.

L'excessiva burocràcia per crear un negoci apareix, un any més, com un obstacle per a la creació d'empreses. L'any passat eren molts els experts que es queixaven que no s'avançava de manera significativa en la simplificació de la tramitació per a la creació d'una empresa, cosa que resulta un cost temporal desmesurat i inexplicable per a l'empresa. Enguany, tanmateix, són molts menys els qui esmenten aquest fet. Pot ser, com ja s'ha dit abans, que les mesures posades en marxa des de la Generalitat per a la simplificació administrativa hagin començat a fer el seu efecte. Ara bé, el procés no serà ràpid i per això alguns assenyalen que la simplificació dels tràmits no és cap realitat.

Un altre fet que expliquen els experts i que fins ara mai no havien esmentat és que la regulació del mercat crea molts obstacles per als emprenedors, sobretot per aquells autoocupats que no tenen beneficis del subsidi d'atur o cobertura en baixes per malaltia.

En resum, segons els experts, hi ha una complexitat excessiva dels processos burocràtics associats a la formalització d'un nou negoci. El nou emprendedor se sent «angoixat» amb totes les llicències i permisos que ha d'obtenir, les quals, en conjunt, tenen un efecte dissuasiu sobre l'activitat emprendedora a Catalunya.

A diferència d'altres anys, són pocs els experts que assenyalen la manca de suport institucional com un obstacle per al procés emprendedor. El problema més important des del punt de vista del comportament de les diverses administracions que donen suport al procés emprendedor (ajuntaments, diputacions, Generalitat i Administració Central) no és una falta d'interès ni una manca de recursos dedicats en això, sinó una descoordinació entre les administracions públiques per tal de facilitar la tramitació (lentitud en la implantació de les finestretes úniques) i la generació d'informació útil (manca de transparència en els mercats). Tanmateix, alguns assenyalen que sovint és difícil encaixar en els requisits necessaris per accedir a les ajudes públiques i que aquestes, de vegades, estan mal canalitzades, ja que hi ha programes que no arriben correctament al seu públic objectiu.

Per últim, els experts esmenten altres factors no classificables entre els tres grans grups assenyalats més amunt, com són la necessitat de més i millors infraestructures per ubicar les noves empreses, la manca de sòl industrial, la poca capacitat d'absorció de noves tecnologies i nous procediments per part de les empreses ja existents, sobretot en els sectors anomenats «tradicionals» o «madurs», i la falta d'idees que generin valor afegit (en els darrers anys s'han dedicat molts recursos al sector de la construcció i del comerç i pocs a la indústria i als serveis no comercials).

La falta d'un discurs intel·lectual propici a assumir riscos en noves activitats compartides, juntament amb una falta d'estímul per animar a la conversió d'idees i projectes generats en les universitats a negocis, fan que a Catalunya el fenomen de les *spin-off* universitàries sigui més una idea que no pas una realitat.

La fins ara bona salut de la nostra economia havia fet que els joves optessin pel treball assalariat. Així, una bona situació econòmica, amb una creació constant de llocs de treball, pot resultar paradoxalment un fre a l'activitat emprenedora. Podríem esperar, doncs, atès l'actual context de crisi econòmica, que ara hi hagués un augment de l'activitat emprenedora en els pròxims mesos o anys.

**Taula 37** Obstacles a la creació empresarial, segons l'opinió dels experts catalans

	Catalunya		Espanya	
	Recompte	% de casos	Recompte	% de casos
Suport financer	29	72,5%	290	47,6%
Programes governamentals	19	47,5%	133	21,8%
Educació i formació	12	30,0%	167	27,4%
Normes socials i culturals	11	27,5%	185	30,4%
Clima econòmic	11	27,5%	136	22,3%
Polítiques governamentals	10	25,0%	190	31,2%
Infraestructura física	8	20,0%	117	19,2%
Infraestructura comercial i professional	4	10,0%	66	10,8%
Context polític, social i intel·lectual	3	7,5%	63	10,3%
Transferència R+D	3	7,5%	28	4,6%
Capacitat emprenedora	2	5,0%	103	16,9%
Composició de la població	2	5,0%	21	3,4%
Mercat laboral	1	2,5%	56	9,2%
Obertura del mercat	0	0,0%	81	13,3%
Total	40		609	

Paradoxalment, gairebé els mateixos factors que s'assenyalen com un fre per a l'activitat emprenedora s'esmenten també com a suports d'aquesta mateixa activitat. Òbviament, enguany els experts no esmenten les bones condicions econòmiques en general de Catalunya com un suport al procés emprenedor. Malgrat això, un de cada deu experts sí que ha esmentat aquest factor, que, com ja es va dir l'any passat, va permetre més capacitat d'inversió i va donar estabilitat relativa a l'entorn econòmic i financer en la darrera dècada, i, conseqüentment, unes condicions més bones per a l'activitat emprenedora. Segons els experts, la bonança econòmica va despertar en el seu moment l'interès d'emprenedors potencials cap a la creació de noves empreses. El cost d'oportunitat en el cas de produir-se un fracàs era menor, ja que hi havia més possibilitats de reincorporar-se al món laboral. A més, un entorn de tipus d'interès baixos va fer que aquells que podien accedir al finançament ho fessin en unes condicions molt favorables. Tanmateix, aquests factors avui han desaparegut gairebé per complet. Ni hi ha capacitat d'inversió, ni hi ha accés al crèdit ni tampoc no hi ha condicions favorables per al mercat laboral.

Així doncs, no ens pot sorprendre que els experts assenyalin, juntament amb els programes i les polítiques governamentals, aspectes de tipus cultural, com ara les normes socials o la capacitat emprenedora de la nostra societat, com a factors de suport a l'activitat emprenedora.

A més, un accés millor, creixent i més fàcil als mercats ha obert noves oportunitats per als emprenedors potencials. L'expansió global dels mercats obre possibilitats de nous mercats, nous productes i nous processos. Ara bé, també obre les portes a futurs competidors a l'estranger. Així doncs, la recent reestructuració de l'economia global ha donat als individus amb més capacitats la possibilitat de desenvolupar els seus propis projectes emprenedors.

Tot i l'elevat dinamisme i creixement econòmic que hi ha hagut a Catalunya en la darrera dècada, alguns experts no volen passar per alt el fet que aquest creixement s'ha dirigit a sectors tradicionals i no tant a empreses d'intensitat tecnològica mitjana o alta, que són les que creen més valor afegit i, en definitiva, deixen un pòsit un cop passat el període bonança.

De la mateixa manera que hi ha experts que assenyalen les polítiques governamentals com a factors que obstaculitzen l'activitat emprenedora, aquestes apareixen també, com ja hem dit més amunt, com a factors que l'afavoreixen. S'assenyala l'existència d'una quantitat important d'ajudes públiques per a la creació d'empreses, sobretot en l'Administració local.

**Taula 38** Suports a la creació empresarial, segons l'opinió dels experts catalans

	Catalunya		Espanya	
	Recompte	% de casos	Recompte	% de casos
Programes governamentals	14	37,8%	262	45,0%
Capacitat emprenedora	14	37,8%	88	15,1%
Educació i formació	12	32,4%	159	27,3%
Normes socials i culturals	12	32,4%	109	18,7%
Polítiques governamentals	8	21,6%	195	33,5%
Transferència R+D	7	18,9%	98	16,8%
Context polític, social i intel·lectual	6	16,2%	71	12,2%
Obertura del mercat	6	16,2%	66	11,3%
Composició de la població	6	16,2%	31	5,3%
Suport financer	5	13,5%	129	22,2%
Clima econòmic	4	10,8%	69	11,9%
Mercat laboral	4	10,8%	67	11,5%
Infraestructura física	2	5,4%	90	15,5%
Infraestructura comercial i professional	1	2,7%	62	10,7%
<b>Total</b>	<b>37</b>		<b>582</b>	

En els darrers anys, els experts consideren que hi ha hagut un canvi en les actituds dels polítics i de les administracions públiques cap a la importància dels emprenedors en la societat. L'esforç realitzat per les administracions en relació amb la promoció de l'activitat emprenedora ha fet que la població sigui cada vegada més conscient de la importància de la funció empresarial i de les pimes a la nostra societat.

Així doncs, un any més els experts assenyalen com a factors positius per a l'activitat emprenedora l'acompanyament de les empreses mitjançant polítiques governamentals d'assessorament i ajuda, així com el suport governamental, malgrat la queixa que, un any

més, els sectors tecnològics i els relacionats amb la tecnologia gaudeixen de més ajudes financeres per part de l'administració davant d'altres sectors. La innovació continua sent ?i així ha de ser? un eix estratègic fonamental per a l'administració, cosa que fa que sigui relativament més fàcil, segons els entrevistats, obtenir ajudes, ja sigui finançament o millors condicions o directament subvencions, per al desenvolupament d'aquestes activitats, tant en empreses noves com en empreses en funcionament.

Segons els experts, el marc institucional de suport a la capacitat d'emprendre i sobretot l'ajuda no governamental està contribuint de manera especial al desenvolupament emprenedor. El suport públic a l'emprenedoria ha millorat en els darrers anys tant des del punt de vista quantitatiu com qualitatiu. Els experts assenyalen l'ampli ventall de suport públic per desenvolupar activitats emprenedores que hi ha actualment.

D'altra banda, algunes mesures fiscals avantatjoses recentment adoptades per a nous negocis que adopten una estructura legal específica estan ajudant en aquestes empreses a assumir la càrrega d'iniciar un negoci i està fent de l'emprenedoria una carrera més atractiva.

Des del punt de vista de l'acompanyament de l'activitat investigadora cap a realitats empresarials, els experts assenyalen que, tot i trobar-se en un estadi molt recent, l'assistència i el suport oferts pels centres tecnològics i les universitats tècniques als nous negocis no és menyspreable. L'activitat de suport a la creació d'empreses de base tecnològica que es fa per part de les universitats i els centres d'investigació amb el suport d'ACCIÓ és cada cop més important i fructífera. A més, la implementació de polítiques de *clusters* en algunes zones de Catalunya és també decisiva per al desenvolupament de l'activitat emprenedora, ja que genera *spill-overs* sobre el conjunt de l'economia.

Segons els experts, els governs locals són cada vegada més conscients de la importància de l'emprenedoria i, en conseqüència, estan creant climes adequats i instruments per a la creació de nous negocis. Per exemple, diversos experts han assenyalat les iniciatives de suport a l'emprenedoria que s'han dut a terme a la regió metropolitana de Barcelona com a generadores d'un impacte positiu en l'activitat emprenedora catalana. A més, cal destacar no només la cada vegada més abundant existència de programes públics de suport als emprenedors, sinó també i sobretot la bona disposició en l'enfocament de les polítiques públiques de suport a la creació d'empreses i a la innovació, que, segons els experts, han pres les diferents administracions que tenen incidència a Catalunya.

Així doncs, s'ha consolidat a Catalunya una àmplia xarxa en els àmbits municipal i comarcal de serveis de suport a la creació d'empreses, formada per tècnics amb una dilatada experiència, que permet un assessorament especialitzat a tots aquells que tenen un projecte empresarial i volen posar-lo en marxa. Això, juntament amb l'acció coordinada entre les administracions locals i supralocals, encaminada a l'establiment d'objectius comuns, dinamisme econòmic i innovació, ha fet que el seu paper sigui fonamental en eliminar, sobretot, la barrera del desconeixement de l'emprenedor.

Malgrat que l'ensenyament superior encara es troba lluny d'un nivell satisfactori quant a la creació d'empreses, els experts també creuen que els nivells més elevats de formació i l'existència creixent de més titulats universitaris amb inquietuds emprenedores (tot i que encara lleugerament ateses) és un factor clau en la generació d'idees i projectes. A més, en aquest sentit, els experts són també unànimes a l'hora d'assenyalar l'oportunitat que se'ns ofereix pel fet de tenir a Barcelona dos de les millors escoles de negocis en l'àmbit mundial (IESE, ESADE). El paper d'aquestes escoles en la generació de noves iniciatives empresarials és fonamental.

Finalment, l'empresariat català comença a ser realment conscient de la necessitat d'innovar per no perdre el negoci. Encara que per a molts sectors és massa tard, últimament aquesta consciència empeny projectes i propostes. La relació universitat-empresa comença a ser bona i el recent canvi en la política de transferència d'I+D a les universitats catalanes i els centres de recerca està permetent que iniciatives privades puguin centrifugar el coneixement generat de manera institucional. A més, les associacions empresarials, especialment les de joves empresaris, a través del seu treball a la xarxa, estan impulsant nous projectes empresarials de valor afegit més alt.

Els experts opinen que per millorar l'activitat emprenedora a Catalunya cal actuar sobretot des de les administracions públiques. Un cop més apareix la necessitat d'incidir en el sistema educatiu i de formació com una mesura per millorar l'activitat emprenedora. Són molts altre cop els experts que proposen la introducció d'assignatures que promoguin la cultura emprenedora en els programes educatius. Així, seria bo introduir noves matèries en els programes escolars, com ara la creativitat, la presa de decisions, les presentacions en públic, etc.

Per últim, i de manera més concreta, els experts esmenten les següents mesures com a afavoridores de l'activitat emprenedora. Moltes d'elles es repeteixen any rere any, de manera que no només les administracions, sinó també la societat en general n'hauria de prendre nota, amb l'objectiu d'orientar, els anys vinents, tant els recursos públics com els privats cap a aquelles mesures que els experts proposen.

Des del punt de vista del sector públic:

1. Impulsar la gestió coordinada entre les diverses institucions i nivells de govern per a la creació de noves empreses amb la finalitat d'evitar solapaments i oferir una assistència més completa i organitzada als emprenedors.
2. Assignar més i millors recursos públics a les activitats i els programes de suport a l'emprenedoria.
3. Promoure i acompanyar en major mesura les noves empreses cap a oportunitats que s'ofereixen a la progressiva obertura dels mercats.
4. Oferir més seguiment a les empreses de nova creació que inclogui la formació, la tutorització i el suport en general, amb un èmfasi especial en l'empresarialització de l'autoocupació.
5. Adoptar polítiques orientades a reduir els riscos personals dels emprenedors en el moment de crear un negoci.
6. Continuar construint l'èxit dels centres de negoci existents i les incubadores per donar millor resposta a la creixent demanda dels serveis que ofereixen les institucions.
7. Aprofundir en la reestructuració del suport públic a la creació de negocis (visió integrada, un sol programa, coordinació i *networking*).
8. Crear línies de subvenció més generals, per així ampliar el perfil dels emprenedors que poden accedir a ajudes a la creació d'empreses.
9. Donar suport als centres tecnològics que generin iniciatives empresarials per explotar resultats de la seva R+D i crear un vertader fenomen de *spin-offs*.
10. Enfortir la relació entre el món de l'empresa, les universitats i les administracions públiques sobre la base del desenvolupament de projectes concrets.

Des del punt de vista de la burocràcia, la legislació i la fiscalitat:

1. Implantar definitivament les finestretes úniques, per tal d'evitar que alguns emprenedors es quedin en el camí per por o mandra a l'hora de tramitar el procés de posada en marxa.
2. Modificar el sistema d'impostos per als nous empresaris, de manera que sigui d'imposició gradual i permeti que les noves empreses es beneficiïn de més exempcions fiscals, que aniran desapareixent amb el temps.
3. Canviar la regulació del mercat laboral per a l'emprenedoria i l'autoocupació.
4. Reformar la legislació laboral per permetre major flexibilitat a les pimes.
5. Millorar la legislació del capital-risc.

Des del punt de vista de l'educació i l'àmbit universitari:

1. Millorar l'educació, sobretot en allò que fa referència a la introducció de la cultura emprenedora en la formació professional i en els nivells universitaris.
2. Introduir l'obligatorietat de desenvolupar pràctiques en empreses durant el període de formació (tant a la secundària com en educació superior).
3. Canviar els mètodes d'ensenyament actuals en el sistema escolar, amb processos més participatius i interactius entre alumnes, professors i el món empresarial.

4. Incloure l'educació en matèria d'emprenedoria en tots els nivells del sistema educatiu.
5. Enfortir la imatge de l'activitat emprenedora i els emprenedors en la societat, sobretot entre els joves, a través dels esforços especials a les escoles.
6. Dirigir la formació professional cap a activitats que aportin valor afegit i de tecnologies de la informació.
7. Promoure mecanismes que afavoreixin la interacció entre titulats i doctors universitaris amb les escoles de negocis i els seus titulats, per tal d'afavorir la creació d'equips mixtos dirigits al llançament de noves empreses innovadores. A més, promoure espais de relació entre nous emprenedors per a l'intercanvi d'experiències i la generació de relacions i de complicitat a partir de projectes.
8. Donar suport de forma directa als nous llicenciats perquè creïn empreses com una sortida real al món laboral.

Des del punt de vista de l'actitud i el comportament de la població i del finançament, les mesures proposades són pràcticament les mateixes que en anys anteriors. Així doncs, potser és en aquest aspecte on més hauríem d'incidir.

1. Sensibilitzar en la iniciativa emprenedora tots els col·lectius educatius per tal de facilitar el coneixement i fomentar l'empreniment des de la base educadora. Actuar a nivell transversal amb la resta dels agents econòmics i socials implicats, a efectes de delimitar polítiques transversals que ajudin el foment de l'empreniment.
2. Afavorir l'acompanyament a emprenedors durant els primers anys de vida de l'empresa a través de tècnics propers. És a dir, invertir en els tècnics pròxims als emprenedors per facilitar-los l'acompanyament.
3. Promoure la generació d'oportunitats tecnològiques, principalment a partir de la promoció de la recerca pública de base. Les oportunitats diferencials es creen en un entorn de coneixement.
4. Desenvolupar instruments financers per a tots els sectors i els territoris, no només els de base tecnològica o els territoris en declivi, que facilitin l'accés al finançament de tota mena de projectes amb perspectives de viabilitat, sustentades en una anàlisi seriosa i rigorosa de manera que s'esmoreixi el risc personal dels emprenedors. Així s'estendrà la cultura d'emprenre, que és la base del desenvolupament econòmic i social.
5. Afavorir l'ús de les TIC i donar suport a mesures formatives que ajudin a millorar la competitivitat de les pimes.
6. Promoure i establir vincles i xarxes potents entre els potencials emprenedors, aquells que tenen els coneixements i aquells que tenen el capital.
7. Orientar la promoció de l'emprenedoria cap a col·lectius específics amb perfils que ofereixin major potencial emprenedor.
8. Promoure el *networking* i els contactes entre els emprenedors potencials i aquells que han tingut èxit.
9. Millorar la inversió en infraestructures d'R+D, que desenvolupin models de transferència de tecnologia semblants als ja existents en els països escandinaus.



**Taula 39** Temes tractats pels experts catalans en les recomanacions que fan de polítiques públiques per millorar l'entorn de la creació empresarial

	Catalunya		Espanya	
	Recompte	% de casos	Recompte	% de casos
Educació i formació	26	66,7%	288	48,2%
Suport financer	21	53,8%	279	46,7%
Programes governamentals	16	41,0%	243	40,7%
Polítiques governamentals	12	30,8%	254	42,5%
Transferència R+D	12	30,8%	87	14,6%
Infraestructura comercial i professional	5	12,8%	56	9,4%
Context polític, social i intel·lectual	5	12,8%	49	8,2%
Capacitat emprenedora	5	12,8%	38	6,4%
Normes socials i culturals	4	10,3%	89	14,9%
Infraestructura física	1	2,6%	69	11,6%
Obertura del mercat	1	2,6%	48	8,0%
Mercat laboral	1	2,6%	31	5,2%
Clima econòmic	1	2,6%	8	1,3%
Composició de la població	1	2,6%	6	1,0%
Total	39		597	

### 8.3. La posició catalana en els àmbits internacional i espanyol sobre l'estat de les condicions de l'entorn avaluades pels experts

Els gràfics següents mostren la posició relativa de Catalunya, tant en l'entorn internacional GEM com en l'espanyol, en relació amb les condicions avaluades pels experts. Les conclusions que s'extrauen de la seva anàlisi es resumeixen tot seguit.

Catalunya continua ocupant una posició similar a la mitjana europea quant al suport financer a la creació d'empreses. Amb tot, els experts catalans, a diferència dels altres anys, ho valoren per sota de la mitjana espanyola, només per davant de la Comunitat Valenciana, les Illes Balears i Canàries (v. figura 54).

Pel que fa referència a les polítiques governamentals de suport a la creació d'empreses a Catalunya (v. figures 55, 56 i 57), els experts les valoren lleugerament per sota de la mitjana espanyola i a la par amb la mitjana europea (2,7 punts sobre 5 per a Catalunya, i 2,8 i 2,7 per a Espanya i la Unió Europea, respectivament). A més, en la seva posició relativa, els experts catalans són els que menys valoren les mesures de suport en les polítiques governamentals, només per davant de Canàries, Balears, La Rioja i Galícia. Cal afegir també que els experts catalans avaluen els tràmits i les lleis derivades de les polítiques governamentals de manera positiva (2,5 sobre 5), per sobre de la mitjana europea, per bé que, per segon any consecutiu, amb una valoració una dècima per sota de la de l'any anterior. En l'àmbit espanyol, l'opinió dels experts catalans perd posició i se situa, un any més darrere la mitjana espanyola. Així doncs, l'avaluació global de Catalunya en programes governamentals se situa per sobre de la mitjana europea i per sota de l'espanyola, amb una avaluació de 2,96 punts sobre 5, una valoració similar a la de l'any passat.

L'educació i la formació obtenen una avaluació per sota de la mitjana europea, cosa que situa Catalunya a la cua dels països europeus (v. figura 58). Aquesta avaluació és coherent amb el debat sobre el model educatiu de Catalunya i amb l'Informe Pisa, que

situa Espanya i Catalunya en els darreres llocs quant als coneixements i les habilitats del jovent. Ara bé, aquest informe situava Finlàndia al capdavant dels països europeus en qüestions d'educació i formació, però, en canvi, el 2008 els experts finlandesos no són els que valoren amb una nota més alta l'educació primària i secundària com a factors de suport a la creació d'empreses en el seu país, sinó que són els irlandesos (2,99 punts sobre 5, davant del 1,88 d'Espanya i l'1,7 de Catalunya). És preocupant també el fet que l'avaluació dels experts sobre l'educació primària i secundària hagi empitjorat respecte dels anys anteriors.

L'any 2008 cal afegir a la mala valoració de l'educació primària i secundària la pobre valoració que els experts fan de l'educació postsecundària a Catalunya en comparació amb la resta del països europeus (v. figura 59). La situen per sota de la mitjana europea, amb una diferència de 20 dècimes, tot i que l'any 2007 aquesta diferència era de gairebé mig punt. La comparació amb la resta de comunitats autònomes espanyoles, la col·loca a la cua d'Espanya, una posició relativa molt inferior a la de l'any 2006, quan Catalunya tenia darrere seu comunitats autònomes com Madrid o la Comunitat Valenciana. A més, com ja hem dit abans, els experts també esmenten el fet que a Catalunya hi hagi les millors escoles de negocis d'Espanya i, en canvi, sigui el lloc on es valora pitjor l'educació postsecundària.

Aquesta valoració dels experts és coherent amb les veus que s'han alçat a Catalunya des de les universitats sobre la manca de recursos i la necessitat d'un nou pla d'inversions a les universitats. Una millora en el finançament del sistema universitari català, així com en la transferència de coneixement, podria afavorir, a parer dels experts, l'activitat emprenedora a Catalunya.

A diferència de l'any passat, quan la transferència de tecnologia i I+D començava a ser esperançadora (2,5), enguany s'estabilitza respecte de l'any 2006 dins un discret panorama internacional (2,36 punts sobre 5). En l'àmbit espanyol, els experts catalans valoren pitjor que la mitjana dels experts espanyols i Aragó, juntament amb Navarra, per tercer any consecutiu, encapçala la llista (v. figura 62).

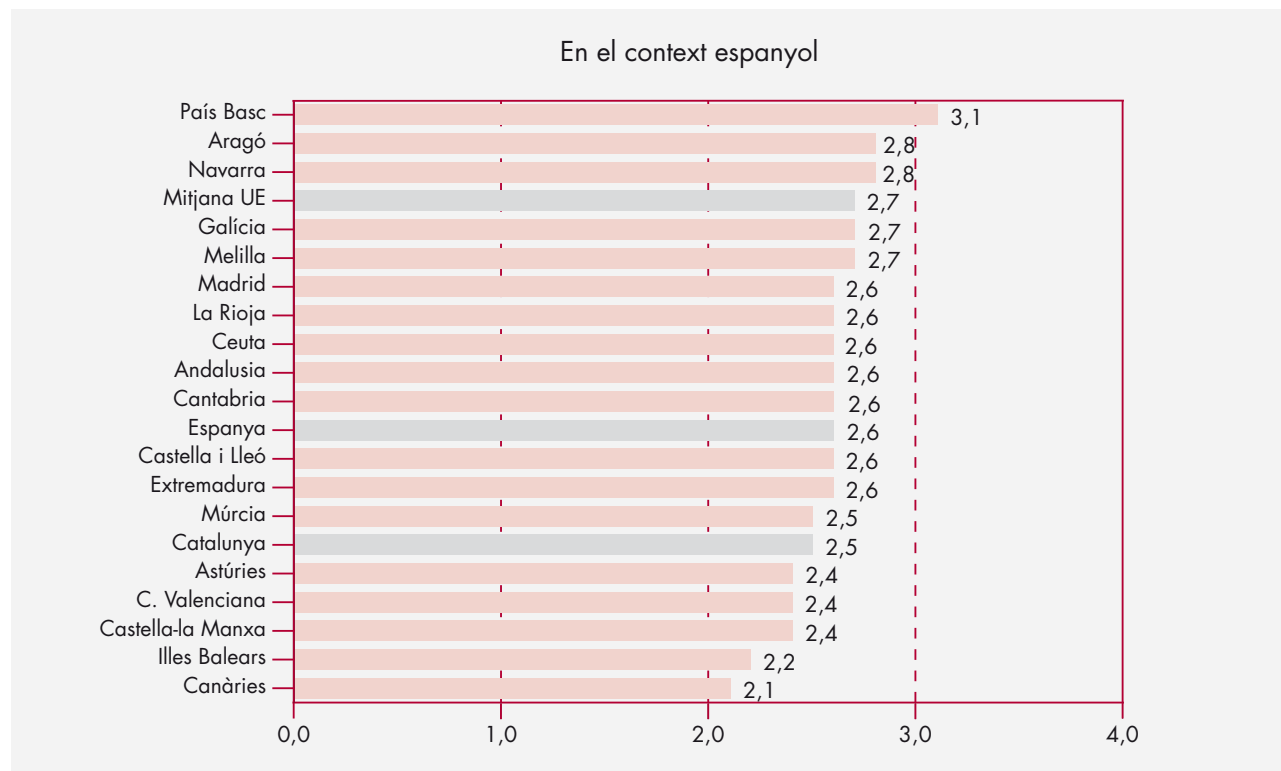
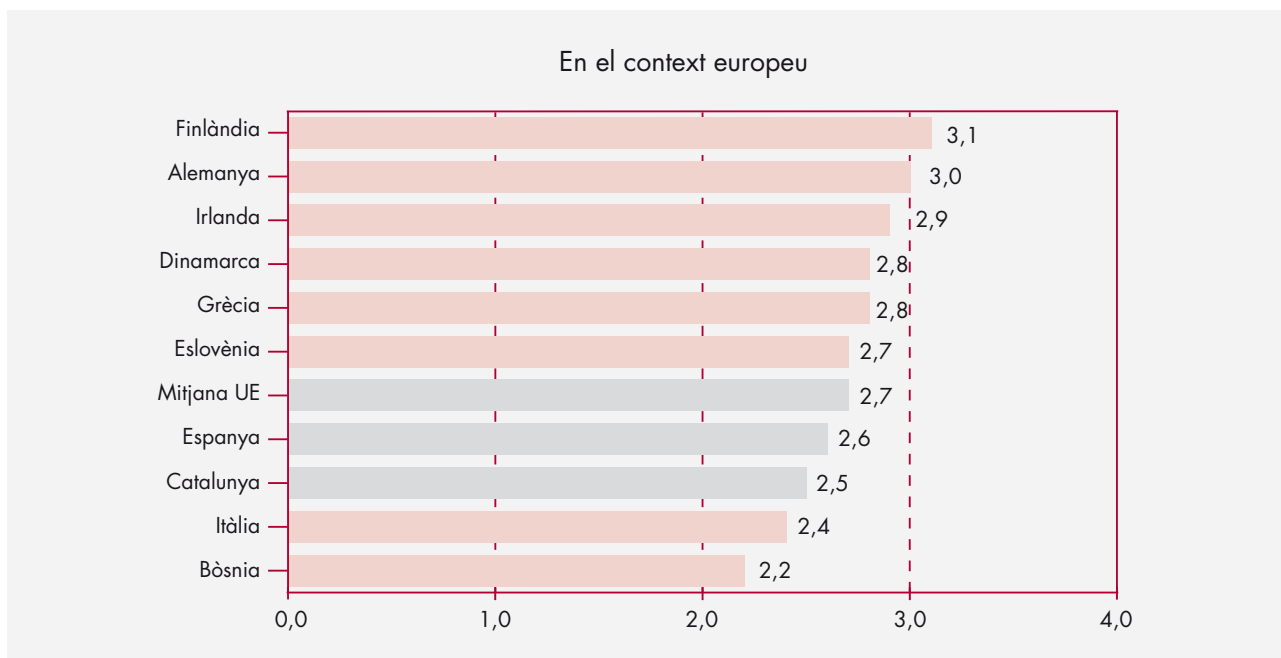
Catalunya té, segons els experts entrevistats, unes infraestructures comercials i de serveis favorables per a la creació d'empreses, malgrat que les valoren pitjor que el 2007 (2,86 davant els 3,3 punts sobre 5 de l'any 2007). A més, Catalunya perd posicions tant en l'àmbit espanyol com a nivell europeu. Enguany és La Rioja la comunitat autònoma que obté una valoració més bona a gairebé mig punt de distància de Catalunya, just per davant de la Comunitat Valenciana i Aragó. Segurament, el creixement del port de València per acostar-se al nivell d'activitat del de Barcelona i la ZAL de Saragossa han continuat contribuint força en aquesta avaluació per l'important paper que tenen ambdues infraestructures a la Comunitat Valenciana i Aragó, respectivament (v. figura 63).

Pel que fa a l'accés a les infraestructures físiques, Catalunya torna a situacions preocupants com les del 2006, i se situa en les darreres posicions. Tanmateix, a pesar del seu empitjorament relatiu, l'avaluació de les infraestructures físiques continua sent semblant a la dels anys anteriors: 3,3 punts sobre 5, mentre que en anys anteriors era de 3,4 punts. Aquesta avaluació pot estar basada en el dèficit d'inversió en infraestructures que Catalunya pateix des de fa uns quants anys, com també el retard d'alguns projectes. A més, és coherent amb l'opinió dels experts: només el 5,4% d'ells van esmentar les infraestructures físiques com un suport a la creació d'empreses a Catalunya (v. figura 64).

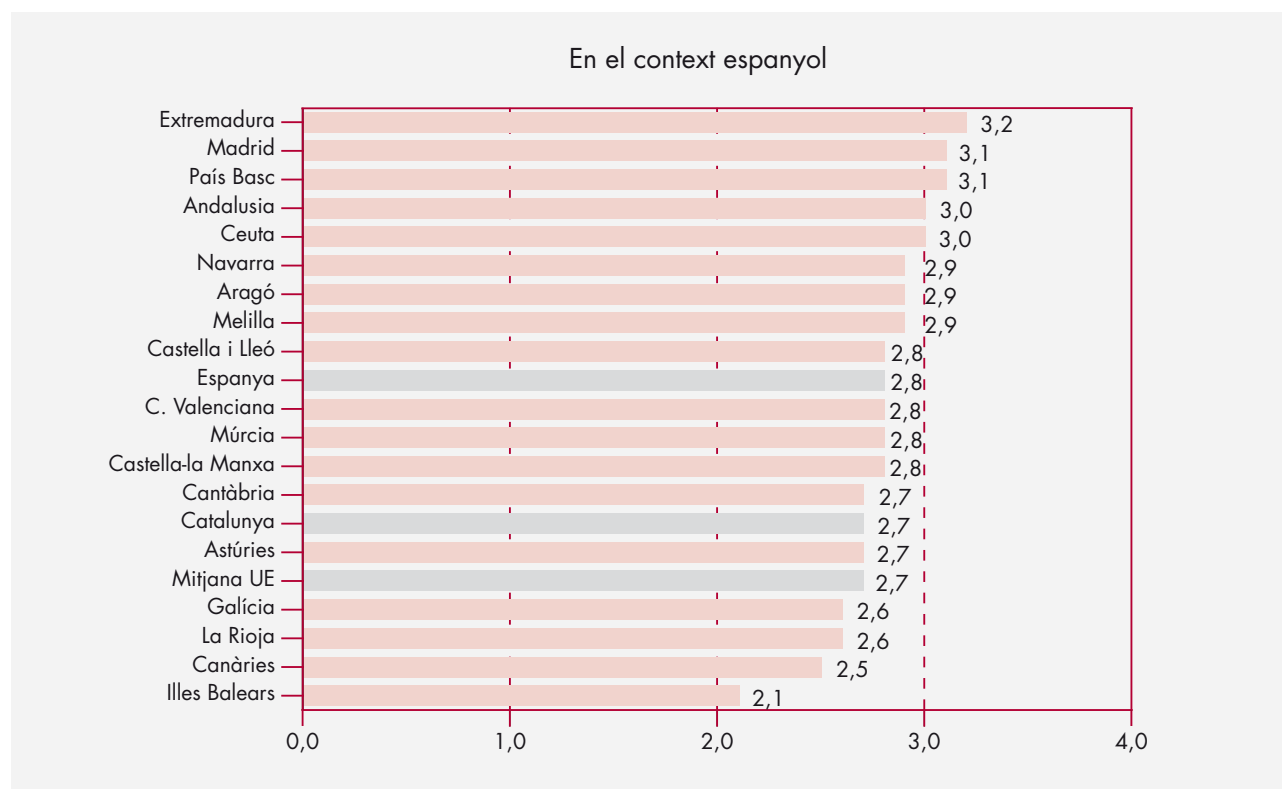
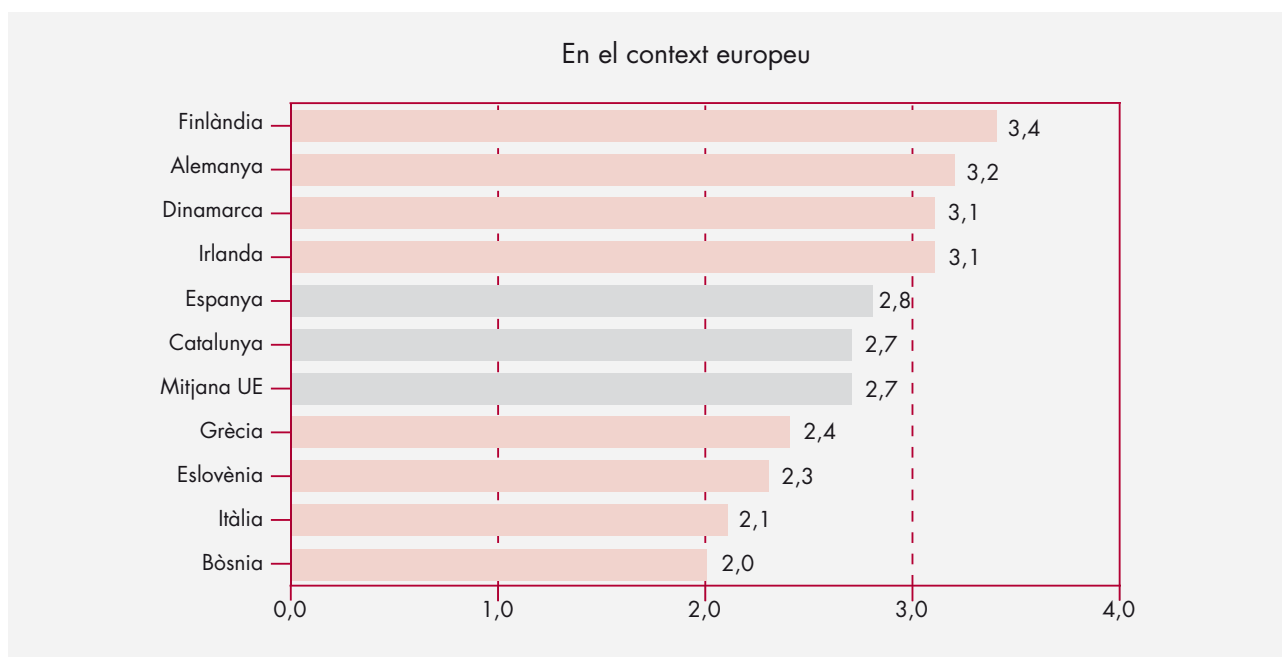
Crida també l'atenció l'avaluació que els experts fan de la capacitat de reacció dels catalans davant l'obertura de mercats interns. Així com en anys anteriors els experts avaluaven de manera positiva i per sobre de les mitjanes espanyola i europea la supressió de barreres en el mercat intern com a factor afavoridor de l'activitat emprenedora, enguany les valoracions estan per sota de les mitjanes espanyola i europea. Cal dir, però, que totes les comunitats autònomes se situen en nivells inferiors als europeus (v. figura 65 i 66).

Per últim, l'avaluació de les normes socials i culturals a Catalunya com a factor positiu per a l'activitat emprenedora està per sota de la mitjana espanyola i a la par amb l'europea, fet que mai no havia ocorregut abans (2,65 davant el 2,74 i el 2,65 d'Espanya i la Unió Europea, respectivament), a més de més de 3 dècimes per sota de la valoració que van fer els experts l'any 2007 (v. figura 67).

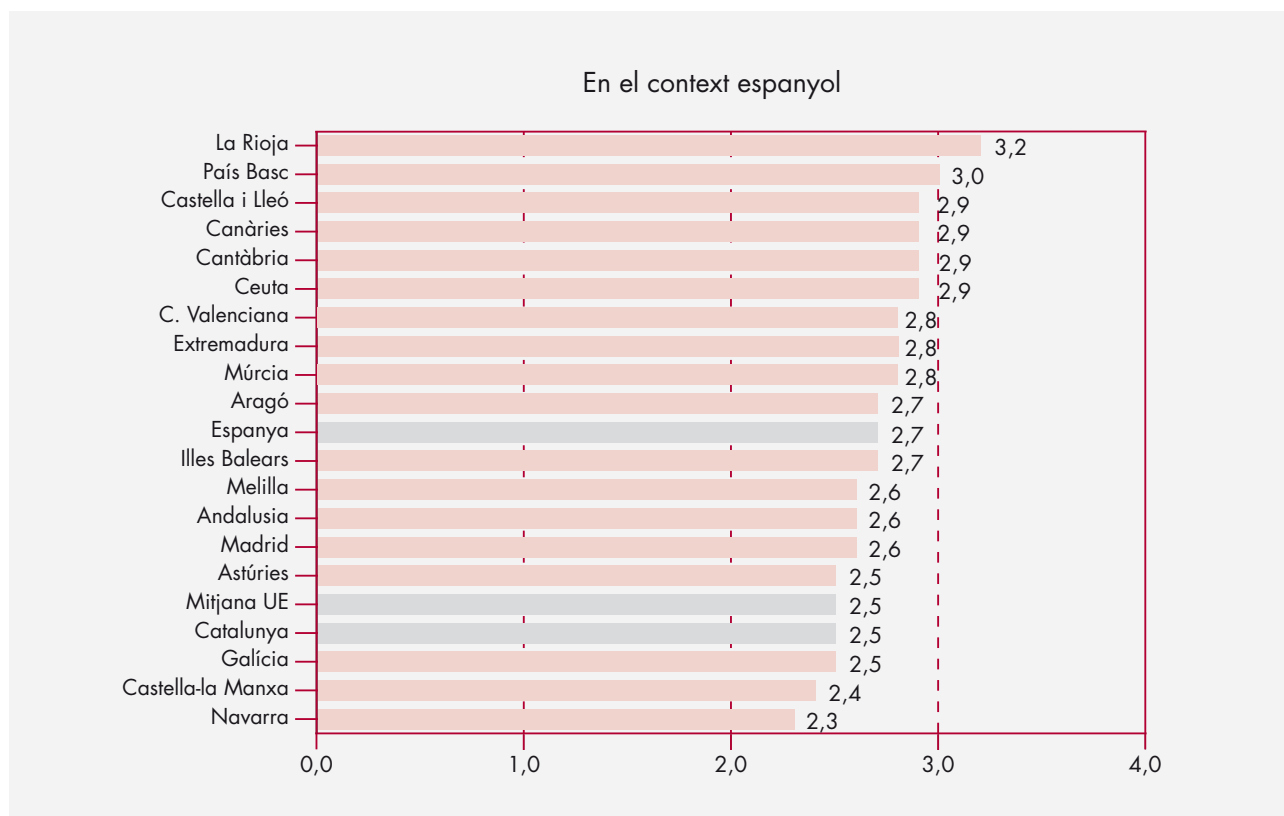
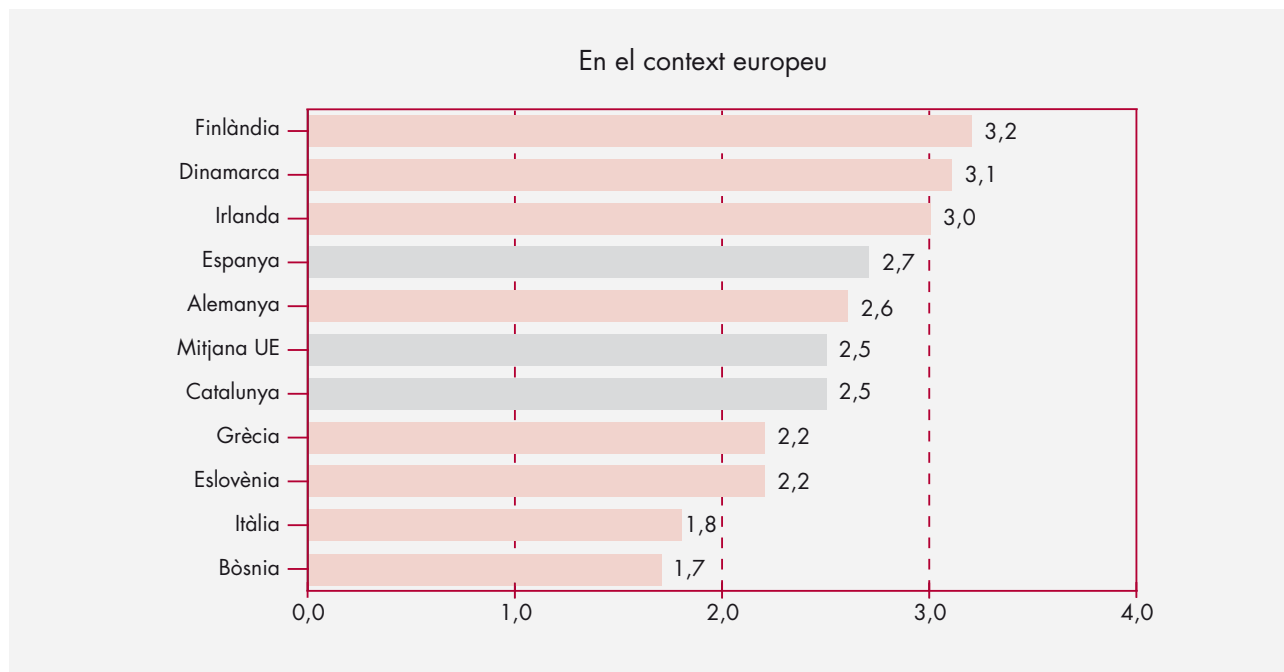
A diferència de l'any passat, les noves polítiques de suport a la dona, tot i considerar-se un estímul per a la creació d'empreses, segons els experts catalans, obtenen una valoració molt per sota de la de l'any passat. Aquestes polítiques han estat valorades de manera positiva pels experts catalans, però en menor mesura que l'any 2007. Mentre que la valoració que obtenien l'any anterior era de 3,4 punts, el 2008 ha estat de 2,86 punts i se situa per sota de les mitjanes europea i espanyola. Així doncs, cal assenyalar que les noves polítiques de suport a la dona implementades a Catalunya, malgrat que estan començant a donar els seus fruits, no estan tan ben valorades com en anys anteriors. Un any més, els països escandinaus són els que mostren unes avaluacions millors en aquest sentit. En l'àmbit espanyol destaquen les comunitats de La Rioja, les Balears, Astúries i Aragó (v. figura 68).

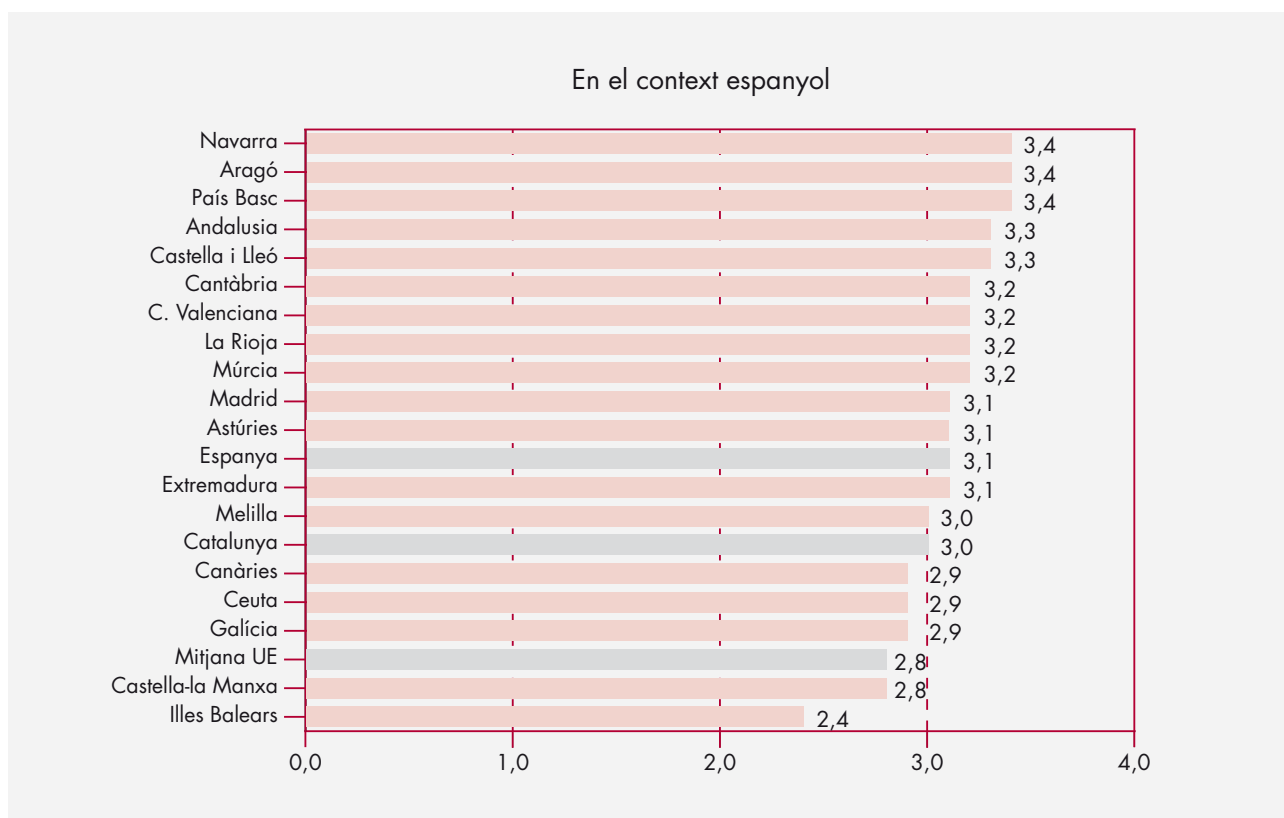
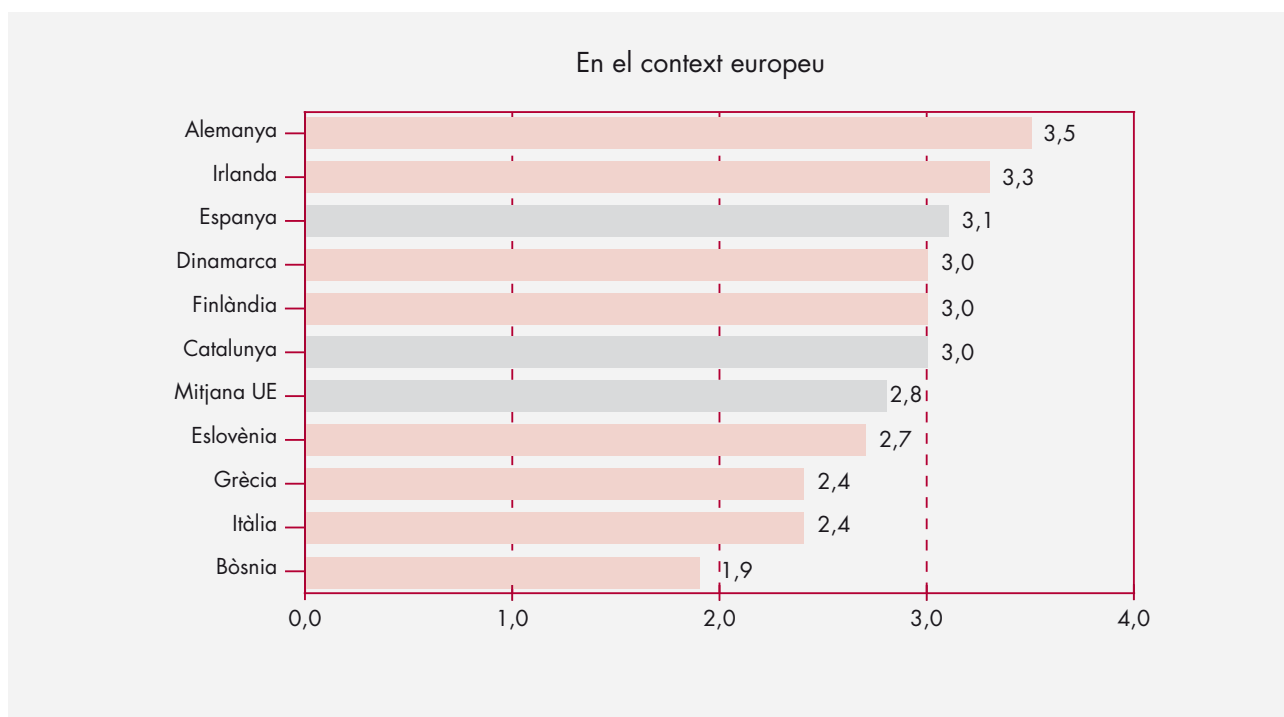
**Figura 54** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Suport financer

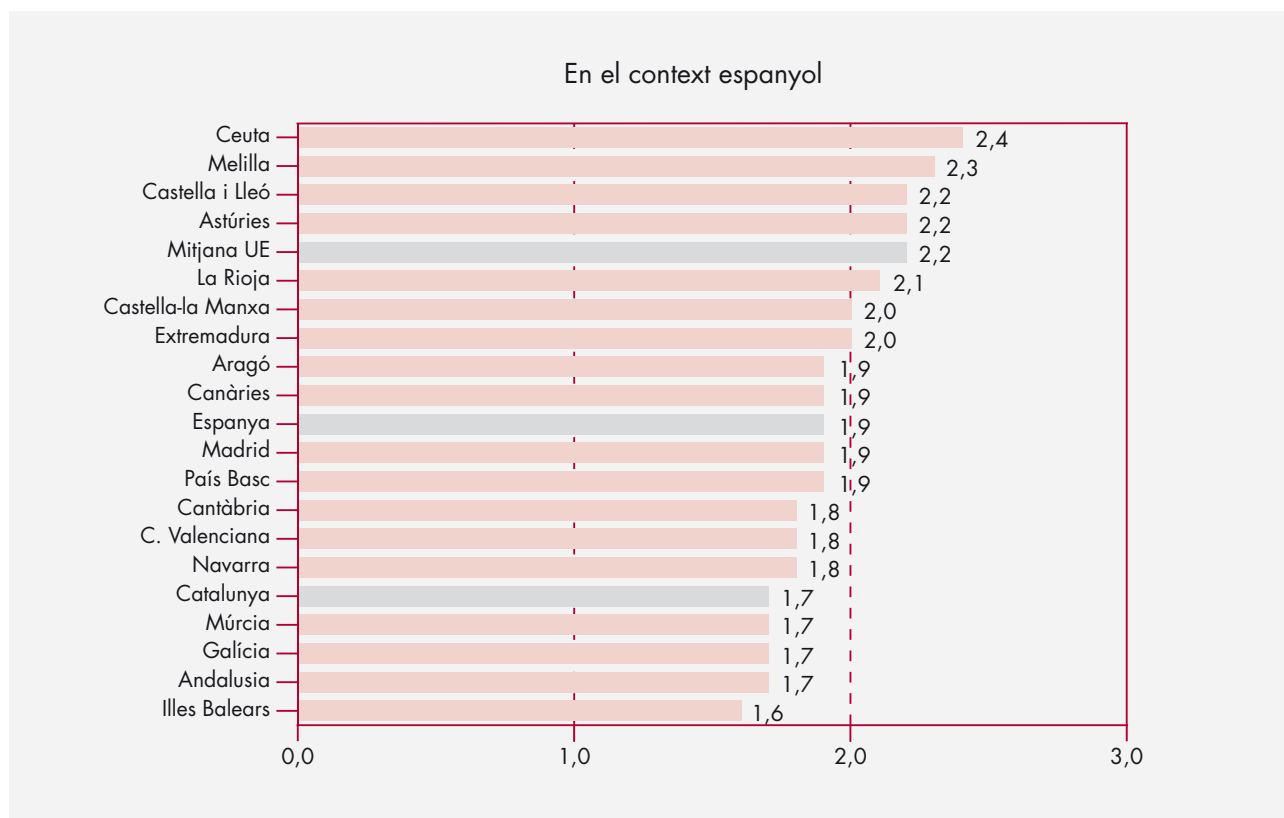
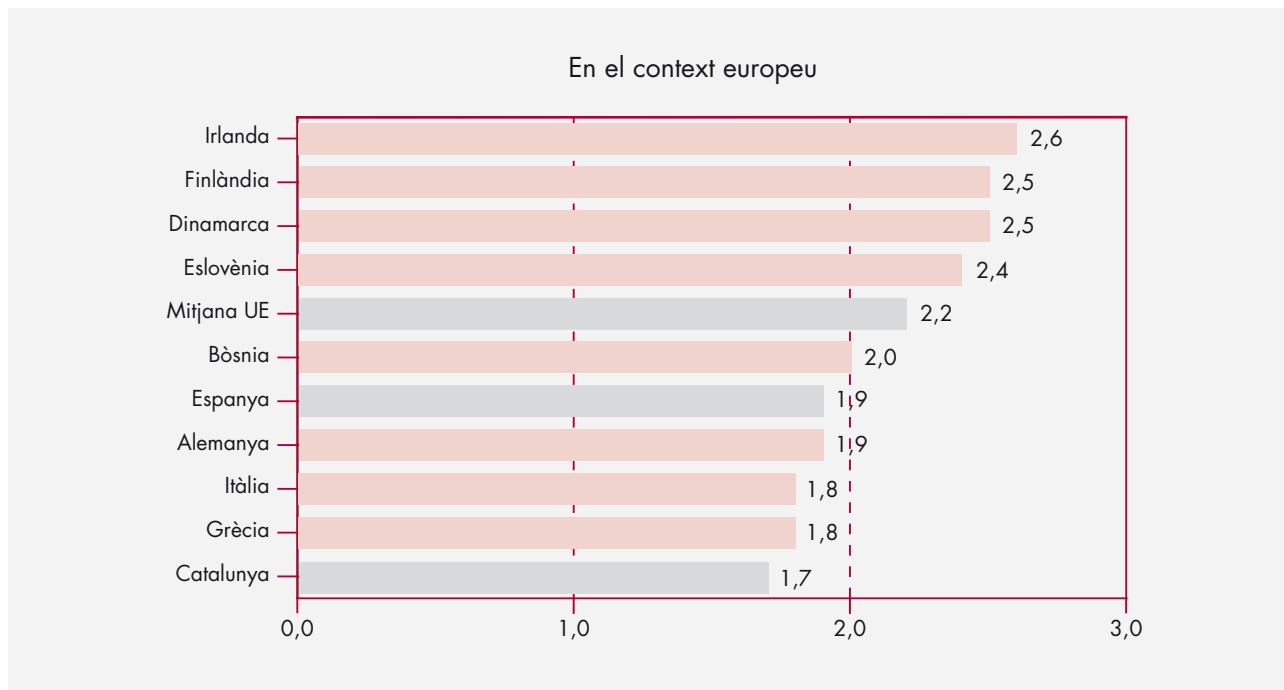
**Figura 55** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Mesures de suport en les polítiques governamentals



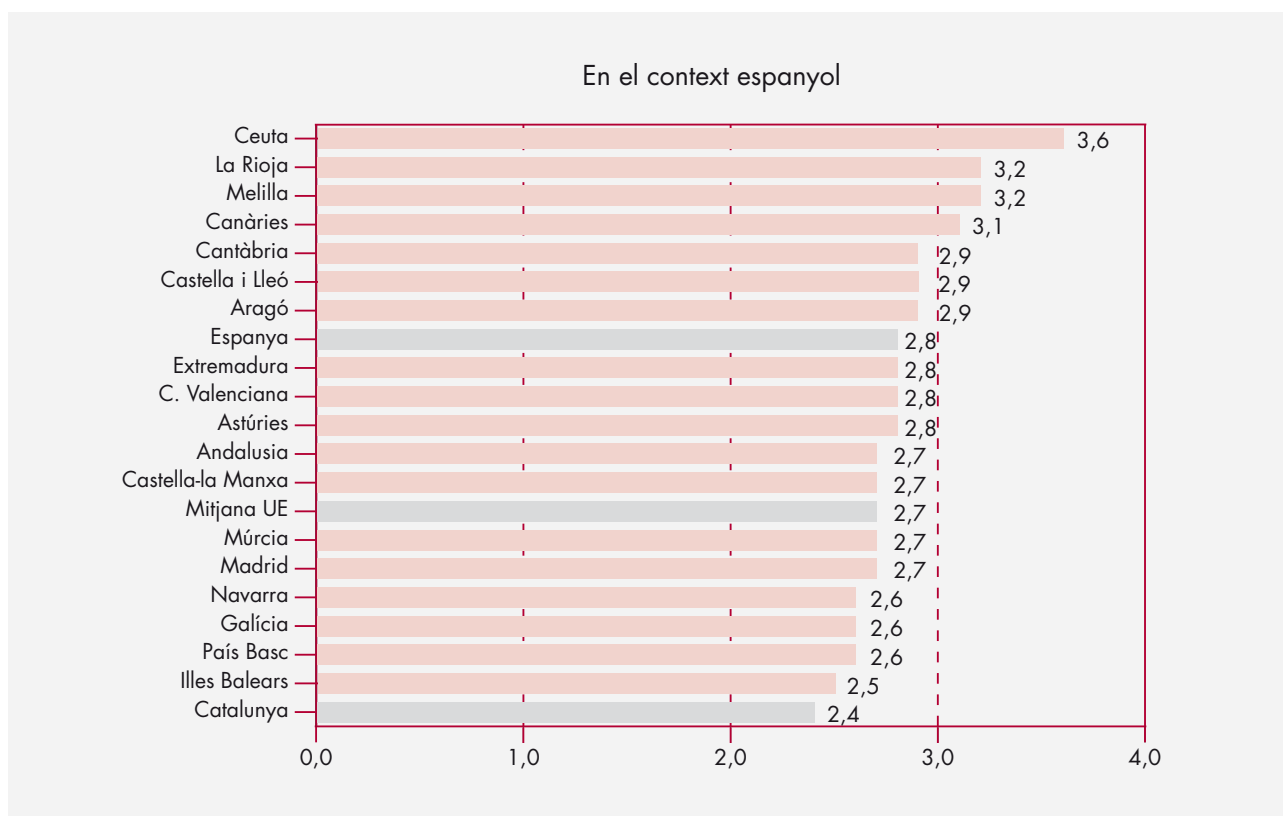
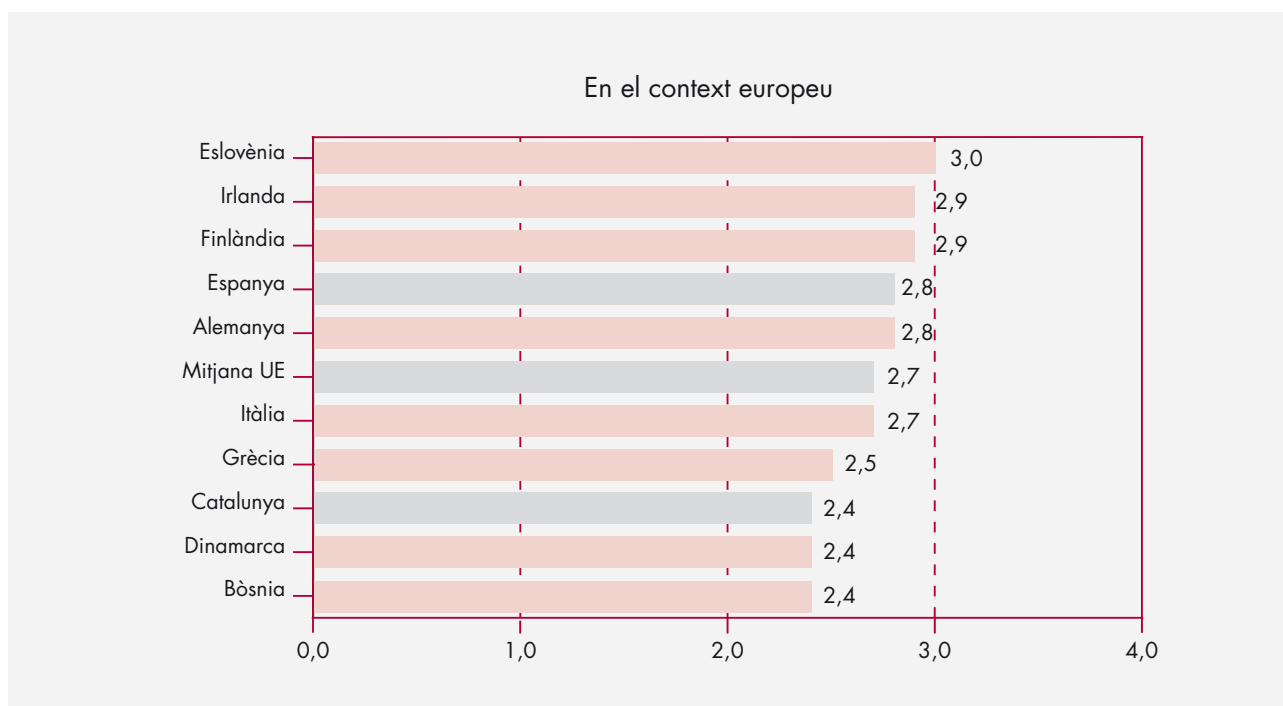
**Figura 56** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Tràmits i lleis derivades de les polítiques governamentals



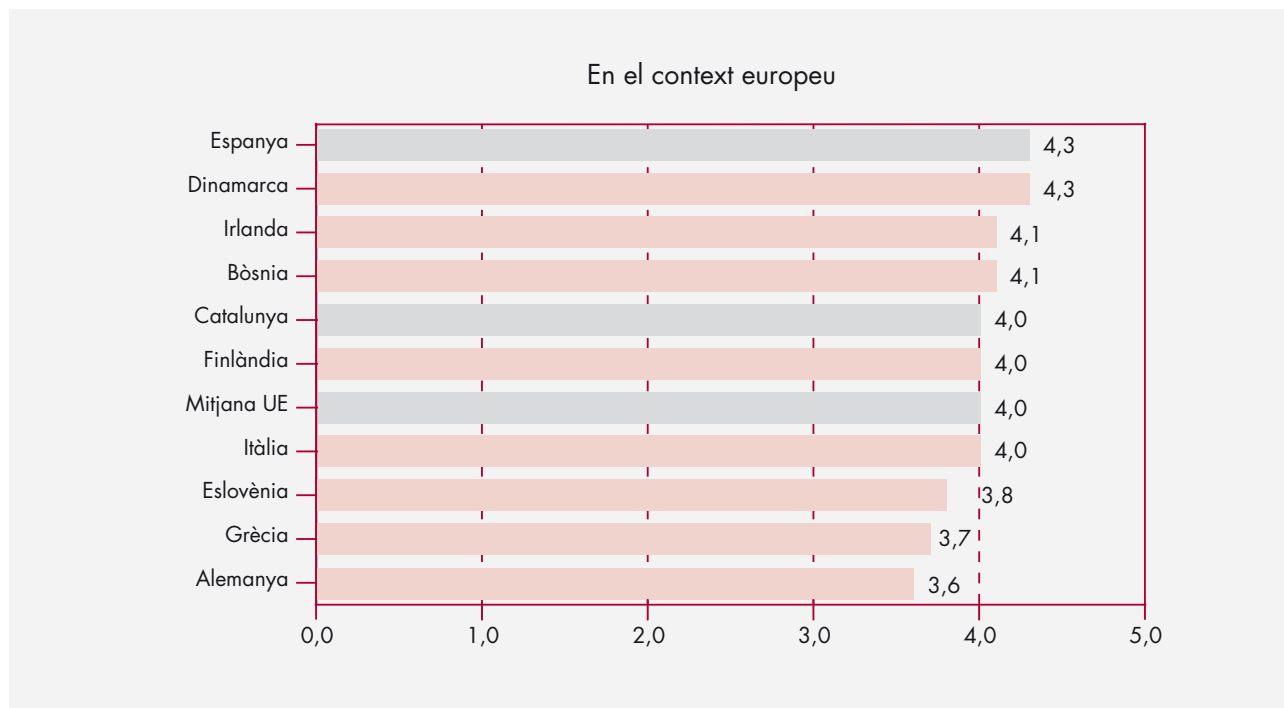
**Figura 57** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Polítiques governamentals en global

**Figura 58** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Educació primària i secundària

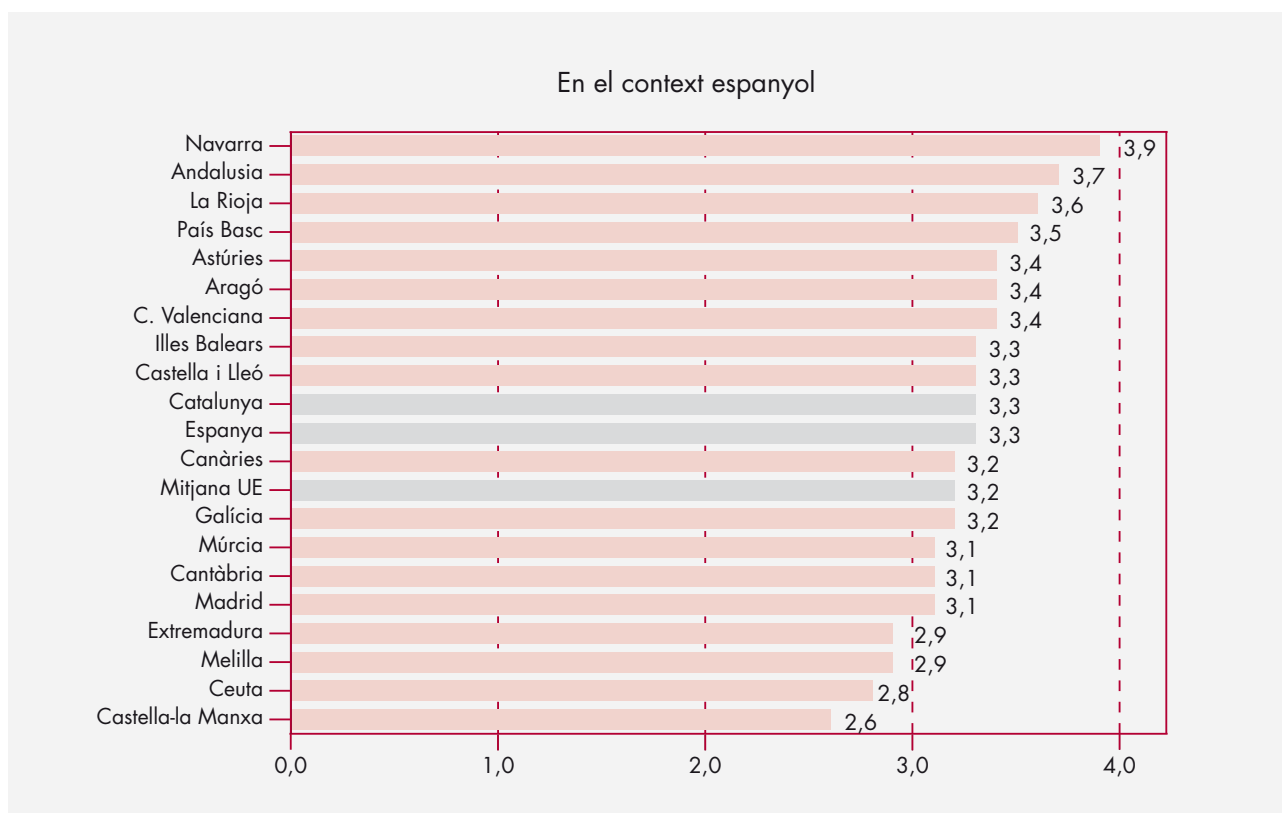
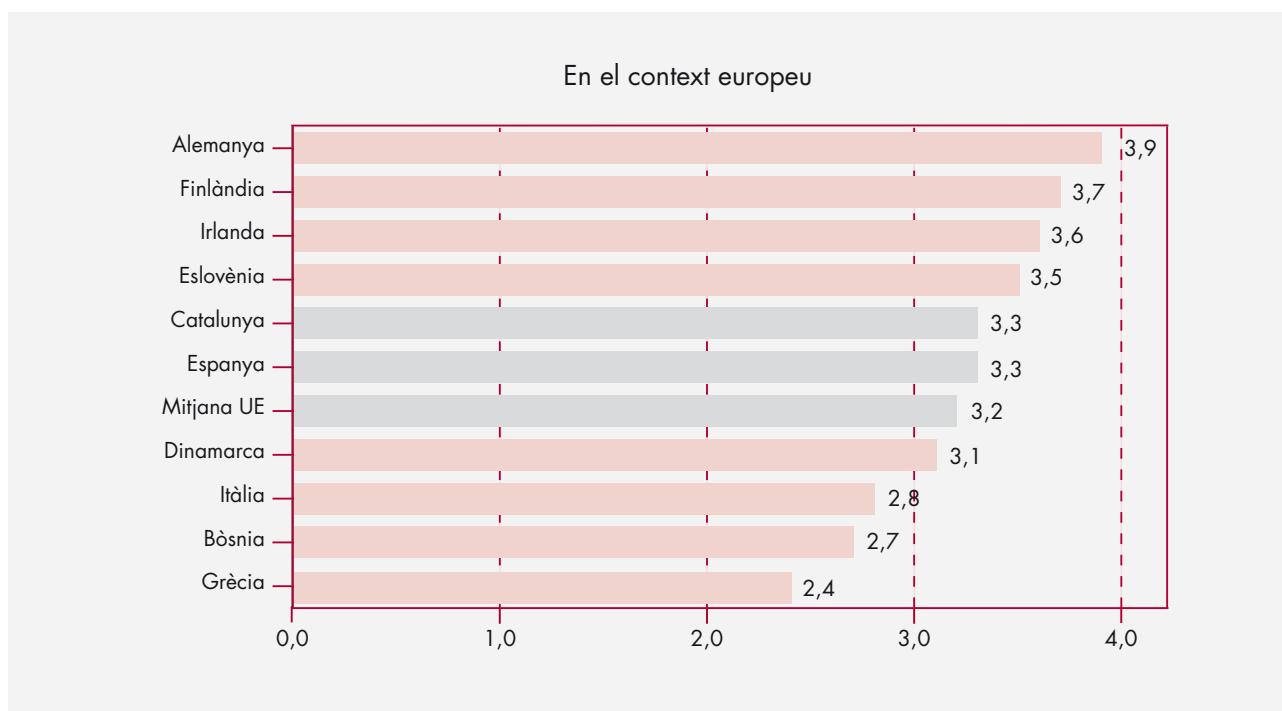


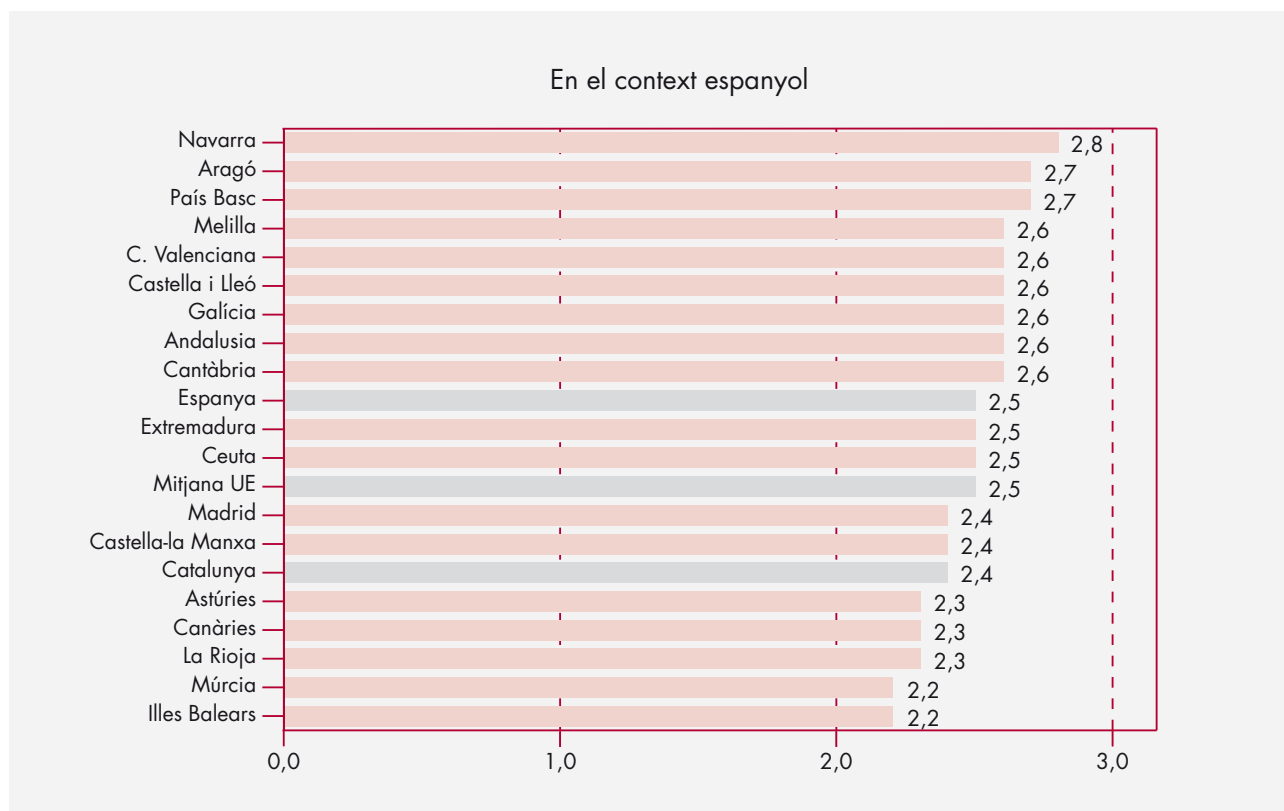
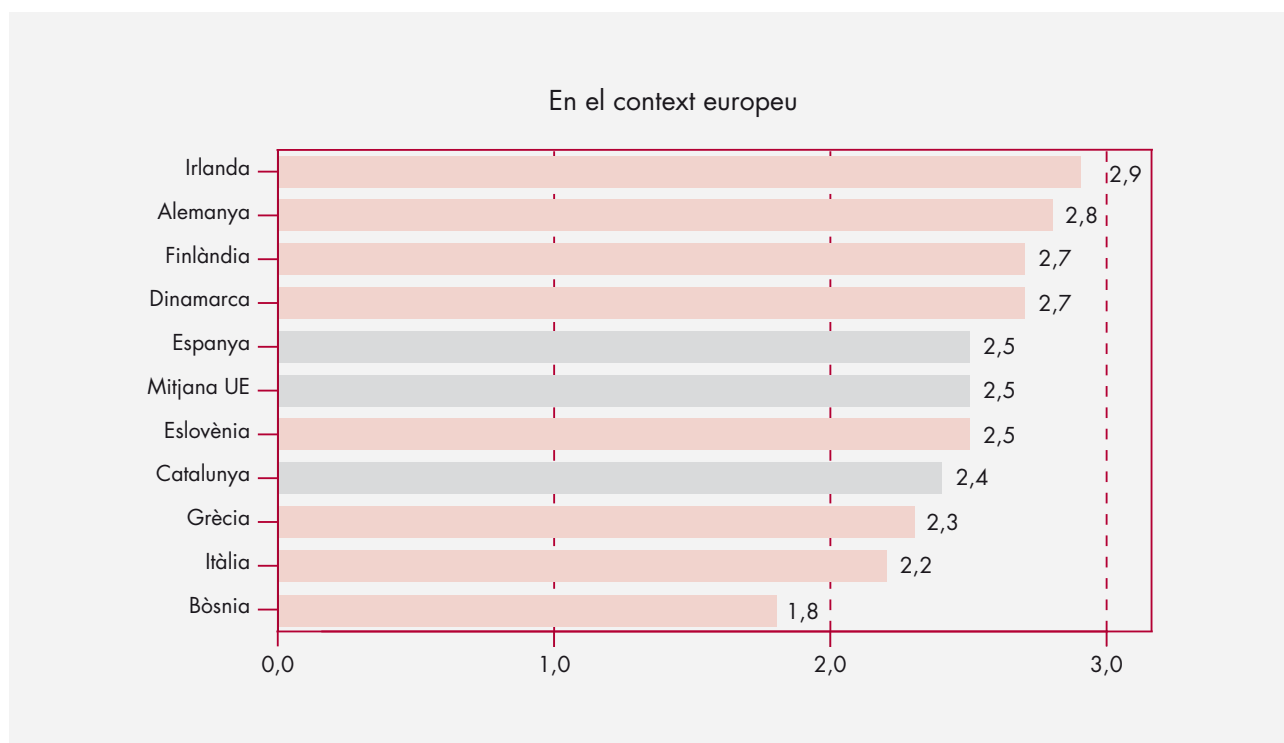
**Figura 59** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Educació postsecundària

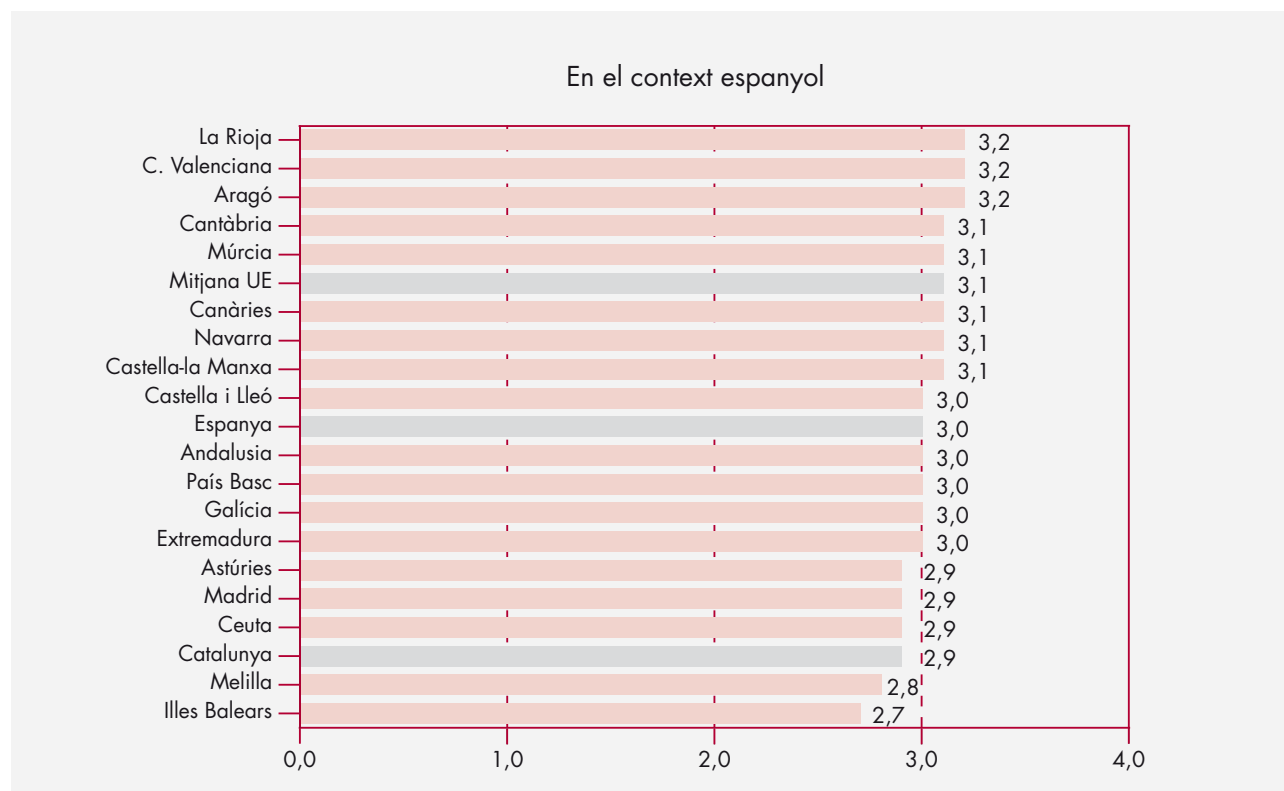
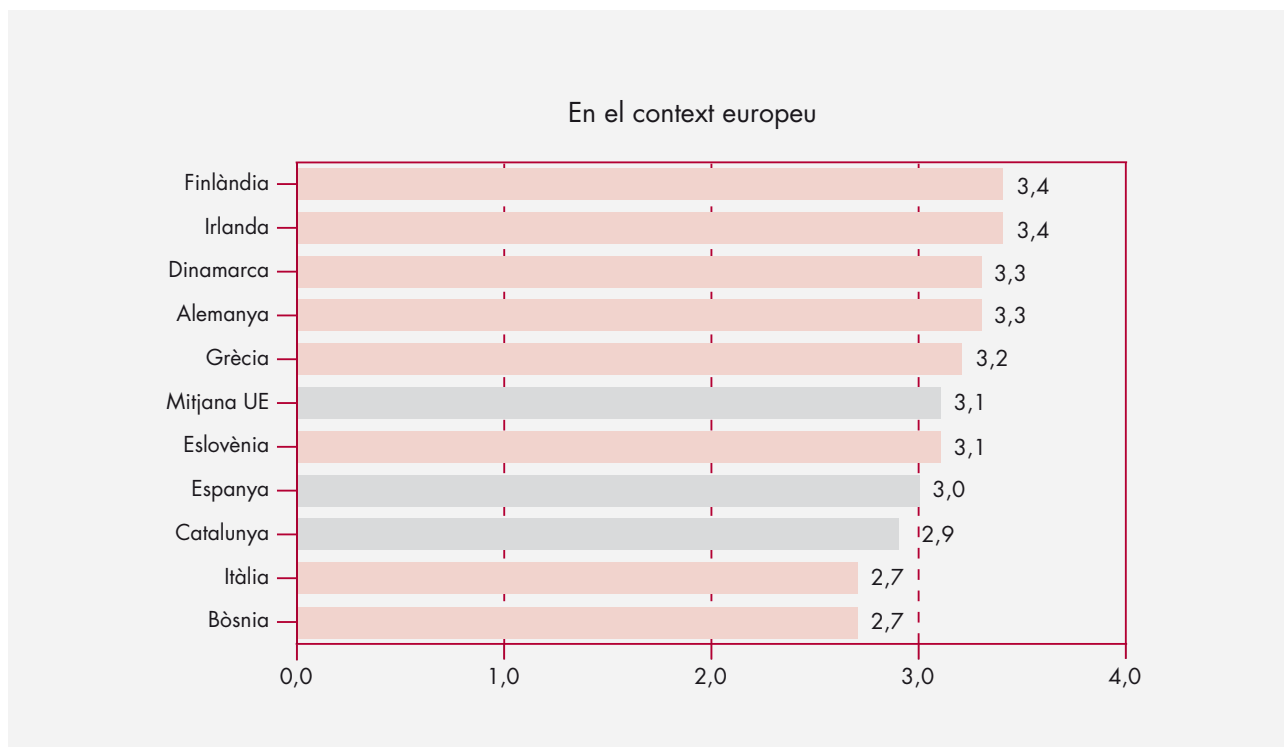
**Figura 60** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Necessitat d'assessorament extern per part dels emprenedors per realitzar els seus plans de negoci i els tràmits necessaris per posar en marxa un nou negoci

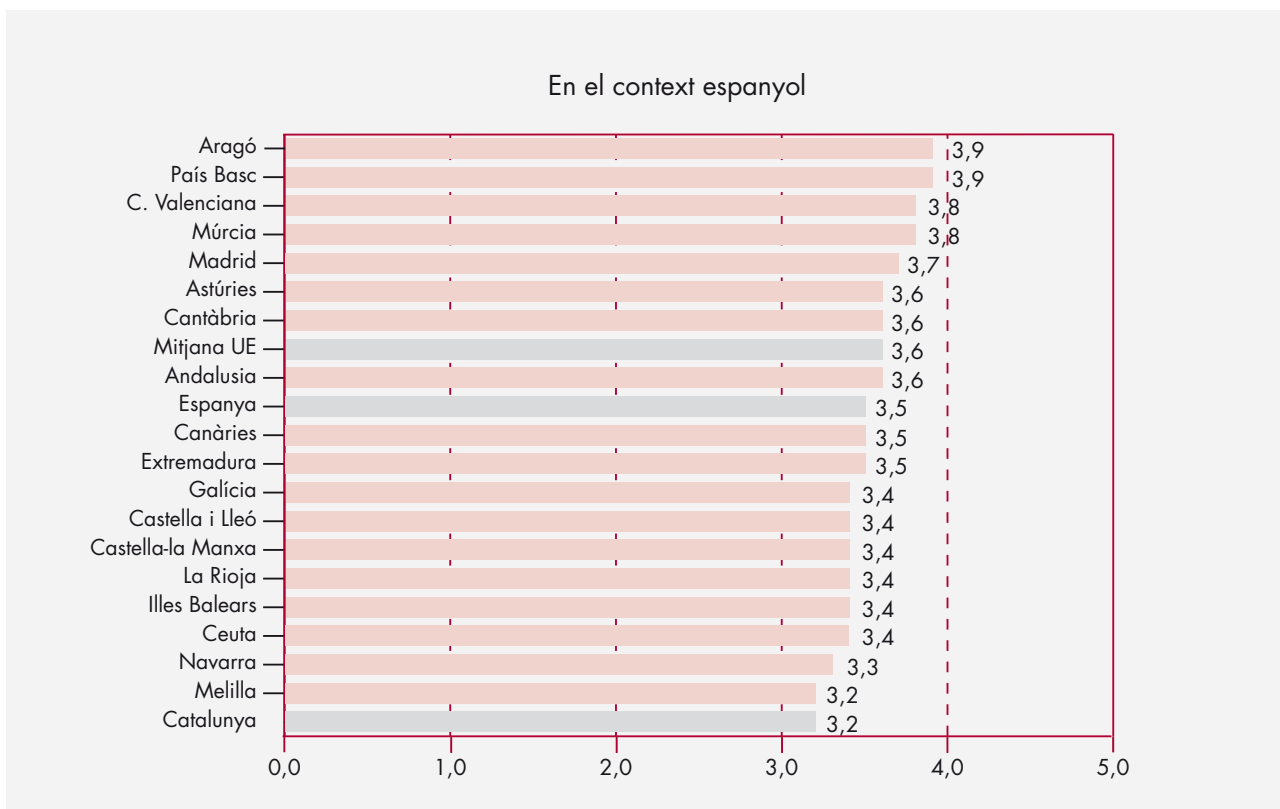
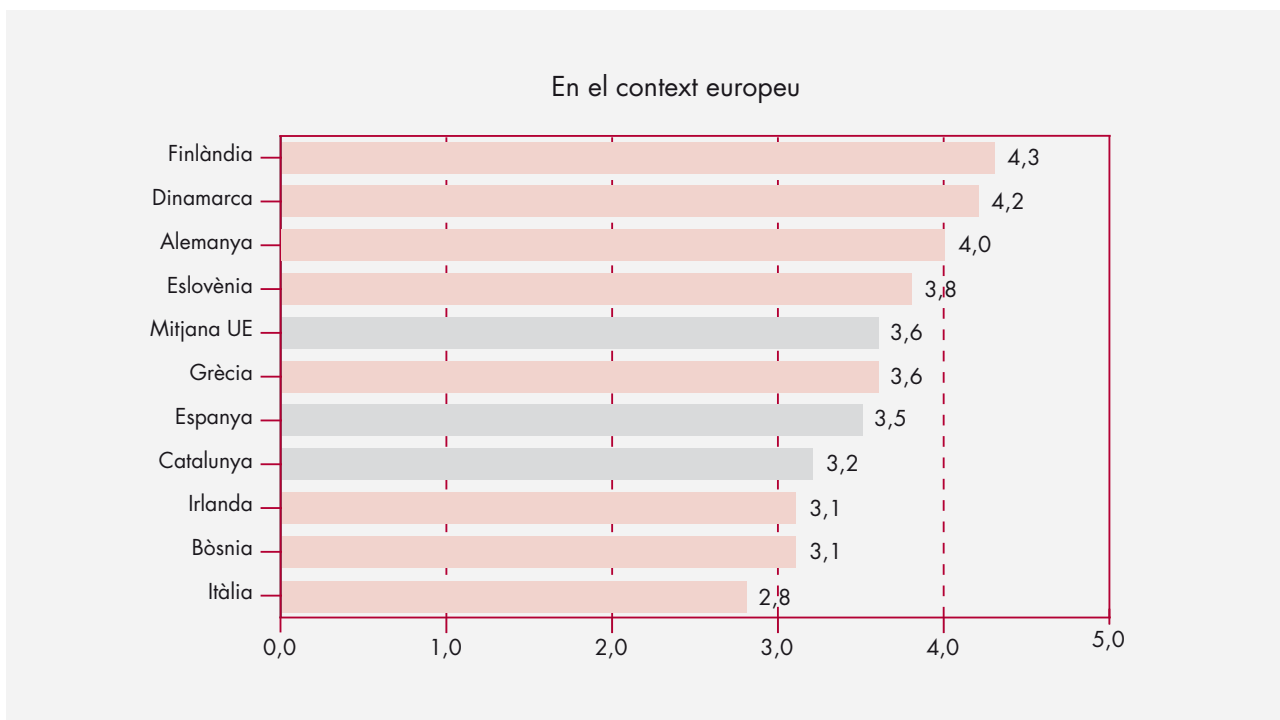


**Figura 61** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Existència de prou centres o agències públics o privats que proporcionen formació emprendedora adequada independentment del sistema d'educació oficial

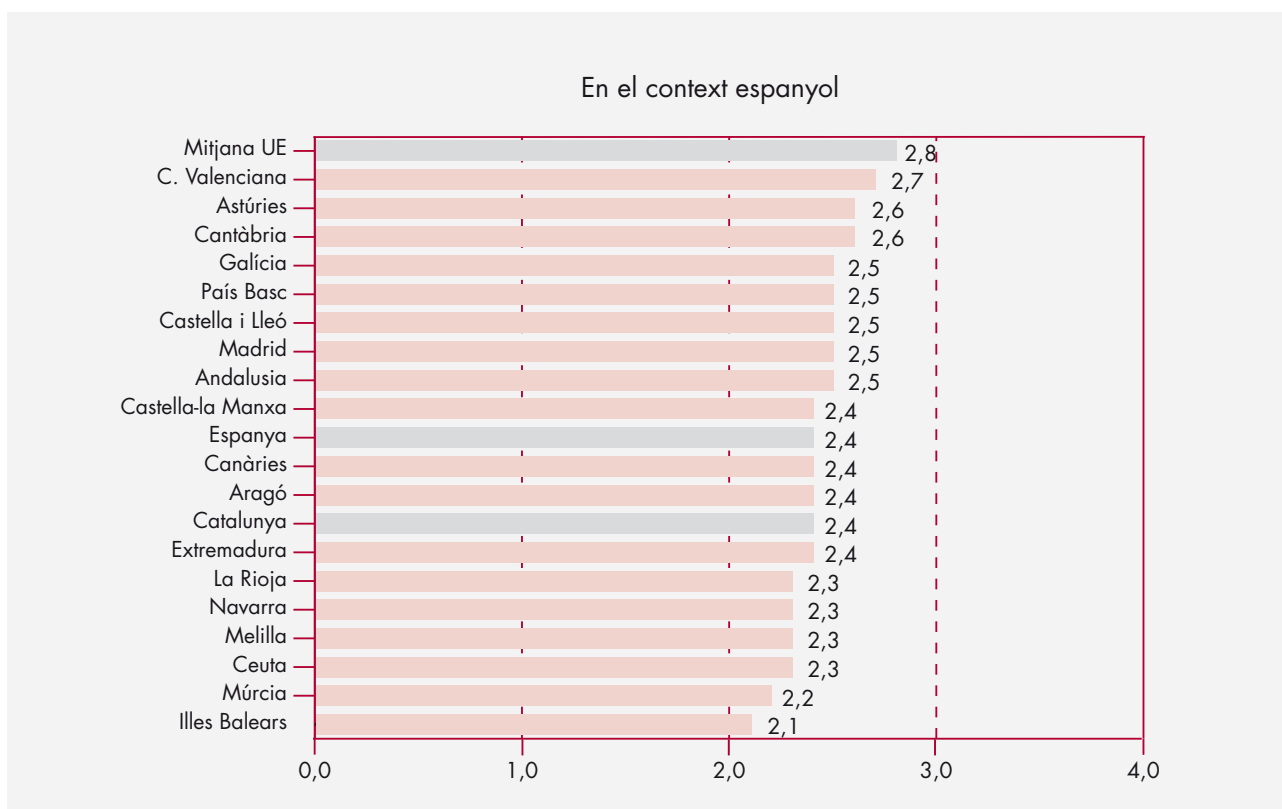
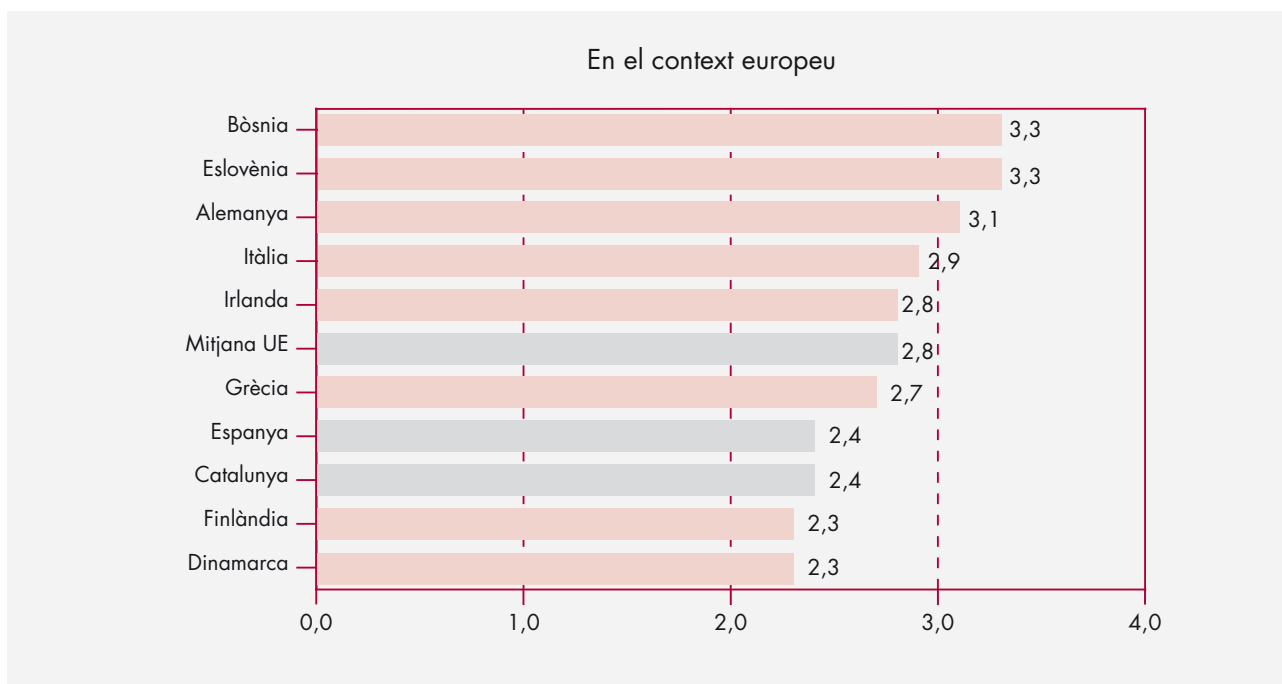


**Figura 62** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Transferència de tecnologia i I+D

**Figura 63** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Infraestructures comercials i de serveis

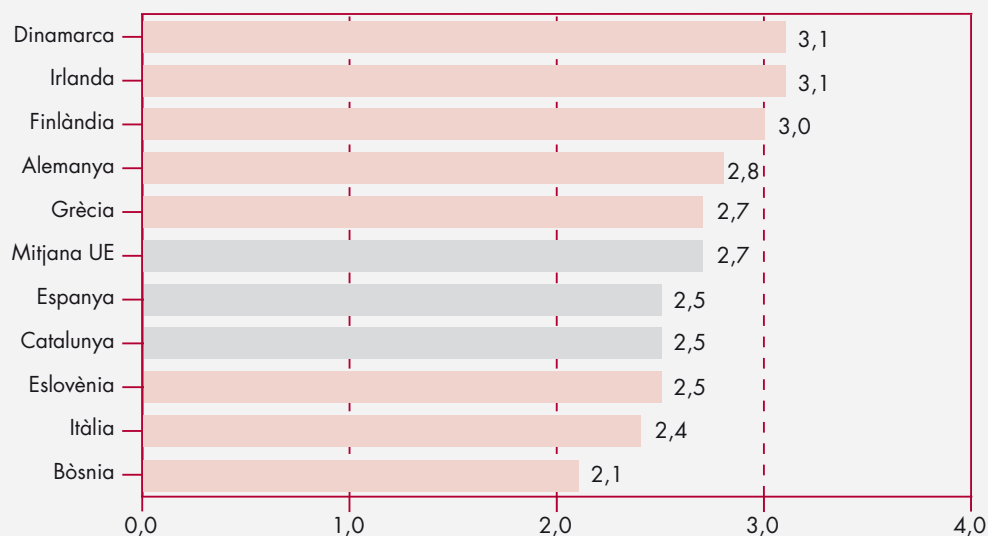
**Figura 64** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Accés a les infraestructures físiques

**Figura 65** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Capacitat de reacció davant l'obertura de mercats interns

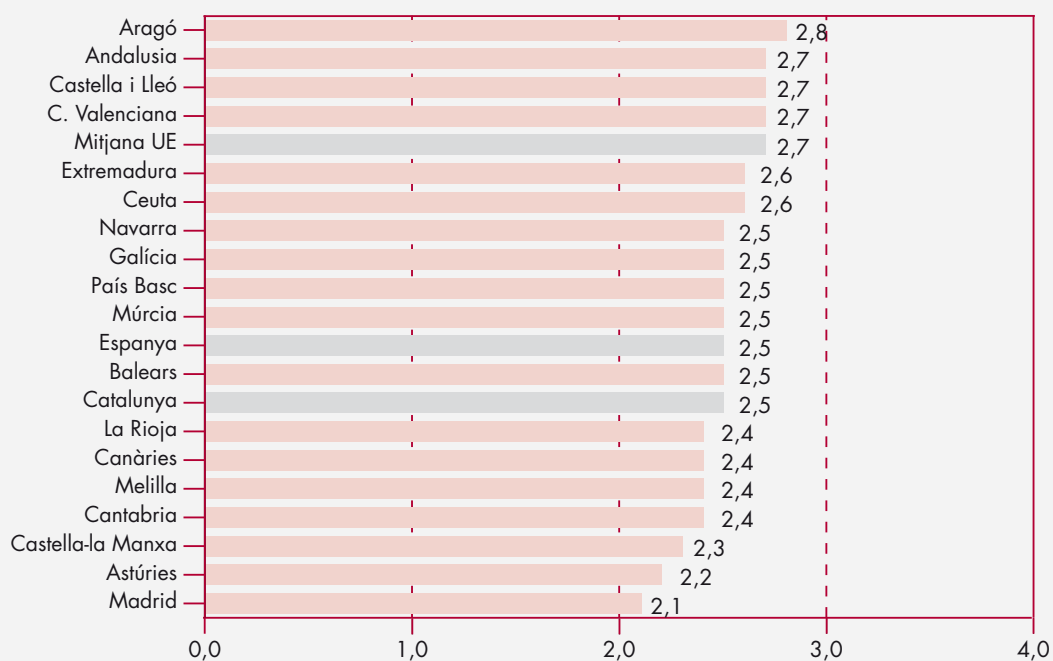


**Figura 66** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Eliminació de barreres per a l'obertura del mercat

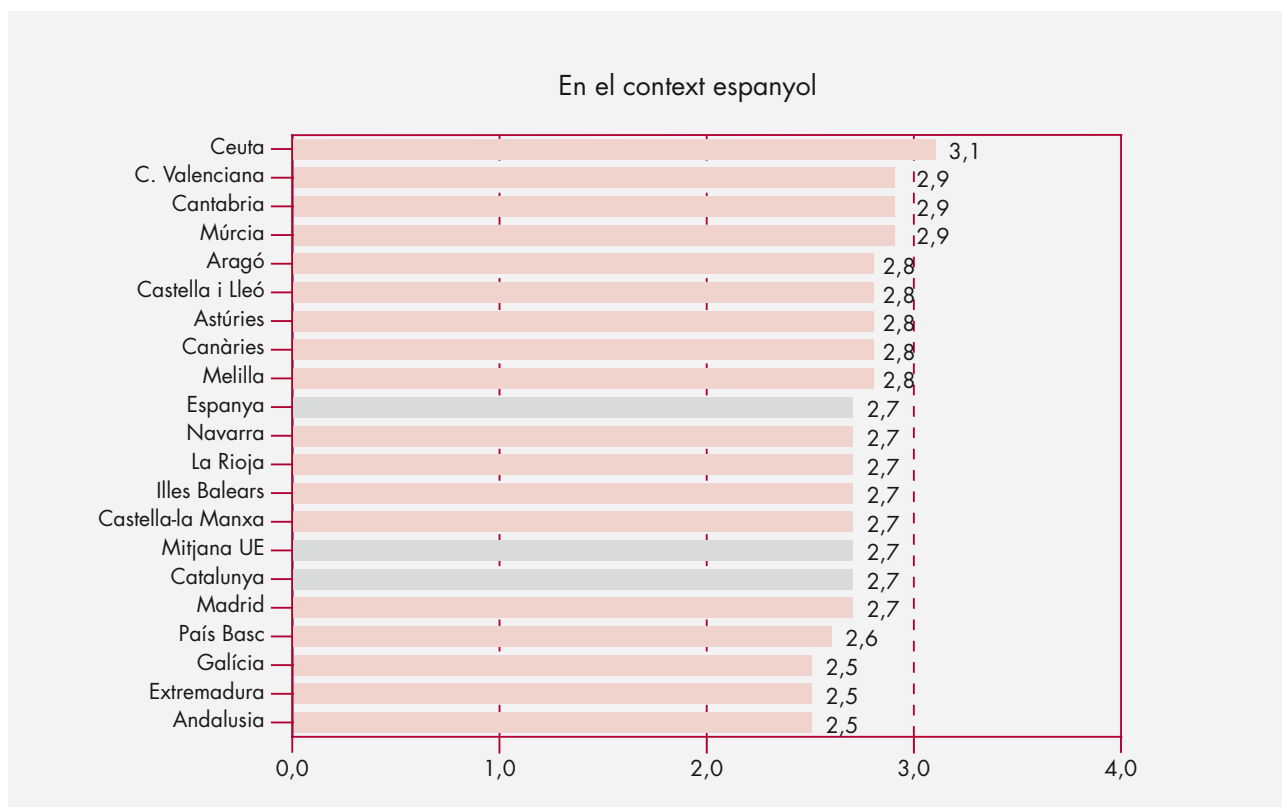
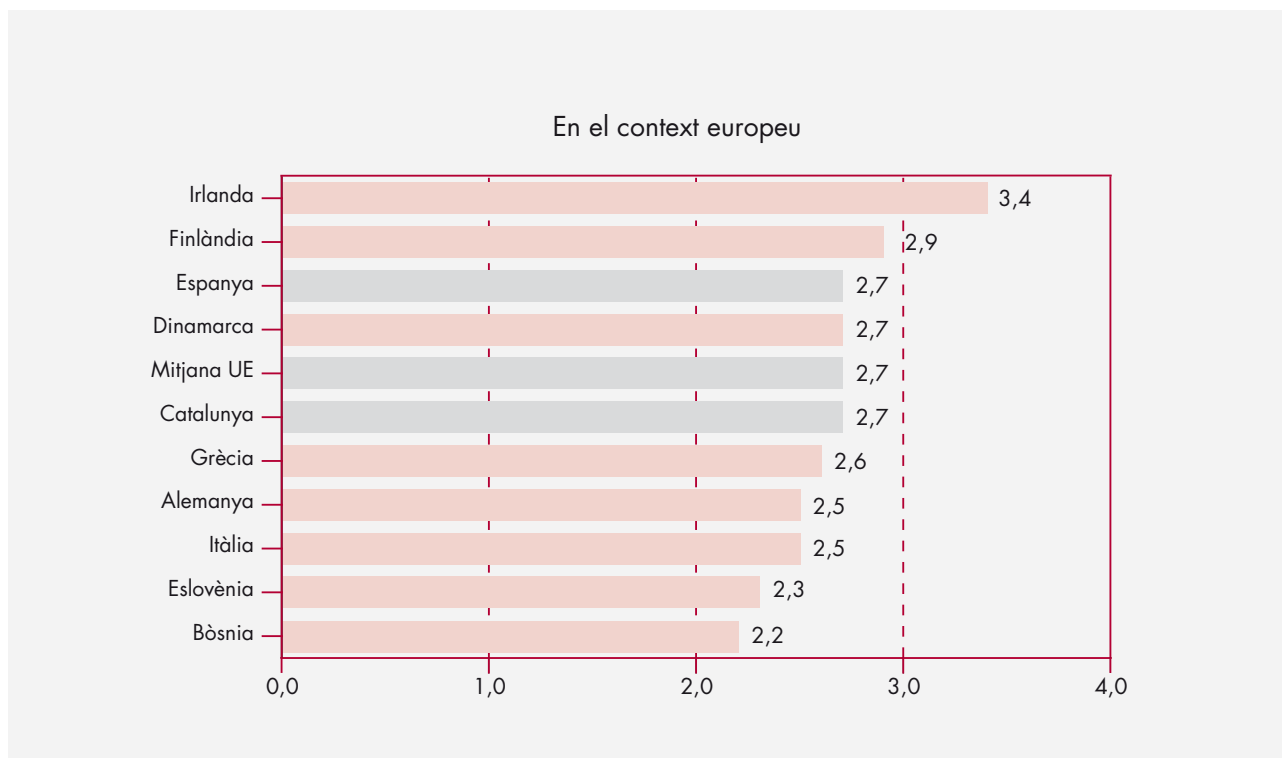
En el context europeu



En el context espanyol

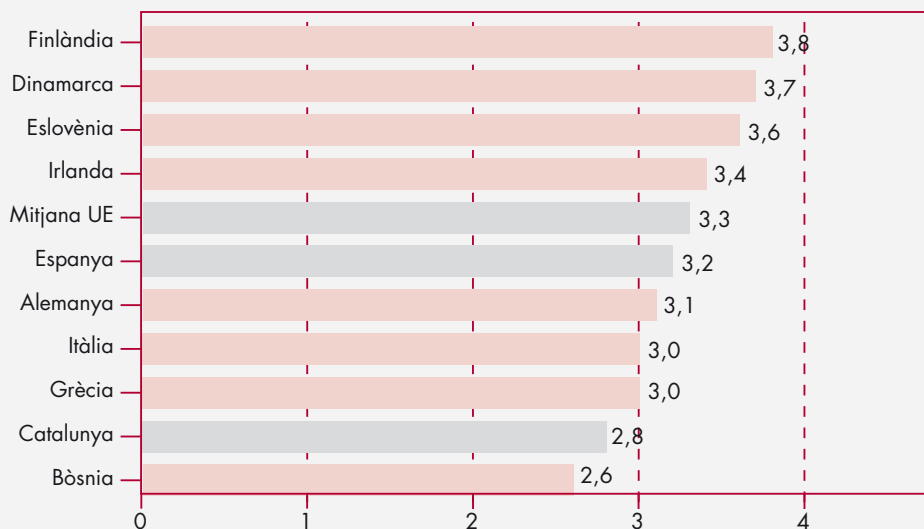




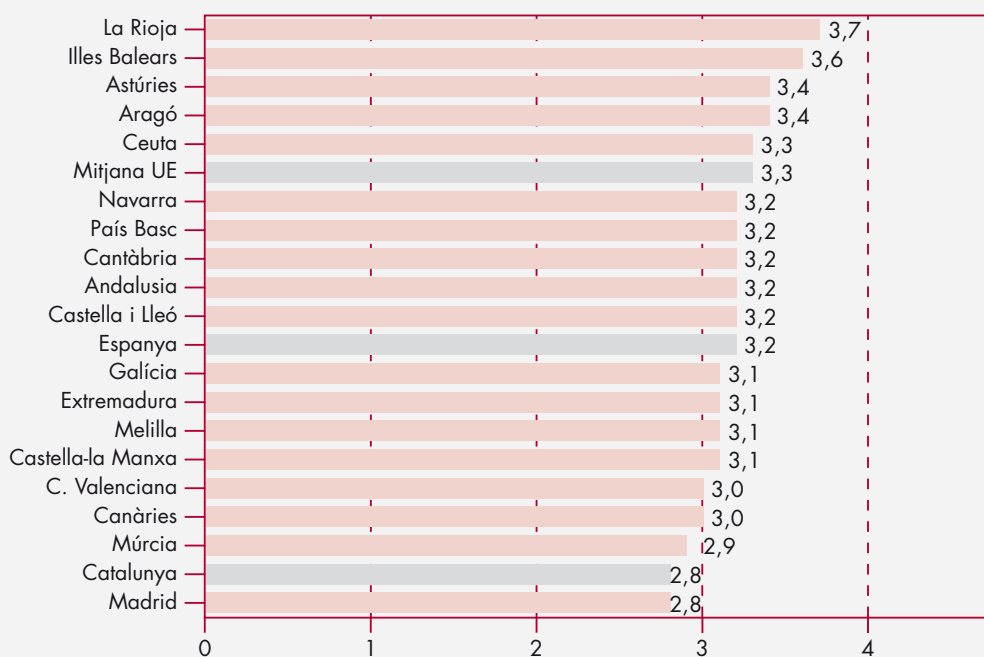
**Figura 67** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Normes socials i culturals

**Figura 68** Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Suport a la dona emprenedora

## En el context europeu



## En el context espanyol



## L'EXHAUSTIVITAT DE LES POLÍTIQUES DE SUPORT A LA INICIATIVA EMPRENEDORA I A LA INNOVACIÓ: EL PROJECTE IPREG\*

Jaume Valls Pasola (Càtedra d'Iniciativa Emprenedora Universitat de Barcelona)

### El projecte IPREG: comparació de la completesa<sup>1</sup> de les polítiques

La xarxa IPREG (Innovative Policy Research for Economic Growth)<sup>2</sup> fou promoguda l'any 2006 per la Swedish Foundation for Small Business Research (FSF). Es tracta d'una xarxa internacional en la qual participen investigadors i gestors de polítiques públiques de catorze estats europeus. Les seves activitats tenen el punt de partença en la constatació que en l'àmbit europeu la interacció entre les polítiques d'innovació i les polítiques de suport a la iniciativa empenedora és una qüestió clau per aconseguir un retorn òptim de les noves inversions en I+D. En aquest context, l'objectiu és analitzar les polítiques d'innovació i empenedora, identificant de manera sistemàtica les mesures utilitzades pels governs nacionals i els graus d'integració entre les diverses polítiques.

En el decurs de l'any 2007 aquesta xarxa va dur a terme una anàlisi comparativa de les polítiques nacionals de suport a la iniciativa empenedora i la innovació adoptades en onze dels països membres de la xarxa. L'objectiu del projecte de recerca d'IPREG era proporcionar un quadre comparatiu de la situació actual de cada país participant en relació amb l'enfocament general de les seves polítiques de suport en aquestes dues àrees. Es tractava, en primer lloc, d'identificar de forma sistemàtica els objectius i les mesures que els diferents governs inclouen en el seu concepte de polítiques d'innovació i iniciativa empenedora i, en segon lloc, identificar solapaments i mancances en les diverses polítiques. Tot seguit presentem de manera sintètica la metodologia i alguns resultats de l'estudi del cas a Espanya, que fou realitzat dins les activitats de la xarxa amb el suport de la DGPYME<sup>3</sup>.

Les dues àrees de política pretenen aconseguir el mateix objectiu general: el creixement econòmic i una major competitivitat. A Espanya, com en altres països, totes dues polítiques estan íntimament relacionades amb les polítiques regionals. A més, les polítiques d'empenedors i innovació constitueixen part del mateix marc general de polítiques per millorar el desenvolupament i la competitivitat, sobretot en el cas de la innovació. Per exemple, les ajudes estatals dirigides a fer més competitives les pimes se centren en les empreses existents i en les noves empreses emergents i alhora les principals actuacions es dirigeixen a promoure la innovació com a element clau que pot fer de palanca per augmentar la competitivitat. Malgrat aquests condicionants, es va considerar d'interès analitzar el cas d'Espanya en el context de la comparació internacional. Es presenta a continuació una descripció de l'enfocament metodològic i una breu síntesi dels resultats obtinguts.

### Metodologia

La metodologia emprada parteix del treball de Lundström i Stevenson (2005) sobre polítiques d'empenedora i l'amplia a la innovació (Lundström *et al.*, 2008). El seu objectiu és mesurar la "completesa" o exhaustivitat de les mesures establertes per les polítiques de suport a la iniciativa empenedora i a la innovació en cada país. Es partia de la hipòtesi que aquest índex de cobertura diferia en cada país segons el temps durant el qual s'han aplicat aquesta mena de polítiques, i també segons les estructures introduïdes per al desenvolupament d'aquestes polítiques, els acords institucionals per a la seva im-

\* Traduït de l'original castellà

1. El terme completesa (o exhaustivitat) és el que han adoptat els autors per traduir el terme anglès comprehensiveness.

2. A l'adreça [www.ipreg.org](http://www.ipreg.org) està disponible informació de les activitats de la xarxa coordinada pel professor suec Anders Lundström.

3. L'informe està disponible en el web de la DGPYME i en el web d'IPREG. Els seus autors han estat els professors Jaume Valls i José García Quevedo, de la Universitat de Barcelona, i el professor Javier Sánchez Asín, de la Universitat de Saragossa.

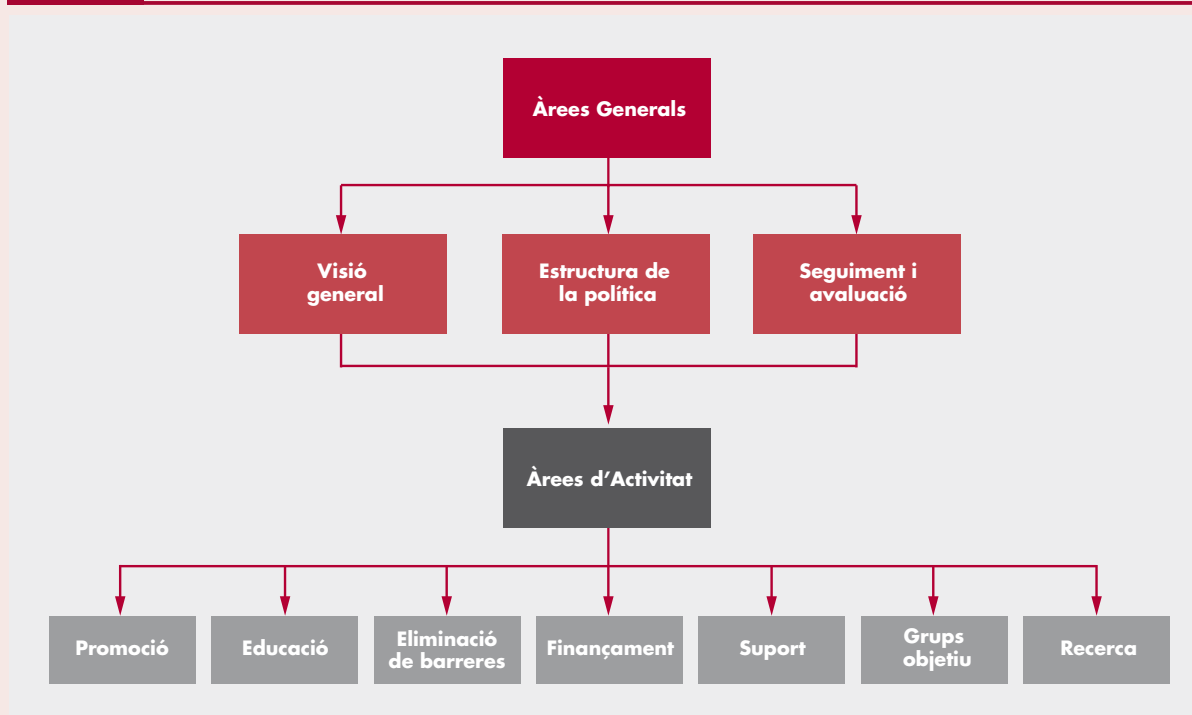
plementació i l'abast de les seves mesures. Les dades específiques sobre el context i la política nacional es van il·lustrar també en contextos regionals.

La metodologia IPREG s'estructura en tres parts: (i) les variables de context, (ii) la identificació dels agents de les polítiques i documents estratègics i (iii) l'elaboració dels indicadors de l'índex de completesa. La figura 1 esquematitza els nivells d'anàlisi (i) i (iii).

Les variables de context es classifiquen en tres grups: a) enfocament general de la política; b) estructura de la política, i c) seguiment i avaluació. La segona part, d'identificació, té com a objectiu principal il·lustrar l'estructura organitzativa del desenvolupament i implementació de les polítiques, com també els seus objectius. Els índexs de completesa s'obtenen tenint en compte set subàrees d'activitat dins les polítiques: Promoció, Educació, Eliminació de barreres, Finançament, Suport empresarial, Grups objectiu i Recerca.

El grup Promoció inclou temes com ara els esdeveniments de promoció, els premis, els mètodes de comunicació o els esforços de difusió. Les activitats relatives a educació es refereixen al grau d'introducció dels temes relatius a empremadoria i innovació en el sistema educatiu. L'eliminació de barreres s'ocupa d'analitzar els esforços realitzats en aquest tema; per exemple, la simplificació de tràmits o els plans per la creació de noves iniciatives. El grup Finançament examina el grau d'exhaustivitat de les iniciatives existents (*capital risc*, *business angels*, *avals*, *microcrèdits*, etc.). En el Suport empresarial s'inclouen les accions per a la posada en marxa i el desenvolupament d'iniciatives empremadores o innovadores, com ara informació, consultoria, ajudes a la formació, a les *spin-offs*, etc. L'apartat de Grups objectiu s'ocupa de l'existència o no d'un ampli ventall de programes de suport específics per a determinats col·lectius. Finalment, els ítems relatius a la Recerca registren l'existència de diferents tipus d'accions i programes d'investigació relacionats amb l'empremadoria o la innovació en el marc de les diverses polítiques.

**Figura 1** Polítiques d'empremadoria i innovació. Àrees d'anàlisi de la metodologia IPREG



La metodologia té un caràcter marcadament qualitatiu i fonamenta els índexs de completesa en un exhaustiu *check-list* de mesures (ítems) per avaluar-ne l'existència dins la política i, en alguns casos, el seu major o menor grau de desenvolupament.

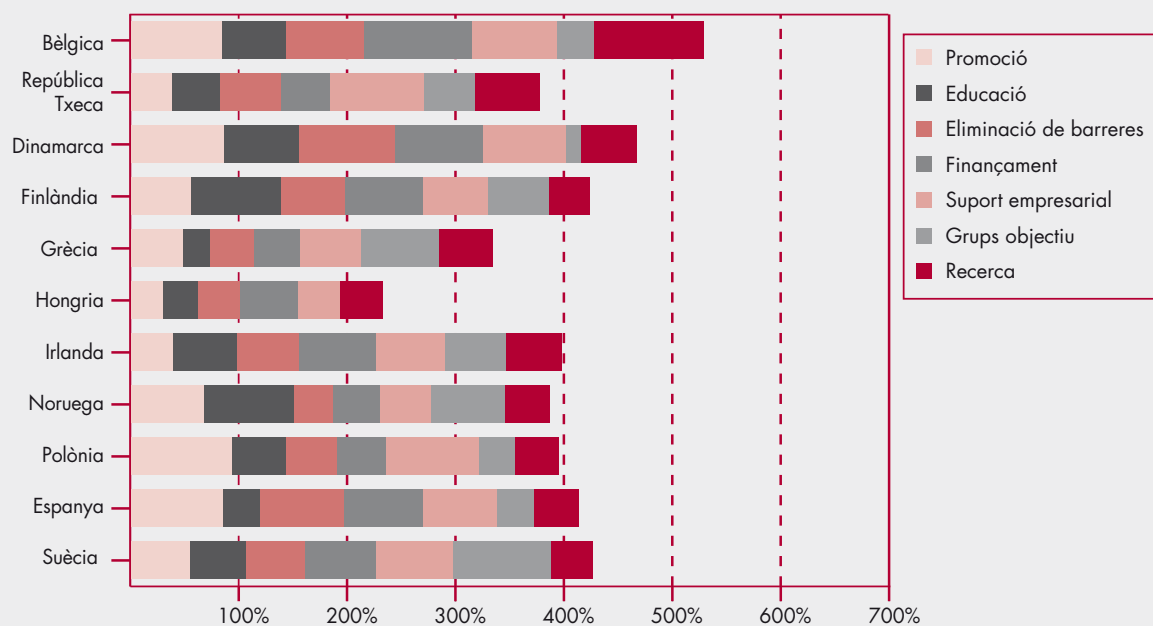
Els índexs de completesa es construeixen a partir de la quantitat d'ítems sobre els quals es troba evidència en la política analitzada (es valora amb un 1 si es troben evidències que l'ítem existeix, i amb un 0 en el cas contrari). La seva mesura es fa en percentatge; s'indica així la quantitat d'ítems presents en la política, en relació amb el nombre que podria involucrar segons la metodologia. Els índexs reflecteixen l'existència i el grau de completesa de les polítiques però no permeten aprofundir en la intensitat amb la qual s'apliquen determinats instruments.

Per avaluar la completesa dins cada àrea d'una política concreta, es treballa amb una extensa llista de preguntes com si fos una *check list*. En resum, una política es pot considerar "exhaustiva" si cobreix tots els elements de la llista. Tanmateix, no descriu fins a quin punt cada país està treballant en cada àrea. Per exemple, encara que un país pugui estar implementant mesures polítiques per fomentar la iniciativa emprenedora en l'educació, la inversió en termes d'assignació de recursos pot variar enormement. Malauradament va ser impossible obtenir una bona representació dels recursos invertits en cada àrea i un dels motius d'això és la manca de definicions comunes.

### Comparació de subàrees de polítiques d'entrepreneurship d'onze països

La figura 2 mostra el resultat d'una de les comparacions realitzades en l'estudi relativa a les subàrees de les polítiques de suport a l'entrepreneurship. Bèlgica i Hongria se situen en els dos extrems de més i menys completesa respectivament. Les puntuacions totals de la resta dels països són relativament semblants; allò que canvia és la distribució interna: el major o menor èmfasi en les diferents subàrees.

**Figura 2** Grau de completesa de les subàrees de les polítiques de suport (*entrepreneurship*)

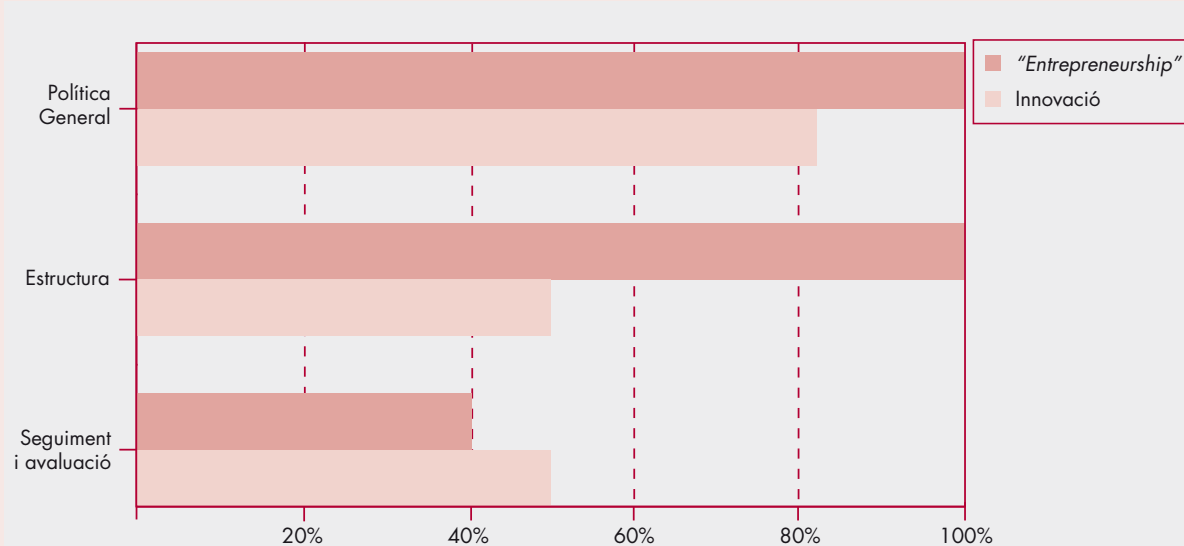


Font: Lundström, A.; Almerud, M., et al. (2008) [Adaptació i traducció de l'original]

### Completesa de les polítiques d'innovació i suport a la iniciativa emprendedora a Espanya

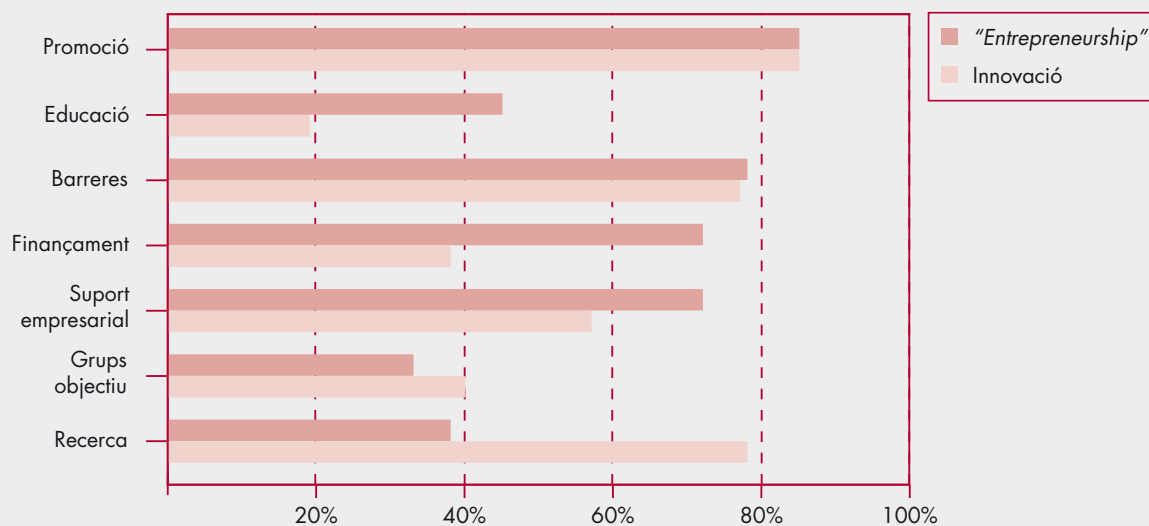
Les figures 3 i 4 comparen les àrees de política a partir dels índexs de completesa obtinguts per al cas d'Espanya. Els resultats mostren que, en termes de política general, el seguiment i l'avaluació de resultats és potser el camp en el qual es requereix progressar de manera més urgent. L'educació i els grups objectiu continuen sent les subàrees on, segons aquesta metodologia, s'ha avançat menys i, tot i que s'han fet esforços força significatius en totes dues àrees, cal fer-hi millores. L'adaptació a l'EEES (Espai Europeu d'Educació Superior) suposarà una oportunitat única per introduir temes específics relacionats amb la innovació (i la iniciativa emprendedora) en el redisseny dels currículums i els perfils acadèmics universitaris.

**Figura 3** Comparació de les polítiques d'àmbit general



Font: García Quevedo, Sánchez Asín i Valls Pasola, J. (2007).

**Figura 4** Comparació del grau de completesa dels grups d'activitat de les polítiques



Font: García Quevedo, Sánchez Asín i Valls Pasola, J. (2007).

L'anàlisi posa en evidència que s'han fet esforços importants en els darrers anys per fer avançar el país fins a una posició que pot considerar-se equiparable a la d'altres països. En qualsevol cas, els índexs de completesa obtinguts semblen evidenciar que la política de suport a la iniciativa emprenedora és més "completa" que la d'innovació.

En el cas concret de la innovació, diversos indicadors evidencien l'important esforç dels diferents governs per millorar la situació. Les principals fites assolides poden resumir-se de la manera següent: el paper significatiu dels programes públics de suport a la innovació i la R+D, els canvis que actualment s'estan fent en el sistema educatiu, l'existència d'important incentius fiscals per a la R+D, el paper dels governs de les comunitats autònomes i el nombre cada vegada més gran d'agents en el món de la innovació.

En el cas de la política per a emprenedors, s'han implementat moltes mesures, perquè s'està promovent força la iniciativa emprenedora en tots els nivells. Per part del govern central, aquesta política es combina amb la política de *pimes* i està altament relacionada amb les polítiques d'innovació tecnològica i amb les mesures de desenvolupament autonòmiques i locals. Aquest fet no ha de suposar cap obstacle, però requereix esforços importants per coordinar les diferents iniciatives, com també avaluar-ne i mesurar-ne l'impacte real. Les actuacions dirigides a promoure l'esperit emprenedor, millorar la qualitat de l'educació, eliminar barreres i dificultats que entorpeixen la dinàmica empresarial, millorar el finançament i els serveis de valor afegit i oferir iniciatives de diferents tipus per al foment de la iniciativa emprenedora, requereixen una meticulosa gestió global per aconseguir els objectius de competitivitat desitjats.

### **Bibliografia**

- García Quevedo, J.; Sánchez Asín, J.; Valls Pasola, J. (2007). *Políticas de apoyo a la innovación y a la iniciativa emprendedora. El caso de España*. Red IPREG. Madrid: DGPYME, 2007.
- Lundström, A.; Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*, New York: Springer Science+Business Media, Inc., 2005.
- Ludström A.; Almerud, M., et al. (2008). IPREG Final Report: *"Entrepreneurship and innovation Policies. Analysing measures in European countries"*. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research, 2008.





# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR



## **9. PROCÉS EMPRENEDOR A ESCALA TERRITORIAL**

- 9.1. El procés emprenedor i la dinàmica empresarial per províncies
- 9.2. Característiques del procés emprenedor i perfil de l'empresari
- 9.3. Característiques de les activitats resultants del procés emprenedor per províncies
- 9.4. Factors psicosocials en el procés emprenedor per províncies



## 9. PROCÉS EMPRENEDOR A ESCALA TERRITORIAL

En els capítols anteriors s'ha fet una anàlisi agregada del procés empenedor. A continuació es proporcionen les dades bàsiques de comparació de les principals variables que caracteritzen el procés empenedor de les quatre províncies de Catalunya.

### 9.1. El procés empenedor i la dinàmica empresarial per províncies

L'activitat empenedora presenta algunes diferències entre províncies, tal com es pot apreciar a la taula 40. L'any 2008 Lleida és la província amb el percentatge d'empenedors inicials (TEA) i d'empenedors consolidats més elevat. Segueix Barcelona, on per tots dos tipus d'empenedors, la taxa d'activitat és similar a la mitjana de Catalunya. En canvi, Tarragona i Girona són les dues províncies amb les taxes d'empenedoria més baixes i ambdues se situen per sota la mitjana.

**Taula 40** Activitat empenedora catalana segons províncies (% sobre la població adulta catalana de cada província)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
Empenedors en fase inicial	7,5%	6,0%	8,8%	6,7%	7,3%
Empenedors naixents	3,9%	2,9%	4,9%	3,8%	3,9%
Empenedors nous	3,5%	3,0%	3,9%	2,9%	3,4%
Empenedors consolidats	9,1%	7,0%	12,1%	8,4%	9,1%
Empenedors que han abandonat	0,6%	2,3%	0,8%	0,6%	1,0%
Empenedors potencials	8,1%	7,8%	9,9%	7,0%	8,2%
Tamany mostral	800	400	400	400	2.000
Error Mostral	3,46%	4,90%	4,90%	4,90%	2,19%

Error mostral al 95% de confiança, suposant la màxima indeterminació  $p=q=0,5$  (% sobre la població adulta catalana de cada província)

Des d'una perspectiva de gènere, tradicionalment, els homes presenten una TEA superior a les dones en totes les províncies. Tanmateix, la menor presència de dones empenedores és més accentuada a Lleida que a les altres províncies (taula 41).

**Taula 41** Activitat empenedora catalana segons gènere i província

	Barcelona		Girona		Lleida		Tarragona	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
Empenedors en fase inicial	6,9%	8,0%	5,9%	6,0%	6,6%	10,7%	6,5%	6,9%
Empenedors naixents	4,3%	3,6%	2,9%	2,9%	4,2%	5,5%	3,9%	3,7%
Empenedors nous	2,6%	4,4%	3,1%	3,0%	2,5%	5,2%	2,6%	3,3%
Empenedors consolidats	8,5%	9,6%	5,7%	8,5%	9,8%	14,2%	5,4%	11,2%
Empenedors que han abandonat	0,9%	0,2%	3,6%	0,8%	0,4%	1,2%	0,8%	0,5%
Empenedors potencials	8,4%	7,8%	6,9%	8,7%	8,2%	11,5%	5,1%	8,8%

## 9.2. Característiques del procés emprendedor i perfil de l'empresari

Com ja s'ha comentat en el capítol 3, els principals motius perquè un emprendedor decideixi crear una empresa són l'oportunitat i la necessitat. Com és habitual en totes les províncies, el principal comportament emprendedor és l'aprofitament d'una oportunitat. A Lleida i sobretot a Tarragona es detecten els valors més elevats, molt per sobre de la mitjana de Catalunya (taula 42).

Tradicionalment, la principal motivació subjacent de l'emprenedoria per oportunitat havia estat la independència laboral, però el 2008 es trenca aquesta tendència. Per les províncies de Barcelona i Girona enguany és més important augmentar els ingressos. En canvi, per a Lleida i Tarragona guanyar independència laboral continua sent el més primordial.

**Taula 42** Algunes comparacions de la TEA per províncies

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
<b>Tipus de comportament emprendedor</b>					
Oportunitat pura	59,0%	46,6%	50,7%	66,5%	56,3%
Oportunitat en part	20,8%	20,8%	37,6%	26,8%	26,0%
Subtotal Oportunitat	79,8%	67,4%	88,3%	93,3%	82,3%
Necessitat	14,8%	28,7%	5,4%	6,7%	13,3%
Altres motius o no sap	5,4%	3,9%	6,4%	0,0%	4,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Motivació en l'aprofitament d'oportunitats per a emprendre</b>					
Guanyar independència	41,9%	29,4%	51,6%	45,2%	43,0%
Augmentar ingressos	45,2%	56,3%	44,1%	38,7%	45,1%
Mantenir ingressos actuals	12,8%	14,3%	4,2%	16,1%	11,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Respecte al perfil dels emprendedors en **fase inicial**, destaca el següent:

- A totes les províncies, aproximadament la meitat dels emprendedors són homes, i l'altra meitat, dones. L'única excepció és Lleida, on els homes representen dues terceres parts del total.
- L'edat dels emprendedors de Barcelona i Girona se situa majoritàriament entre els 25 i els 34 anys, mentre que a Lleida i Tarragona ho fa entre els 35 i els 44 anys.
- Entre el 50 i el 60% dels emprendedors tenen com a màxim estudis secundaris a les províncies de Girona, Tarragona i Lleida. Barcelona i Lleida destaquen per tenir un terç d'emprenedors amb estudis superiors.
- La majoria dels emprendedors disposen de rendes mitjanes (de 20.001 a 40.000 euros anuals). A Tarragona es concentra el major percentatge d'emprenedors amb rendes baixes (inferiors als 20.000 euros anuals) mentre que a Girona i Lleida un terç dels emprendedors tenen una renda alta (superior als 40.000 euros anuals).
- La majoria dels emprendedors viuen en hàbitats urbans, amb l'excepció de Lleida i Tarragona, on predominen els emprenedors en zones rurals.

Respecte al perfil dels emprendedors **consolidats**, destaca el següent:

- A totes les províncies hi ha més homes emprenedors que dones emprenedores, sobretot a Tarragona, on els homes representen gairebé el 70% del total.
- L'edat dels emprendedors consolidats de Barcelona i Girona se situa majoritàriament entre els 25 i els 34 anys (com els emprenedors en fase inicial). Però en el cas de Lleida i Tarragona predominen els de 45 a 55 anys.

- A les províncies de Barcelona, Lleida i Tarragona entre el 40 i el 50% dels emprenedors tenen com a màxim estudis primaris. En canvi, a Girona predominen els estudis secundaris.
- Igual que en el cas dels emprenedors en fase inicial, la majoria dels emprenedors consolidats tenen rendes mitjanes (de 20.001 a 40.000 euros anuals). No obstant, a Barcelona es concentra el major percentatge d'emprenedors amb rendes altes (superiors als 40.000 euros anuals).
- A totes les províncies predominen els emprenedors que viuen en zones urbanes.

**Taula 43** Perfil de l'emprenedor català en funció de la província

		Emprenedors que han abandonat				Emprenedors potencials			
		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Gènere	Dona	45%	52%	36%	47%	45%	42%	39%	31%
	Home	55%	48%	64%	53%	55%	58%	61%	69%
Edat	18-24 anys	3%	13%	12%	9%	4%	11%	7%	2%
	25-34 anys	40%	31%	28%	27%	28%	31%	18%	17%
	35-44 anys	26%	24%	36%	33%	28%	17%	24%	23%
	45-54 anys	17%	24%	17%	22%	16%	26%	33%	32%
	55-64 anys	14%	7%	8%	10%	23%	15%	19%	25%
	Mitjana Desv. típica	39,3 11,8	37,5 11,1	37,8 10,7	39,2 11,1	42,3 12,4	39,8 12,9	44,1 11,5	46,1 10,9
Educació	Sense estudis	6%	4%	0%	0%	0%	3%	3%	8%
	Primària	26%	32%	19%	28%	41%	15%	43%	43%
	Secundària	15%	25%	38%	25%	15%	27%	23%	23%
	Estudis mitjans	18%	24%	18%	12%	18%	37%	18%	14%
	Estudis superiors	35%	16%	25%	36%	27%	19%	12%	12%
Renda anual de la llar	Fins a 20.000 €	10%	13%	5%	25%	15%	9%	20%	19%
	20.001 — 40.000 €	68%	52%	58%	61%	44%	53%	44%	51%
	Més de 40.000 €	23%	34%	34%	9%	38%	35%	33%	30%
	Ns/Nc	0%	0%	3%	5%	2%	3%	3%	0%
Tipus de zona	Zona urbana	95%	71%	43%	46%	94%	64%	62%	67%
	Zona rural	5%	29%	57%	54%	6%	36%	38%	33%

**Taula 44** Perfil de l'emprenedor català potencial i el que ha abandonat en funció de la província

		Emprenedors que han abandonat				Emprenedors potencials			
		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Gènere	Dona	79%	82%	25%	63%	51%	46%	39%	35%
	Home	21%	18%	75%	37%	49%	54%	61%	65%
Edat	18-24 anys	0%	8%	0%	30%	11%	13%	12%	6%
	25-34 anys	0%	35%	0%	0%	37%	23%	29%	31%
	35-44 anys	42%	11%	0%	37%	21%	15%	24%	21%
	45-54 anys	37%	37%	50%	33%	17%	32%	21%	30%
	55-64 anys	21%	9%	50%	0%	13%	17%	13%	13%
	Mitjana	50,2	40,4	54,7	35,4	38,3	42,4	39,1	41,3
	Desv. típica	8,3	13,8	5,1	8,7	12,1	13,3	12,7	12,1
Educació	Sense estudis	0%	9%	0%	0%	4%	5%	0%	0%
	Primària	39%	27%	75%	0%	18%	42%	32%	22%
	Secundària	61%	9%	25%	37%	32%	11%	21%	21%
	Estudis mitjans	0%	37%	0%	30%	12%	20%	20%	36%
	Estudis superiors	0%	18%	0%	33%	33%	22%	27%	21%
Renda anual de la llar	Fins a 20.000 €	60%	38%	50%	67%	27%	24%	15%	29%
	20.001 — 40.000 €	19%	36%	25%	0%	43%	47%	51%	32%
	Més de 40.000 €	0%	9%	25%	33%	25%	29%	32%	32%
	Ns/Nc	22%	18%	0%	0%	5%	0%	2%	8%
Tipus de zona	Zona urbana	100%	44%	25%	63%	95%	61%	55%	58%
	Zona rural	0%	56%	75%	37%	5%	39%	45%	42%

### 9.3. Característiques de les activitats resultants del procés emprenedor per províncies

Com ja s'ha comentat en el capítol 5, no coneixem el nombre d'empleats de més de la meitat dels emprenedors en fase inicial; en canvi, el percentatge de no resposta dels emprenedors consolidats es redueix fins al 5,2%. Així doncs, no es poden fer comparacions entre les dues tipologies d'emprenedors. Ara bé, alhora cal tenir present que l'elevat percentatge de no resposta dels emprenedors en fase inicial es manté al llarg del temps, un fet que reflecteix certa consistència dels resultats i que permet fer comparacions temporals.

L'any 2008 els resultats de la taula 45 indiquen que la majoria de les empreses en fase inicial a les diferents províncies catalanes són microempreses (menys de 10 treballadors), tal com havia passat en anys anteriors. Però per primera vegada no hi predominen les iniciatives que proporcionen feina únicament al mateix emprenedor, sinó que ho fan les que tenen entre 1 i 5 empleats. La província de Girona n'és l'excepció, ja que les empreses sense treballadors presenten un percentatge més alt.

Pels emprenedors consolidats, la dimensió de les empreses per províncies presenta valors més semblants al 2007. Predominen les iniciatives que proporcionen feina únicament al mateix emprenedor, sobretot a la província de Girona.

**Taula 45** Dimensió de la plantilla actual en les activitats emprenedores catalanes en funció de la província

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
<b>Emprenedors en fase inicial</b>					
Sense empleats	15,8%	20,3%	12,5%	9,5%	14,6%
1 - 5 empleats	25,1%	18,3%	24,0%	24,6%	23,6%
6 - 19 empleats	3,0%	12,4%	7,9%	6,6%	6,4%
20 o més empleats	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	0,6%
Ns/Nc	56,1%	48,9%	55,6%	56,1%	54,8%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>Emprenedors consolidats</b>					
Sense empleats	43,7%	62,1%	44,8%	51,2%	48,3%
1 - 5 empleats	35,4%	23,8%	34,6%	23,1%	31,1%
6 - 19 empleats	12,8%	8,3%	17,1%	13,0%	13,3%
20 o més empleats	1,9%	0,0%	0,0%	7,3%	2,1%
Ns/Nc	6,2%	5,8%	3,4%	5,3%	5,2%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Les expectatives d'ocupació al cap de cinc anys són semblants entre els emprenedors en fase inicial i els consolidats (taula 46). Per tots dos grups augmentaria el percentatge d'emprenedors que tenen entre 6 i 19 treballadors a totes les províncies menys a Tarragona, on disminuiria lleugerament. Però, a més, el percentatge d'emprenedors consolidats que tenen entre 1 i 5 treballadors creixeria a totes les províncies menys a Lleida.

**Taula 46** Dimensió de la plantilla esperada d'aquí a 5 anys en les activitats emprenedores catalanes en funció de la província

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
<b>Emprenedors en fase inicial</b>					
Sense empleats	22,2%	12,4%	26,1%	30,4%	23,0%
1 - 5 empleats	51,4%	49,9%	44,1%	46,1%	48,4%
6 - 19 empleats	14,5%	27,6%	24,8%	13,7%	19,1%
20 o més empleats	4,8%	0,0%	2,1%	6,7%	3,7%
Ns/Nc	7,2%	10,1%	2,8%	3,1%	5,8%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>Emprenedors consolidats</b>					
Sense empleats	33,8%	29,2%	40,9%	37,7%	35,7%
1 - 5 empleats	34,3%	51,2%	24,8%	32,5%	34,1%
6 - 19 empleats	16,7%	10,4%	16,7%	10,6%	14,6%
20 o més empleats	3,0%	0,0%	1,7%	7,3%	3,0%
Ns/Nc	12,2%	9,2%	15,9%	11,9%	12,7%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

En el capítol 5 s'ha comentat com n'és de preocupant per a l'economia catalana l'elevat percentatge d'emprenedors que no són innovadors. L'any 2008 aquest percentatge és especialment rellevant en els emprenedors consolidats a totes les províncies de Catalunya. En canvi, el percentatge d'emprenedors nous completament innovadors és superior al dels emprenedors consolidats, en especial a Barcelona, Girona i Lleida (taula 47).

**Taula 47** Empreses innovadores a Catalunya en funció de la província

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
<b>Emprenedors naixents</b>					
Completament innovadora	14,3%	8,0%	5,1%	12,9%	10,7%
Una mica innovadora	29,0%	29,7%	36,6%	28,1%	30,8%
Gens innovadora	56,7%	62,4%	58,4%	59,0%	58,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Emprenedors nous</b>					
Completament innovadora	35,2%	41,3%	21,3%	8,0%	28,3%
Una mica innovadora	16,3%	19,2%	10,9%	21,4%	16,5%
Gens innovadora	48,5%	39,5%	67,9%	70,6%	55,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Emprenedors consolidats</b>					
Completament innovadora	2,5%	11,6%	10,6%	7,9%	7,1%
Una mica innovadora	30,7%	18,2%	21,2%	10,4%	22,4%
Gens innovadora	66,9%	70,2%	68,2%	81,7%	70,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Taula 48** Us de les noves tecnologies a l'empresa catalana en funció de la província

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
<b>Emprenedors naixents</b>					
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0%	7,2%	4,2%	0,0%	2,2%
Tecnologia recent (1-5 anys)	17,4%	0,0%	9,2%	6,3%	10,5%
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	82,6%	92,8%	86,6%	93,7%	87,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Emprenedors nous</b>					
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0%	0,0%	6,4%	0,0%	1,5%
Tecnologia recent (1-5 anys)	21,6%	13,7%	11,3%	7,3%	15,3%
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	78,4%	86,3%	82,4%	92,7%	83,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>Emprenedors consolidats</b>					
Tecnologia nova (menys d'1 any)	2,4%	0,0%	0,0%	2,5%	1,4%
Tecnologia recent (1-5 anys)	23,0%	33,3%	28,2%	30,0%	27,3%
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	74,6%	66,7%	71,8%	67,4%	71,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



L'empresa catalana es caracteritza per l'escassa utilització de les noves tecnologies i sobretot per un predomini de les tecnologies madures. En aquest sentit les dades recollides al GEM mostren que els emprenedors naixents i els nous fan un ús de les tecnologies antigues (de més de 5 anys) molt important i en un percentatge superior al dels consolidats, sobretot a Girona i Tarragona.

#### 9.4. Factors psicosocials en el procés emprenedor per províncies

En el capítol 7 hem vist el procés de decisió per crear una empresa i els factors que hi influeixen. En aquest apartat podem donar els resultats provincials dels aspectes més relacionats amb les actituds, percepcions i aspectes psicosocials, que s'obtenen a partir d'una sèrie de preguntes recollides en el projecte GEM.

Els factors psicosocials de la població catalana són bastant semblants entre províncies, encara que presenten algunes diferències en aspectes puntuals (taula 49). En termes generals, cal destacar que la majoria de la població catalana no percep oportunitats empresarials ni ara ni en els 6 mesos següents a la realització de l'enquesta, que gairebé 3 de cada 4 enquestats consideren que posar en marxa un negoci està ben considerat, i que la por al fracàs (més present a Girona i Tarragona que no pas a Barcelona i Lleida) frena a l'hora de crear una empresa. Finalment, continua sent preocupant que un alt percentatge de la població no ha conegut personalment cap emprenedor els últims 2 anys.

**Taula 49** Factors psicosocials per emprendre entre la població catalana, en funció de la província

		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total
Percep oportunitats empresarials	Sí	35,1%	34,3%	32,1%	37,3%	34,7%
	No	64,9%	65,7%	67,9%	62,7%	65,3%
Veu bones oportunitats per crear una empresa en els propers 6 mesos	Sí	33,9%	31,7%	30,5%	34,0%	32,8%
	No	66,1%	68,3%	69,5%	66,0%	67,2%
Té habilitats per a la creació d'empreses	Sí	53,7 %	53,0%	53,1%	47,3%	52,2%
	No	46,3%	47,0%	46,9%	52,7%	47,8%
La por al fracàs el frena per crear una empresa	Sí	49,0%	51,7%	46,4%	50,3%	49,3%
	No	51,0%	48,3%	53,6%	49,7%	50,7%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	64,0%	63,9%	59,6%	66,7%	63,7%
	No	36,0%	36,1%	40,4%	33,3%	36,3%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	70,1%	69,8%	71,1%	72,6%	70,7%
	No	29,9%	30,2%	28,9%	27,4%	29,3%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	56,6%	58,8%	56,6%	55,8%	56,9%
	No	43,4%	41,2%	43,4%	44,2%	43,1%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	46,0%	45,0%	42,8%	47,2%	45,4%
	No	54,0%	55,0%	57,2%	52,8%	54,6%
Ha conegut personalment a un emprenedor en els 2 darrers anys	Sí	40,5%	35,4%	41,9%	41,4%	39,9%
	No	59,5%	64,6%	58,1%	58,6%	60,1%

Els que ja són emprenedors (taula 50) destaquen per tenir una percepció més alta de les oportunitats empresarials en comparació amb la població catalana. Convé fer esment del cas de Lleida, on tant la població en general com els emprenedors no perceben gaires oportunitats empresarials. Els emprenedors catalans creuen tenir habilitats per a la creació d'empreses i la por al fracàs no

els frena a l'hora de posar en marxa un negoci. Finalment, la majoria d'ells han conegut personalment a un emprenedor en els últims dos anys, amb l'excepció, novament, de Lleida.

**Taula 50** Factors psicosocials per emprendre, entre els que ja són emprenedors, en funció de la província

		Emprenedors en fase inicial				Total
		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	
Percep oportunitats empresarials	Sí	50,2%	61,3%	39,8%	55,4%	50,2%
	No	49,8%	38,7%	60,2%	44,6%	49,8%
Veü bones oportunitats per crear una empresa en els propers 6 mesos	Sí	44,6%	62,2%	42,0%	63,6%	48,8%
	No	55,4%	37,8%	58,0%	36,4%	51,2%
Té habilitats per a la creació d'empreses	Sí	89,1%	100,0%	88,3%	96,6%	92,1%
	No	10,9%		11,7%	3,4%	7,9%
La por al fracàs el frena per crear una empresa	Sí	29,1%	20,6%	27,3%	34,1%	28,2%
	No	70,9%	79,4%	72,7%	65,9%	71,8%
A la gent li agrada que tothom tingui un nivell de vida semblant	Sí	69,0%	66,3%	40,4%	57,7%	58,7%
	No	31,0%	33,7%	59,6%	42,3%	41,3%
Posar en marxa una empresa o negoci és una bona elecció	Sí	70,2%	75,5%	55,1%	77,9%	68,8%
	No	29,8%	24,5%	44,9%	22,1%	31,2%
L'èxit en un nou negoci suposa millorar el prestigi	Sí	63,9%	63,2%	59,0%	66,6%	63,2%
	No	36,1%	36,8%	41,0%	33,4%	36,8%
En els mitjans de comunicació hi ha notícies sobre negocis exitosos	Sí	57,9%	66,1%	44,7%	58,0%	56,0%
	No	42,1%	33,9%	55,3%	42,0%	44,0%
Ha conegut personalment a un emprenedor en els 2 darrers anys	Sí	57,3%	68,0%	47,7%	64,5%	58,0%
	No	42,7%	32,0%	52,3%	35,5%	42,0%





## REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- Bates, T. (1989): "Entrepreneur human capital endowments and minority business viability". *Journal of Human Resources*, vol. 20, pp. 540-554.
- ESBAN, Red Española de Business Angels (2006): "Los Business Angels en España, una nueva vía de financiación para la PYME". *Dirección General de Política de la PYME, Ministerio de Industria Turismo y Comercio*.
- Gimeno, J.; Folta, T.; Cooper, A.; Woo, C. (1997): "Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming forms". *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, pp. 750-783.
- Gnyawali, D. R. i Fogel, D. S. (1994): "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications". *Entrepreneurship Theory and Practice*, juny, pp. 43-62.
- Julien, P. A. (2000): "High growth SMEs: explanatory factors", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 15, pp. 39-56.
- OECD (2004): "Women's Entrepreneurship: Issues and Policies". *2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*. Istanbul, Turquia, 2004.
- Reynolds, P., Bosma, N. i Autio, E. et al. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, vol. 24, núm. 3, abril de 2005.
- Storey, D. J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. Londres: Routledge.
- Vaillant, Y. (2005): "La creación de empresas en zonas rurales". *IERMB y Departamento de Economía de la Empresa de la UAB*.
- Viladomiu, L., Rosell, J. i Vaillant, Y. (2004): "Empresas y empresarios en las comarcas rurales de Cataluña". *Centro de Economía Industrial. Fundación Empresa y Ciencia. Barcelona*.

## ÍNDIX DE TAULES

Taula 1.	Fitxa tècnica de l'enquesta a la població adulta catalana	11
Taula 2.	Indicadors de la taxa d'activitat emprenedora (TEA). Diversos desglossaments	13
Taula 3.	Altres dades d'interès al voltant dels emprenedors i les seves iniciatives	15
Taula 4.	Activitat emprenedora en fase inicial en la població adulta catalana	19
Taula 5.	Abandonament d'iniciatives a la població adulta catalana	26
Taula 6.	Tipus de comportament emprenedor en la població adulta catalana.	41
Taula 7.	Principal motivació subjacent en l'aprofitament d'oportunitats per emprendre	44
Taula 8.	Perfil de l'emprenedor català	49
Taula 9.	Evolució de l'activitat emprenedora segons gènere (en % de la població adulta)	59
Taula 10.	Perfil de l'emprenedor català en funció del gènere	60
Taula 11.	Algunes comparacions entre la TEA femenina i la TEA masculina de la població adulta catalana	60
Taula 12.	Evolució dels factors psicosocials en funció del gènere	61
Taula 13.	Factors psicosocials en funció del gènere i de l'emprenedor	62
Taula 14.	Activitat emprenedora en fase inicial dels immigrants a Catalunya	63
Taula 15.	Classificació dels emprenedors catalans per grans sectors d'activitat	67
Taula 16.	Nombre de propietaris de les iniciatives naixents, noves i consolidades	68
Taula 17.	Dimensió de les activitats emprenedores catalanes segons el nombre d'empleats actual	68
Taula 18.	Dimensió de les activitats emprenedores catalanes segons el nombre esperat d'empleats al cap de cinc anys	69
Taula 19.	Estimació de la variació total en ocupació generada pel procés emprenedor a Catalunya	69
Taula 20.	Empreses innovadores a Catalunya	72
Taula 21.	Ús de noves tecnologies a l'empresa catalana	73
Taula 22.	Nivell tecnològic del sector on actua l'empresa catalana	74
Taula 23.	Grau d'expansió del mercat a les empreses catalanes	75
Taula 24.	Nivell de competència esperat per les empreses catalanes	76
Taula 25.	Activitat exportadora de les empreses catalanes	77
Taula 26.	Capital llavor necessari per començar i aportació mitjana de l'emprenedor naixent	113
Taula 27.	Perfil de l'inversor informal català de tipus business angel	118
Taula 28.	Activitat emprenedora de l'inversor informal català de tipus business angel	119
Taula 29.	Opinions de l'inversor informal català de tipus business angel	119
Taula 30.	Capital aportat per l'inversor informal els últims 3 anys (en euros)	120
Taula 31.	Àmbit d'influència dels experts entrevistats a Catalunya	127
Taula 32.	Percepció d'oportunitats des del punt de vista dels experts catalans	127
Taula 33.	Motivació per emprendre en la població adulta catalana	130
Taula 34.	Avaluació dels experts sobre factors que influeixen en la motivació per emprendre	131
Taula 35.	Opinió dels experts sobre les habilitats i els coneixements que té la població per emprendre	135
Taula 36.	Opinió dels experts sobre les condicions de l'entorn	142
Taula 37.	Obstacles a la creació empresarial, segons l'opinió dels experts catalans	146
Taula 38.	Suports a la creació empresarial, segons l'opinió dels experts catalans	147
Taula 39.	Temes tractats pels experts catalans en les recomanacions que fan de polítiques públiques per millorar l'entorn de la creació empresarial	151
Taula 40.	Activitat emprenedora catalana segons províncies	177
Taula 41.	Activitat emprenedora catalana segons gènere i província	177
Taula 42.	Algunes comparacions de la TEA per províncies	178
Taula 43.	Perfil de l'emprenedor català en funció de la província	179

Taula 44.	Perfil de l'emprenedor català potencial i el que ha abandonat en funció de la província . . . . .	180
Taula 45.	Dimensió de la plantilla actual en les activitats emprenedores catalanes en funció de la província . . . . .	181
Taula 46.	Dimensió de la plantilla esperada d'aquí a 5 anys en les activitats emprenedores catalanes en funció de la província . . . . .	181
Taula 47.	Empreses innovadores a Catalunya en funció de la província . . . . .	182
Taula 48.	Us de les noves tecnologies en l'empresa catalana en funció de la província . . . . .	182
Taula 49.	Factors psicosocials per emprendre entre la població catalana, en funció de la província . . . . .	183
Taula 50.	Factors psicosocials per emprendre, entre els que ja són emprenedors, en funció de la província . . . . .	184

## ÍNDIX DE FIGURES

Figura 1.	Model conceptual del projecte GEM	9
Figura 2.	Procés emprenedor: definicions operacions del projecte GEM	10
Figura 3.	Activitat emprenedora en fase inicial a Catalunya: activitats naixents i noves	20
Figura 4.	Comparativa del nombre absolut estimat d'iniciatives de fins a 42 mesos de vida a les comunitats i ciutats autònomes espanyoles el 2008	21
Figura 5.	Evolució de l'activitat emprenedora catalana	21
Figura 6.	Activitat emprenedora dels països de l'OCDE que participen al GEM 2008	22
Figura 7.	Activitat emprenedora a la resta de països participants al GEM 2008	23
Figura 8.	Relació de dependència de la TEA respecte del nivell de desenvolupament dels països GEM 2008 com a conjunt total	24
Figura 9.	Empreses consolidades a Catalunya	25
Figura 10.	Evolució dels emprenedors consolidats catalans	26
Figura 11.	Principal motiu d'abandonament	27
Figura 12.	Abandonament d'activitats emprenedores a Catalunya	27
Figura 13.	Evolució d'abandonament d'activitats catalanes	28
Figura 14.	Emprenedors potencials a Catalunya	30
Figura 15.	Evolució dels emprenedors potencials catalans	31
Figura 16.	Activitat emprenedora per oportunitat i per necessitat a Catalunya	42
Figura 17.	Evolució de l'activitat emprenedora per oportunitat i per necessitat	43
Figura 18.	Principal motivació subjacent en l'aprofitament d'oportunitats per emprendre a Catalunya	44
Figura 19.	Distribució per gènere	50
Figura 20.	Distribució per edat	51
Figura 21.	Distribució per nivell d'estudis	52
Figura 22.	Distribució per renda anual de la llar	53
Figura 23.	Distribució per tipus de zona	54
Figura 24.	Distribució per tipus d'ocupació	54
Figura 25.	TEA dona i TEA home a Catalunya	55
Figura 26.	Evolució de l'activitat emprenedora de la dona catalana	57
Figura 27.	Ràtio TEA dona / TEA home a Catalunya	57
Figura 28.	Evolució de l'activitat emprenedora catalana : dona vs. home	58
Figura 29.	Evolució de l'activitat emprenedora catalana: ràtio dona/home	59
Figura 30.	Immigrants segons l'enquesta del projecte GEM a Catalunya	70
Figura 31.	Evolució dels emprenedors catalans amb un alt potencial de creixement en ocupació	71
Figura 32.	Evolució del grau d'innovació a les empreses catalanes	73
Figura 33.	Evolució de l'ús de noves tecnologies a les empreses catalanes	74
Figura 34.	Evolució del sector tecnològic en el qual actuen les empreses catalanes	75
Figura 35.	Evolució del nivell de competència esperat per les empreses catalanes	76
Figura 36.	Evolució de l'activitat exportadora a les empreses catalanes	77
Figura 37.	Empreses catalanes amb un nivell d'exportació alt (més del 50% de les vendes)	78
Figura 38.	Evolució de les empreses catalanes amb un nivell d'exportació alt (més del 50% de les vendes)	79
Figura 39.	Distribució dels emprenedors nous segons el percentatge de capital llavor aportat	114
Figura 40.	Distribució dels emprenedors naixents segons la quantitat que espera com a retorn de la inversió	114
Figura 41.	Percentatge de capital llavor aportat per l'emprenedor en funció de la quantitat que espera com a retorn	115
Figura 42.	Percentatge de població adulta catalana que actua com a business angel informal	116



Figura 43.	Relació entre l'activitat emprendedora i els business angels a Catalunya	117
Figura 44.	Quantitat que espera obtenir de retorn el business angel català	120
Figura 45.	Factors que incideixen en la decisió de crear una empresa	123
Figura 46.	Percentatge de la població adulta catalana que veu bones oportunitats per emprendre en els pròxims 6 mesos	124
Figura 47.	Evolució del % de la població adulta catalana que veu oportunitats per emprendre i la seva relació amb la TEA	126
Figura 48.	Valoració mitjana dels experts sobre la percepció d'oportunitats per emprendre en els seus respectius països	128
Figura 49.	Valoració mitjana dels experts sobre la motivació de la població per emprendre en els seus respectius països	131
Figura 50.	Percentatge de la població adulta catalana que creu que té habilitats i coneixements per emprendre	133
Figura 51.	Evolució de % de la població adulta catalana que creu que té habilitats per emprendre	134
Figura 52.	Valoració mitjana dels experts sobre la possessió d'habilitats i coneixements per emprendre per part de les respectives poblacions	136
Figura 53.	Valoració mitjana de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya	141
Figura 54.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Suport financer	154
Figura 55.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Mesures de suport en les polítiques governamentals	155
Figura 56.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Tràmits i lleis derivades de les polítiques governamentals	156
Figura 57.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Polítiques governamentals en global	157
Figura 58.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Educació primària i secundària	158
Figura 59.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Educació postsecundària	159
Figura 60.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Necessitat d'assessorament extern per part dels emprendadors per realitzar els seus plans de negoci i els tràmits necessaris per posar en marxa un nou negoci	160
Figura 61.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Existència de prou centres o agències públics o privats que proporcionen formació emprendedora adequada independentment del sistema d'educació oficial	161
Figura 62.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Transferència de tecnologia i R+D	162
Figura 63.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Infraestructures comercials i de serveis	163
Figura 64.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Accés a les infraestructures físiques	164
Figura 65.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Capacitat de reacció davant l'obertura de mercats interns	165
Figura 66.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Eliminació de barreres per a l'obertura del mercat	166
Figura 67.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Normes socials i culturals	167
Figura 68.	Valoració mitjana dels experts sobre l'entorn. Suport a la dona emprendedora	168





**GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
MONITOR**

**INFORME EXECUTIU - CATALUNYA**



INICIA: per la creació  
d'empreses

 Generalitat de Catalunya  
Departament de Treball



Diputació  
Barcelona | Àrea de Desenvolupament  
Econòmic



Universitat  
Autònoma  
de Barcelona