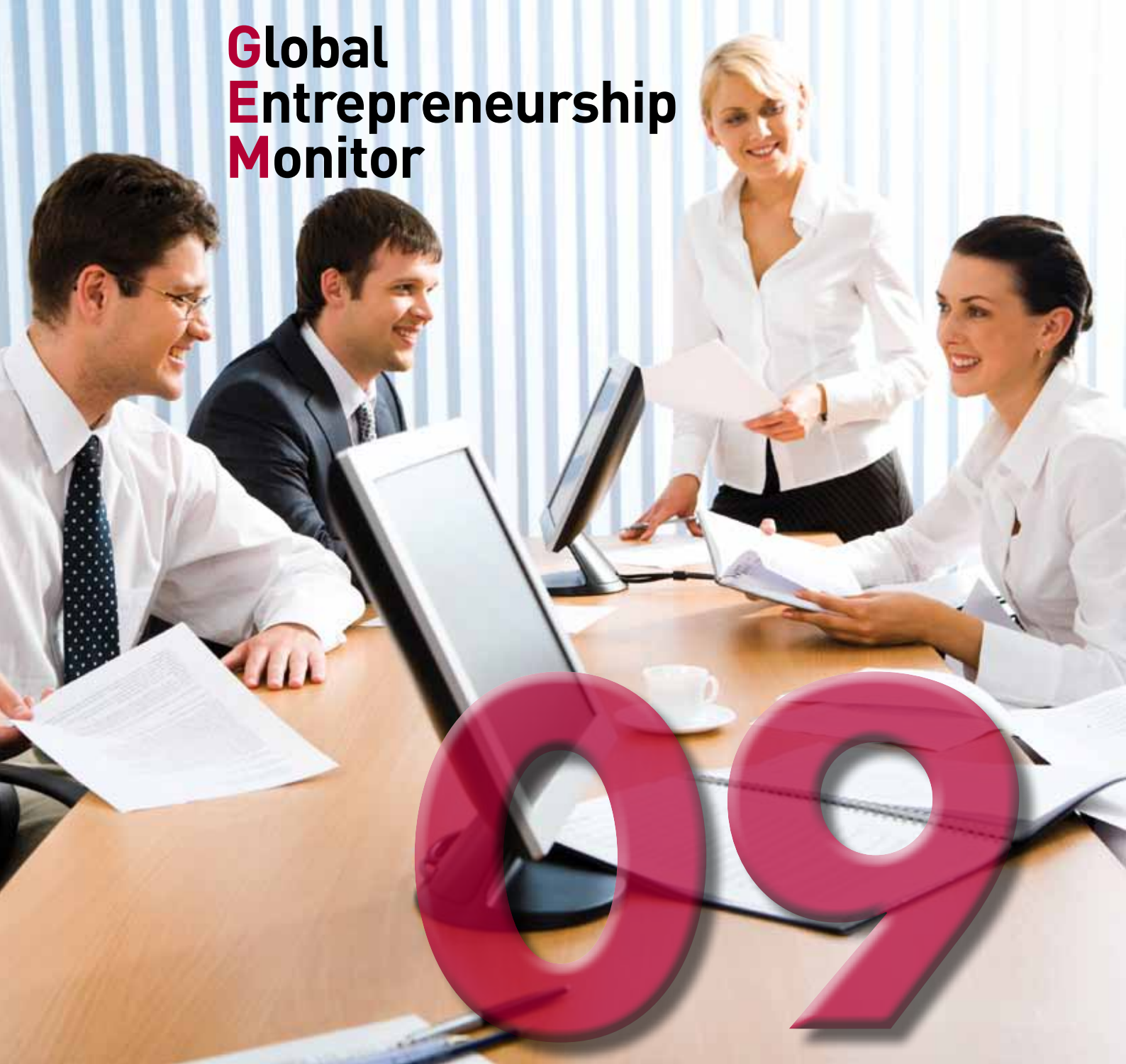


Global Entrepreneurship Monitor



CATALUNYA INFORME EXECUTIU



INICIA: per la creació
d'empreses

Generalitat de Catalunya
Departament de Treball



Diputació
Barcelona | Àrea de Desenvolupament
Econòmic



Universitat
Autònoma
de Barcelona

09 Global Entrepreneurship Monitor

INFORME EXECUTIU - CATALUNYA

El projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) té per objectiu l'obtenció de dades sobre activitat emprenedora arreu del món, a partir d'una extensa xarxa internacional que engloba en l'actualitat més de 50 països. Iniciat el 1999 pel Babson College i la London Business School amb un grup de deu països, Espanya es va adherir al projecte l'any 2000 mitjançant l'Institut de Empresa.

GEM-Catalunya es va iniciar el 2003 en el marc dels informes a escala de comunitat autònoma que es van posar en marxa per complementar l'anàlisi per Espanya. L'Informe 2009, la setena edició d'aquesta sèrie, ha estat realitzat per l'Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona i el Departament d'Economia de l'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona sota el patrocini de la Diputació de Barcelona (Àrea de Desenvolupament Econòmic) i la Generalitat de Catalunya (Departament de Treball).

Direcció del Projecte:

Yancy Vaillant (UAB)
Carlos Guallarte (UAB)

Equip de recerca:

Esteban Lafuente (UAB), investigador principal
Rafael Boix (IERMB)
Teresa Obis (UAB)
Marc Figuls (IERMB)

Correcció i traducció:

Andreu Navarro
Sira Ponsa

Coordinació de l'edició:

Isabel Clos (IERMB)

Disseny, maquetació i producció:

Cevagraf, SCCL

Barcelona, juny de 2010

D.L. B-22841-2010
ISBN: 978-84-92940-02-8

© del text: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona

© de l'edició: Generalitat de Catalunya (Departament de Treball)

Diputació de Barcelona (Àrea de Desenvolupament Econòmic)

09

Global **E**ntrepreneurship **M**onitor



INFORME EXECUTIU - CATALUNYA

GEM CATALUNYA 2009

SUMARI

PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU	5
1. ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA	11
1.1. Activitat empenedora registrada entre la població adulta catalana	13
1.2. Evolució de l'Activitat Empenedora Total a Catalunya	14
1.3. Oportunitat i necessitat en el procés empenedor	16
1.4. Anàlisi de motius complementaris que expliquen l'impuls d'empendre per oportunitat a Catalunya	19
1.5. Tancaments empresarials	20
Conclusions	22
2. ACTIVITAT EMPRENEDORA EN EL CONTEXT INTERNACIONAL	23
Conclusions	33
3. COMPARATIVA AUTONÒMICA	35
Conclusions	46
4. PERFIL DE LES PERSONES EMPRENEDORES A CATALUNYA	47
4.1. Educació formal	49
4.2. Renda familiar	50
4.3. Ocupació	51
4.4. Gènere	52
4.5. Edat	53
4.6. El perfil empenedor a escala territorial	54
Conclusions	56
5. PERFIL DE LES NOVES EMPRESES A CATALUNYA	57
Conclusions	66
6. ENTORN SOCIAL A CATALUNYA	67
Conclusions	73
7. GÈNERE	75
7.1. Perfil de l'empenedora a Catalunya	77
7.2. Perfil de les noves empreses creades per dones a Catalunya	82
7.3. Entorn social entre les dones a Catalunya	84
Conclusions	85
8. JOVES	87
8.1. Perfil de la persona empenedora jove a Catalunya	89
8.2. Perfil de les noves empreses creades per la població jove a Catalunya	94
8.3. Entorn social de la població jove a Catalunya	96
Conclusions	98

9. POBLACIÓ ESTRANGERA	99
9.1. Perfil de les persones emprenedores estrangeres a Catalunya	101
9.2. Perfil de les noves empreses creades per la població estrangera	107
9.3. Entorn social entre la població estrangera a Catalunya	109
Conclusions	112
10. FINANCES	113
10.1. Capital llavor	115
10.2. La inversió informal	117
Conclusions	120
REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES	121
ÍNDIX DE TAULES I DE FIGURES	123
ANNEX	126

Global Entrepreneurship Monitor

PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU

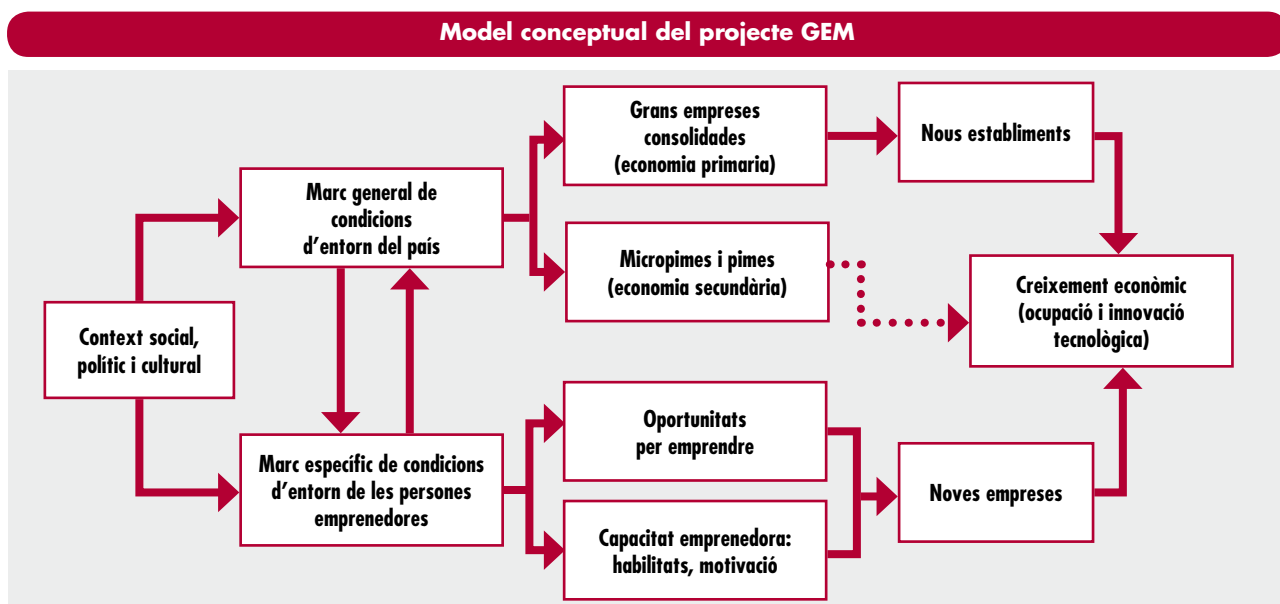
PRESENTACIÓ I RESUM EXECUTIU

En aquest informe es presenten els resultats del setè 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 2009, així com els factors que influeixen en la posada en marxa de noves empreses (vegeu figura).

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 es va iniciar l'any 1999 en el si de dues prestigioses universitats, la London Business School i el Babson College, amb la participació de deu estats. En l'actualitat, amb més de 50 països, el projecte GEM ha demostrat que és un referent mundial per a l'estudi de l'activitat emprenedora, com també per als diferents actors implicats (institucions governamentals, educatives, financeres, associacions empresarials, cambres de comerç, parcs tecnològics, mitjans de comunicació, sindicats, l'empresariat, etc.).

Espanya es va adherir al projecte GEM l'any 2000 a través de l'Institut de Empresa. El 2003 Catalunya va ser pionera en incorporar-s'hi, juntament amb Andalusia i Extremadura, amb la intenció de fer anàlisis més detallades i d'introduir comparatives a escala regional. El GEM 2009 inclou, per tercer any consecutiu, dades referides a totes les Comunitats i Ciutats Autònomes d'Espanya (vegeu el llistat d'equips de treball a l'Annex).

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



RESUM EXECUTIU

L'Informe GEM-Catalunya 2009 analitza l'activitat emprenedora i la creació d'empreses a Catalunya durant el 2009. S'analitzen, a més, un seguit de factors que s'identifiquen habitualment com a determinants a l'hora d'explicar la creació de noves empreses. A continuació es detallen els resultats més importants d'aquest estudi.

El 2009, la taxa d'activitat emprenedora (TEA) per a la població de Catalunya és de 6,38%, fet que representa un nombre estimat de 302.767 persones emprenedores (capítol 1). Aquesta taxa és superior tant si la comparem amb el resultat d'Espanya com amb la mitjana per als països de la Unió Europea involucrats en el projecte GEM. Tot i així, cal fer notar que el nivell d'emprenedoria a Catalunya s'ha anat deteriorant des del 2007, per bé que la caiguda de l'activitat emprenedora ha estat menys pronunciada l'any 2009. Això suggereix que la pitjor etapa de la crisi emprenedora a Catalunya ja ha estat superada.

Pel que fa a les persones que han deixat de ser empresàries, un 1,24% dels enquestats declara que ha tancat una empresa durant els darrers 12 mesos (58.845 persones), una de les taxes de tancament més baixes dels països i territoris que participen en el projecte GEM del 2009 (capítol 1). A més, cal destacar que el 34,7% d'aquests casos d'abandonament corresponen a traspasos, cosa que implica una pèrdua menys pronunciada de riquesa i ocupació. Amb tot, l'entorn econòmic actual està al darrere del 68,2% dels abandonaments, el principal motiu dels quals és la presència d'importants barreres financeres.

Catalunya té una de les taxes de regeneració empresarial més sòlides d'Espanya —entesa com la relació entre els empresaris que han tancat i els que comencen una nova empresa (emprenedors naixents)—, cosa que no només és indicatiu de la fortalesa emprenedora d'aquest territori, sinó que a més a més deixa entreveure que la recuperació de l'activitat de creació d'empreses a Catalunya es produirà a mitjà termini. Malgrat això, la província de Tarragona té indicadors contraris als de la resta de Catalunya (capítol 3).

Quant a les motivacions de l'activitat emprenedora a Catalunya, els resultats del capítol 1 mostren que el 88,2% de les persones implicades indiquen que les seves iniciatives neixen de l'aprofitament d'una oportunitat de negoci. Són gent amb una carrera professional i una seguretat econòmica preestablerta que busquen en la posada en marxa de noves empreses una via cap a la independència professional i l'autorealització. Així doncs, la creació d'empreses des de la desocupació és un fenomen poc habitual a Catalunya, que es concentra a la província de Barcelona, i un dels més baixos entre els països de l'OCDE.

Pel que fa al perfil de les persones emprenedores que viuen a Catalunya (capítol 4), cal destacar-ne l'alt nivell de capital humà i la sòlida posició financera. Els resultats indiquen que el 56% dels emprenedors en fase inicial tenen una formació universitària (més del 60% en el cas de l'emprenedoria potencial i naixent). A més, els que aconsegueixen posar en funcionament la seva iniciativa emprenedora tenen uns nivells de renda familiar més elevats.

Tot i tenir un capital humà més elevat, l'anàlisi del perfil de les empreses en procés de creació a Catalunya el 2009 revela un retrocés generalitzat en el perfil innovador de les iniciatives emprenedores (capítol 5). Així doncs, gairebé el 70% de l'activitat emprenedora s'orienta a la creació

d'empreses amb productes o serveis mancats de caràcter innovador, i el 78,3% de les iniciatives creades per nous emprenedors no tenen activitat exportadora (53,3% el 2007).

La població catalana involucrada en activitats emprenedores té una escassa ambició de creixement per a les seves iniciatives empresarials (el 70,3% no té cap expectativa d'expansió). A més, el nombre mitjà de socis de les empreses creades recentment va passar d'1,92 el 2007 a 1,48 el 2009, i d'aquestes el 66,3% van ser fundades per un únic soci.

El capítol 6 presenta l'anàlisi de l'entorn social a Catalunya. D'acord amb els resultats, el nivell de confiança de la població s'ha anat deteriorant des de l'any 2007, quan el 35,1% dels enquestats valorava positivament les oportunitats de negoci a Catalunya; en canvi el 2009 només un 16,4% mostrava confiança en el clima empresarial. Lleida és el territori on hi ha més pessimisme, mentre que la població de la província de Barcelona és la que percep més oportunitats empresarials.

Aquest pessimisme està clarament associat a les conseqüències negatives que la recessió econòmica està provocant en l'economia catalana. A més, els resultats confirmen una potent associació positiva entre la presència d'exemples emprenedors i la creació d'empreses (el 55,0% dels emprenedors en fase inicial coneixen un nou empresari), així com una relació negativa entre la por social de fracassar i l'activitat emprenedora. D'altra banda, els experts en creació d'empreses que s'han consultat aplaudeixen l'increment en la valoració social dels empresaris a Catalunya.

L'any 2009, a l'Informe GEM-Catalunya s'han estudiat de forma específica tres grups de població d'una gran importància en l'anàlisi de la creació d'empreses: dones (capítol 7), joves (capítol 8) i immigrants (capítol 9).

Els resultats referents a les aptituds emprenedores de les dones residents a Catalunya indiquen que, malgrat que la desacceleració econòmica ha frenat l'impuls emprenedor que aquestes havien mostrat durant els últims anys, el nivell d'emprenedoria femenina es continua situant entre els més elevats d'Espanya: a Catalunya l'activitat emprenedora femenina representa el 74% del nivell d'emprenedoria mostrat pels homes, per un 62% de la mitjana espanyola. Lleida és una de les poques províncies d'Espanya on hi ha més dones que homes entre les persones emprenedores, mentre que a Barcelona és on el pes femení en la creació d'empreses és més baix.

Cal remarcar que entre les dones que tenen una empresa de constitució recent (fins a 42 mesos de vida), el 55,7% tenen menys de 35 anys (el 35,5% en el cas dels homes), i el 59,2% tenen una formació universitària (el 44,8% en el cas dels homes). En general, les empreses creades per dones a Catalunya el 2009 es concentren en sectors de baixa intensitat tecnològica, i tenen una escassa presència en mercats internacionals.

En el conjunt de la població, les dones són més pessimistes que els homes amb relació al potencial del clima empresarial a Catalunya el 2009. A més, només el 21,2% de les enquestades coneix un nou emprenedor (el 30,0% en el cas dels homes), i el 50,2% creu que la por social davant del fracàs és un obstacle per a l'emprenedoria (enfront del 41,4% dels homes).

Amb relació a l'edat, l'emprenedoria a Catalunya ha vist créixer el pes relatiu dels joves menors de 35 anys en el conjunt dels emprenedors, fins a representar, el 2009, el 49,1% de la població que crea una empresa, un resultat superior al de la majoria de comunitats autònomes d'Espanya.

Així mateix, el 62,7% dels nous empresaris joves de Catalunya té estudis universitaris (el 43,2% dels no joves), per bé que són els joves amb més renda els que efectivament aconsegueixen dur a terme els seus plans empresarials. Els resultats indiquen que els joves, especialment els homes, topen amb grans dificultats que obstaculitzen els seus plans empresarials (sobretot en l'accés al finançament). Malgrat tot, la taxa d'emprenedoria en fase inicial entre els joves ha passat del 7,9% el 2008 al 8,2% el 2009, fet que indica que la situació econòmica actual sembla que no desincentiva l'emprenedoria entre la població jove. La província de Barcelona presenta la taxa més alta de creació d'empreses entre la joventut; amb una mitjana d'edat de només 34,4 anys, les persones emprenedores de Barcelona són majoritàriament joves.

Les empreses creades per joves s'inicien amb un nombre de treballadors més reduït, però tenen més potencial de creixement. A més, els nous emprenedors joves tenen més tendència a introduir innovacions en els seus productes (20,1%) en comparació amb els emprenedors de 35 anys en endavant (13,6%).

Pel que fa a l'entorn social, els joves tenen una visió més optimista de l'entorn econòmic català i mostren uns nivells de confiança superiors en les seves habilitats empresarials (el 54,9% respecte del 50,2% de la resta de la població). Per últim, els joves vinculen la creació d'empreses amb la consecució d'un estatus social més elevat.

Respecte del tercer grup analitzat en aquest informe, la població estrangera resident a Catalunya, cal esmentar que aquest col·lectiu s'ha vist especialment afectat per la desacceleració econòmica: la taxa d'emprenedoria ha caigut bruscament del 15,7 el 2007 al 7,7 el 2009. És un grup de persones on predominen els joves (el 85,7% dels nous empresaris immigrants té menys de 35 anys) i que procedeix de països amb alts nivells d'activitat emprenedora en fase inicial (segons dades del GEM Global 2009). A més, la població estrangera que aconsegueix engagar la seva iniciativa emprenedora té una sòlida posició financera (el 40% reporta una renda familiar superior als 40.000 € el 2009).

Les empreses creades per la immigració s'orienten principalment al consum (el 65,1% d'emprenedors en fase inicial) i tenen una presència alta en mercats internacionals (el 63,1% fa exportacions). El nivell d'optimisme dels immigrants sobre l'existència de bones oportunitats de negoci va passar del 41,8% el 2007 al 24,1% l'any 2009. Malgrat això, els immigrants valoren positivament la creació d'empreses com un mitjà per assolir la integració econòmica i social (el 70% considera que la creació d'empreses afavoreix l'obtenció d'un estatus social més elevat).

Finalment, i com a conseqüència de les restriccions creditícies imposades en l'entorn econòmic actual, els resultats de l'apartat financer revelen que la participació de l'empresariat en el capital llavor ha crescut el 2009 (71,4%) respecte del 2007 (59,8%). S'observa clarament que a Catalunya l'accés a recursos financers és el principal escull que debilita tant la creació d'empreses com la supervivència de les empreses de constitució recent. El 2009, la manca de finançament va afectar de manera especialment negativa el procés emprenedor entre les dones, els joves i els immigrants.

L'anàlisi del perfil de la inversió informal a Catalunya indica que tan sols una petita proporció dels que hi participen té característiques pròpies d'un àngel inversor (*business angel*). Com a conseqüència, l'any 2009 el 71,9% dels inversors informals de Catalunya tenia una estreta relació familiar amb la persona emprenedora (61,5% el 2007).

1. ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA

- 1.1. Activitat empenedora registrada entre la població adulta catalana
- 1.2. Evolució de l'Activitat Empenedora Total a Catalunya
- 1.3. Oportunitat i necessitat en el procés empenedor
- 1.4. Anàlisi de motius complementaris que expliquen l'impuls d'emprendre per oportunitat a Catalunya l'any 2009
- 1.5. Tancaments empresarials

1. ACTIVITAT EMPRENEDORA I DINÀMICA EMPRESARIAL A CATALUNYA

1.1. Activitat empenedora registrada entre la població adulta catalana

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

- D'una banda, la que fa referència a persones empenedores naixents, és a dir el percentatge de població que es troba en procés de creació d'una iniciativa empresarial que encara no ha realitzat remuneracions salarials ni tampoc repartit honoraris, beneficis ni retribucions en espècie.
- De l'altra, l'activitat empenedora relacionada amb el nou empresariat. En aquest cas es tracta d'empreses que ja han iniciat les seves operacions i han superat la fase anterior, però que no fa més de 42 mesos que han iniciat l'activitat.

Si entenem l'activitat empenedora com qualsevol activitat empresarial, amb l'autoocupació inclosa, que es posa en funcionament en qualsevol sector i que no sobrepassa els 42 mesos de vida, la taxa d'activitat empenedora registrada pel GEM entre la població catalana de 18 a 64 anys va ser del 6,38% el 2009. Com que la unitat d'anàlisi de l'observatori GEM és la persona empenedora i no l'empresa en si mateixa, es pot estimar el nombre de persones a Catalunya involucrades en activitats empenedores (TEA) el juliol del 2009. Sobre la base de les dades disponibles a l'Institut Nacional d'Estadística (INE), se sap que la població estimada de 18 a 64 anys a Catalunya era de 4.745.569 habitants el 2009. Això suposava un nombre estimat de persones empenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya de 302.767 adults (vegeu taula 1.1).

Taula 1.1 Emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, 2009

Taxa*	Estimació puntual	Estimació per interval (error±1%)	
		Extrem inferior	Extrem superior
6,38	302.767	255.312	350.223

* La taxa d'empenedors en fase inicial (TEA) s'expressa en percentatge sobre la població de 18 a 64 anys

Malgrat la conjuntura econòmica altament desfavorable que va travessar Catalunya el 2009, així com la crisi financera i la caiguda d'alguns sectors que havien contribuït decisivament al dinamisme empenedor català i tot i el pessimisme generalitzat de la població pel que fa a l'economia, és sorprenent que durant l'últim any més de 300.000 persones a Catalunya hagin decidit dur a terme activitats de creació d'empreses i perseguir una carrera professional dins de l'empenedoria. En aquest informe, no només presentarem les dades i estadístiques comparatives a escala nacional i internacional sobre els esdeveniments empenedors, sinó que també analitzarem el perfil de les persones que creen empreses en un context econòmic tan hostil. Així mateix, donarem informació sobre el perfil de les iniciatives empresarials que s'estan creant a Catalunya i sobre l'acollida de l'entorn social català on aquestes empreses s'ubiquen.

La taxa d'activitat empenedora en la població adulta catalana va ser del 6,38% el 2009.

El nombre estimat de persones empenedores a Catalunya el 2009 és de 302.767 adults.

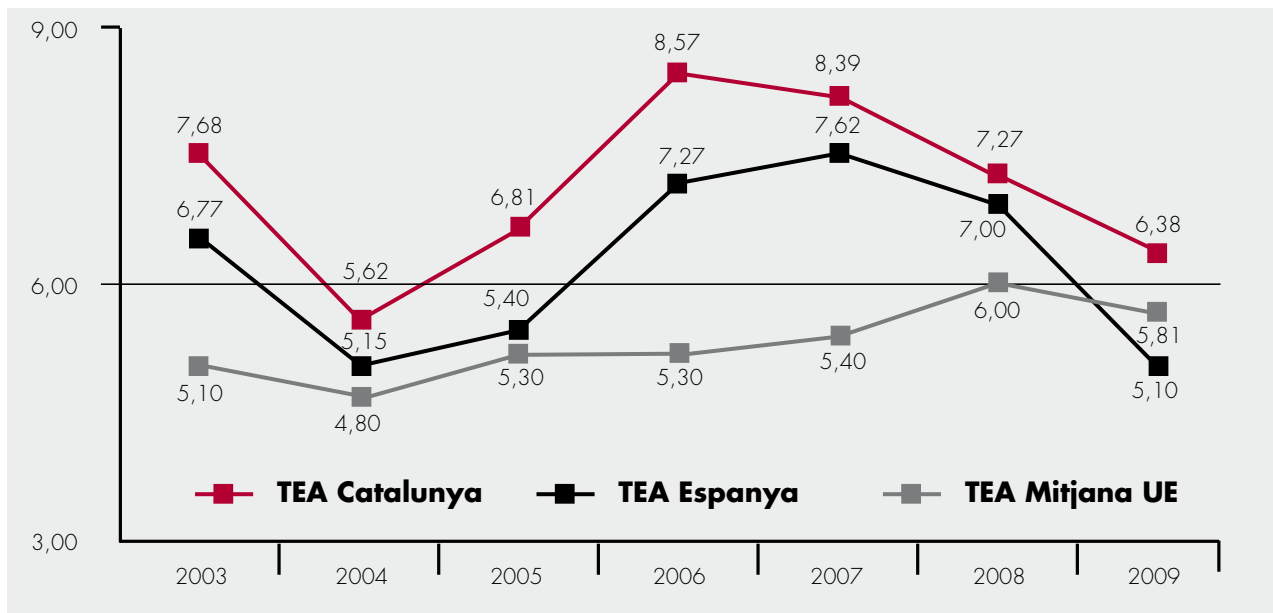
Requadre 1a Opinió d'experts: percepció d'oportunitat

Segons els experts catalans en creació d'empreses que s'han consultat, hi continua havent el 2009 bones oportunitats per crear empreses a Catalunya, tot i el context econòmic. Els experts opinen que fins i tot hi ha més oportunitats que no pas gent disposada a explotar-les. També destaquen que, tret de la frenada del sector de la construcció i l'immobiliari, les oportunitats han crescut en nombre els últims anys.

1.2. Evolució de l'Activitat Emprenedora Total a Catalunya

La caiguda de l'emprenedoria a Catalunya va ser pitjor el 2008 que el 2009.

L'evolució de la taxa d'Activitat Emprenedora Total (TEA) a Catalunya mostra que l'any 2009 l'emprenedoria catalana va patir el tercer any consecutiu de descens. Des dels màxims atesos el 2006 amb una TEA de 8,57, Catalunya ha retrocedit un 25,7% i es va situar, així, al 6,38 l'any 2009. Com es pot veure a la figura 1.1, la TEA catalana ha perdut en els últims anys els importants guanys en termes d'activitat empenedora que s'havien generat durant el període previ a la recessió econòmica. També s'hi pot veure que, tot i el marc econòmic desfavorable, l'activitat de creació d'empresa a Catalunya només ha retrocedit a nivells comparables als del 2004-2005. Encara que la davallada de l'activitat empenedora dels últims tres anys a Catalunya ha estat pronunciada, es pot apreciar un alleugeriment d'aquest descens el 2009 respecte de l'any precedent. La pèrdua interanual estimada de població adulta involucrada en activitats de creació d'empreses ha passat del 14,7% el 2008 al 10,3% el 2009 (vegeu taula 1.2). La caiguda de l'emprenedoria a Catalunya va ser més pronunciada el 2008, i tot i que el 2009 Catalunya no havia frenat encara el descens de la seva TEA, el pitjor de la crisi ja havia passat.

Figura 1.1 Activitat empenedora a Catalunya (2003-2009)**Taula 1.2 Variació anual del nombre d'emprenedors en fase inicial***

	2007	2008	2009	Variació 2007-08	Variació 2008-09
Nombre d'emprenedors	395.969	337.630	302.767	-14,7%	-10,3%

* Estimació puntual a partir de la TEA de cada any

La figura 1.2 ens presenta les diferents etapes del procés de creació d'empreses i la proporció de la població adulta catalana involucrada en cada una d'aquestes etapes. El procés comença amb la persona emprenedora potencial que declara la intenció de crear la seva pròpia empresa en els pròxims anys. Catalunya, amb el 4,25 presenta una taxa relativament baixa, afectada en gran part pel descens de la confiança a causa de l'actual situació econòmica adversa.

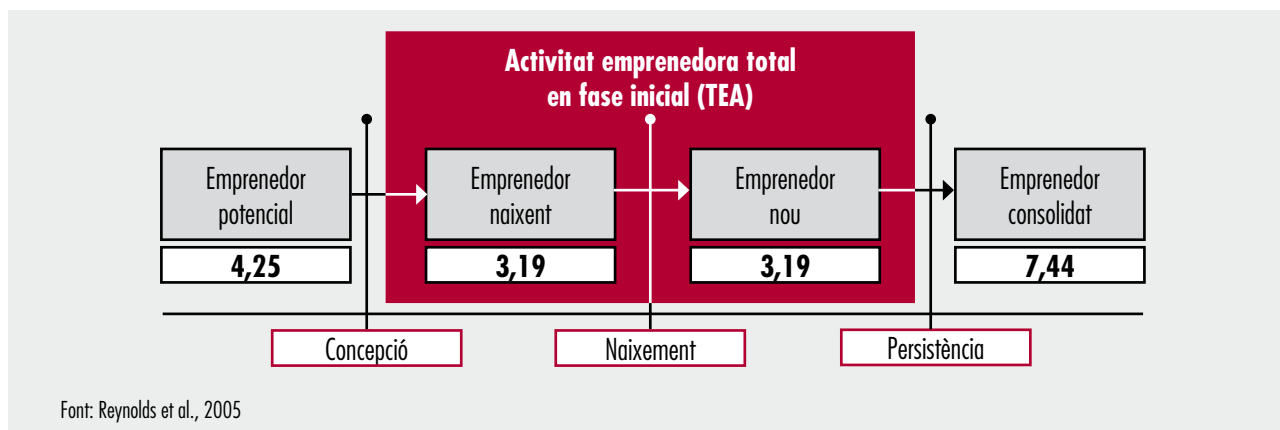
La següent etapa és la de les persones emprenedores naixents, les que l'any abans de fer l'estudi havien dut a terme accions concretes per posar en funcionament una nova iniciativa empresarial pròpia. La taxa de 3,19% de Catalunya el 2009 significa que aquest percentatge de la població adulta entre 18 i 64 anys estava intentant crear la seva pròpia empresa l'últim any. Aquesta taxa, que representa el 50% de la TEA, és un bon senyal del potencial de regeneració de l'estoc empresarial de Catalunya. Caldrà veure quin és el grau d'acompliment d'aquests esforços emprenedors, altament relacionat amb l'accés als recursos financers (vegeu capítol 10), però de moment aquest resultat fa preveure una recuperació en la taxa de creació d'empreses en els propers anys.

La tercera etapa del procés emprenedor és la del nou empresariat que, un cop ha superat la posada en funcionament dels seus projectes d'emprenedoria, intenta consolidar les empreses noves durant un període de 42 mesos. Catalunya tenia el 2009 una taxa d'emprenedoria nova de 3,19. Aquesta taxa inclou les persones emprenedores que han iniciat operacions empresarials des de l'any 2006. Contràriament al que s'observava abans de l'actual recessió econòmica, quan la taxa de persones emprenedores noves a Catalunya superava la de les naixents, en els dos últims anys aquesta dada ha resultat igual o inferior a la taxa de naixents. Això es deu principalment a l'ensorrada de la taxa de nova emprenedoria el 2008 (-21,6%).

Tot indica que la fase més greu de la recessió emprenedora a Catalunya ja ha passat.

La taxa d'emprenedoria naixent fa preveure una recuperació en la taxa de creació d'empreses en els propers anys.

Figura 1.2 Les diferents etapes del procés emprenedor



Finalment, després d'un període de 42 mesos des que s'ha engegat la nova empresa, la persona emprenedora passa a formar part del grup d'empresariat consolidat en la quarta i última etapa del procés emprenedor. El 2009, Catalunya presentava una proporció d'empresaris consolidats entre la seva població adulta del 7,4%. Aquesta taxa és inferior a la de l'any precedent, però continua per sobre de la que s'havia registrat l'any 2007 i supera la del 2006 en més de dos punts percentuals. L'efecte de letargia d'aquesta taxa a l'hora de mostrar els efectes dels canvis en l'activitat emprenedora fa preveure que a Catalunya probablement caurà la proporció d'empresariat consolidat en els propers anys.

Requadre 1b Opinió d'experts: programes públics de promoció de l'emprenedoria

Els experts en creació d'empreses han avaluat positivament els programes de foment a l'emprenedoria que l'Administració pública catalana duu a terme. Malgrat que admeten que potser no totes les persones emprenedores hi trobaran les mesures que busquen, qualifiquen el suport públic d'adequat, tant pel que fa al nombre com a la qualitat i diversitat dels programes. Els experts han avaluat de manera especialment positiva la tasca dels parcs tecnològics i planters empresarials de Catalunya.

La gran majoria d'iniciatives de Catalunya són motivades per l'aprofitament d'una oportunitat de negoci.

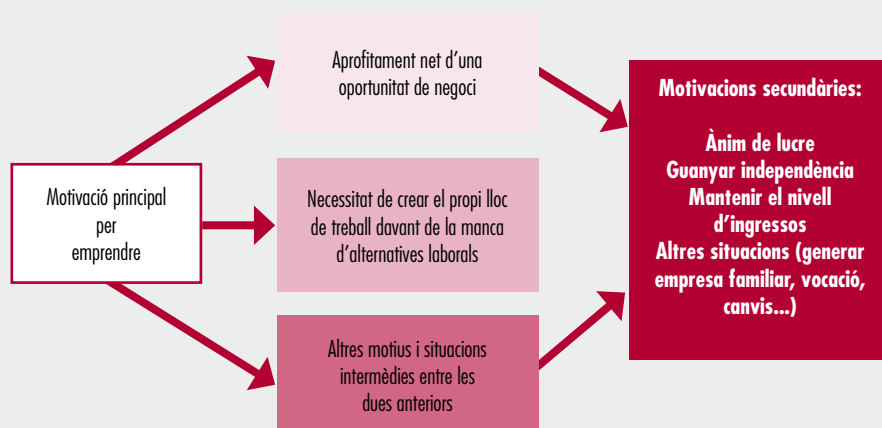
1.3. Oportunitat i necessitat en el procés emprenedor

La creació d'una empresa és un fenomen que la literatura associa principalment a dues motivacions bàsiques: la necessitat i l'oportunitat (Storey, 1991; Amit, Muller, 1996). En la primera, la necessitat, es considera que la decisió de crear una empresa és determinada per la inexistència d'alternatives per aconseguir una feina assalariada satisfactòria, és a dir que la falta d'alternatives "empeny" les persones a establir la seva pròpia empresa com a mitjà de subsistència. La segona motivació, l'oportunitat, parteix de la identificació i de l'aprofitament d'una oportunitat de negoci. Es tracta de persones emprenedores que tenen una idea de negoci i que decideixen encetar una carrera empresarial a través de l'explotació d'aquesta oportunitat.

Des d'una perspectiva socioeconòmica, la creació d'empreses basada en l'aprofitament d'oportunitats és més desitjable, perquè aquest tipus d'emprenedoria és marcada per l'elecció premeditada d'una carrera empresarial, un estil de vida i un afany d'autorealització.

L'observatori GEM analitza la motivació subjacent de l'emprenedoria i classifica les iniciatives de negoci, a grans trets, de la següent manera: les que es creen per aprofitar una oportunitat de negoci i les que es creen per motius de necessitat davant de la manca d'alternatives d'ocupació. El model teòric en el qual es basen les anàlisis de l'observatori sobre aquest aspecte de l'emprenedoria queda reflectit a la figura 1.3.

La taula 1.3 resumeix les xifres relatives als diversos comportaments emprenedors obtingudes per l'any 2009 i referides a la població de 18 a 64 anys, amb la distinció entre les iniciatives en fase naixent o nova i la TEA, que les aglutina totes dues.

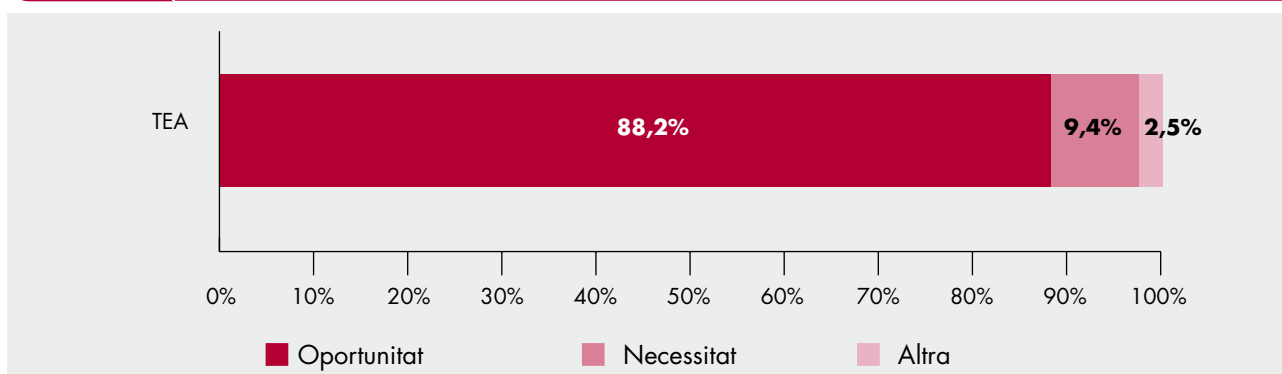
Figura 1.3 Motivació principal i tipus de comportament emprenedor

Taula 1.3 Taxa d'activitat emprendedora (TEA) segons motivació

	Emprenedor naixent	Nou empenedor	Activitat emprendedora total
Oportunitat pura	1,7	1,8	3,5
Oportunitat en part	1,1	1,0	2,1
Necessitat	0,3	0,3	0,6
No classificable / altres	0,1	0,1	0,2
Total	3,19	3,19	6,38

Nota: La TEA s'expressa en percentatge sobre la població de 18 a 64 anys

La figura 1.4 permet visualitzar fàcilment que del total de l'activitat emprendedora catalana, la gran majoria de les iniciatives aprofiten una oportunitat de negoci. De la mateixa manera que en edicions anteriors, l'emprenedoria a Catalunya es basa, generalment, en l'aprofitament d'oportunitats (vegeu taula 1.4). A diferència del que es podria suposar durant un període de recessió econòmica, l'aprofitament d'una oportunitat com a motiu per a l'activitat emprendedora a Catalunya està guanyant importància. Des de l'any 2007, abans de la desacceleració econòmica, el pes de la TEA per oportunitat a Catalunya havia augmentat 10 punts percentuals (de 78,3% fins a 88,2%). D'altra banda, la importància de la taxa d'activitat emprendedora motivada per necessitat havia caigut fins la meitat durant el mateix període (d'una proporció de la TEA del 20,3% el 2007 al 9,4% el 2009). La tendència a engegar una activitat emprendedora impulsada per oportunitats de negoci a Catalunya contrasta amb la tendència observada a la resta d'Espanya, on el pes relatiu de la TEA per necessitat ha augmentat en més de 6 punts, fins al 15,8%, durant el mateix període.

Figura 1.4 Distribució de la TEA en funció de la motivació principal**Taula 1.4** Evolució de l'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) segons motivació

	Activitat emprendedora total	Oportunitat	Motivació per emprendre Necessitat	Altres
2009	6,4 (100%)	5,6 (88,2%)	0,6 (9,4%)	0,2 (2,5%)
2008	7,3 (100%)	6,0 (82,2%)	1,0 (13,7%)	0,3 (4,1%)
2007	8,4 (100%)	6,6 (78,3%)	1,7 (20,3%)	0,1 (1,4%)

Nota: La TEA s'expressa en percentatge sobre la població de 18 a 64 anys

L'augment de la importància relativa de l'activitat de creació d'empreses motivada per l'aprofitament d'oportunitats a Catalunya no és tan paradoxal com sembla. La tipologia de l'emprenedoria que caracteritzava la TEA per necessitat davant de la crisi explica en gran part aquest fenomen. En el requadre 1c s'explica que l'activitat empenedora per necessitat abans de la depressió econòmica es componia principalment de persones professionals autònomes i microempreses, que majoritàriament operaven en el sector de la construcció o del turisme. L'impacte de la desaceleració econòmica ha obstaculitzat més l'activitat empenedora motivada per necessitat, en comparació amb les iniciatives creades per oportunitat.

Requadre 1c Evolució i composició de l'activitat empenedora per necessitat

Els empenedors autònoms motivats per necessitat del sector de la construcció opten per una tipologia contractual basada en la jurisdicció mercantil en comptes de la laboral. L'any 2007 aquesta mena d'activitats de creació d'empreses representava el 20% de la TEA per necessitat. El 2009, l'activitat empenedora per necessitat en el sector de la construcció a Catalunya ha desaparegut. De la mateixa manera, el 2007 el 40% de l'activitat empenedora motivada per necessitat a Catalunya es componia d'iniciatives turístiques. Aquestes iniciatives (més del 60%) es basaven principalment en serveis d'allotjament en zones rurals, que se sustentaven en actius que ja formaven part del patrimoni de la persona titular de l'empresa i l'objectiu dels quals era complementar els ingressos familiars. Tornem a veure que, igual que en el sector de la construcció, aquesta mena d'activitat empenedora motivada per necessitat va desaparèixer el 2009. Hi continua havent activitat empenedora en els sectors de la construcció i de l'hostaleria a Catalunya, però en canvi les persones que es veuen empeses a crear empreses per falta d'alternatives laborals han deixat d'optar per aquests dos sectors com a base empresarial.

La creació d'empreses partint de l'atur és un fenomen poc habitual a Catalunya.

D'altra banda, es creu que els individus que es troben en situació de desocupació tenen la capacitat i més voluntat de crear una empresa per motius de necessitat. L'Administració pública i diverses organitzacions no governamentals han trobat en la creació d'empreses un potencial d'ocupació per al segment de població que es troba a l'atur. D'aquesta manera, hi ha una significativa quantitat de programes subvencionats que té com a objectiu donar suport als desocupats en temes relacionats amb la creació d'empreses. Amb tot, tal com es pot veure al requadre 1d, la creació d'empreses des de l'atur és un fenomen poc habitual a Catalunya, tant en temps de prosperitat econòmica com de desaceleració. La carrera empresarial té el risc de proporcionar nivells d'inestabilitat més elevats, a més d'implicar la generació de nous processos per obtenir recursos i capacitats necessaris per a la creació d'una nova empresa. Tot això suposa que aquestes noves iniciatives necessiten més temps per generar beneficis econòmics. Si tenim en compte tot això, és raonable dubtar que la creació d'empreses sigui la millor opció de sortida per a persones que es caracteritzen principalment perquè no tenen recursos tangibles i que alhora busquen ingressos i estabilitat a curt termini. La coherència dels programes de promoció i formació en creació d'empreses orientats als aturats és, doncs, qüestionable.

Requadre 1d Creació d'empreses i situació laboral

	2006	2007	2008	2009
Treballa (a temps complet o parcial)	100,0%	100,0%	100,0%	92,7%
No treballa	0,0%	0,0%	0,0%	7,3%
Jubilat o estudiant	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tal com podem veure a la taula, l'activitat de creació d'empreses a Catalunya sorgeix essencialment d'individus amb una situació laboral activa. Els que han creat empreses des de la situació d'atur el 2009, són tots persones empenedores naixents i el 82,2% afirma que la seva iniciativa empresarial és motivada per l'aprofitament d'una oportunitat de negoci i no per raons de necessitat. Així, només l'1,3% dels catalans involucrat en activitats empenedores el 2009 (el 0,3% del total des del 2006) es va veure empès a la carrera empresarial a causa de l'absència d'alternatives laborals.

1.4. Anàlisi de motius complementaris que expliquen l'impuls d'empendre per oportunitat a Catalunya l'any 2009

Quan una persona emprenedora potencial detecta una oportunitat i pren la decisió de dur a terme la seva iniciativa, té motius subjacents a aquesta decisió que tenen un tarannà més personal i que estan generalment relacionats amb el seu desenvolupament individual i com a professional. El projecte GEM explora aquests motius, que es resumeixen en: més independència, augmentar els ingressos i mantenir els ingressos. A Catalunya presenten els resultats que s'exposen a continuació (vegeu taula 1.5).

Taula 1.5

Distribució dels motius que expliquen la creació d'empreses per oportunitat (2008-09)

	2008	2009
Més independència	43,0%	56,3%
Augmentar ingressos	45,1%	38,5%
Mantenir ingressos actuals	11,9%	5,2%
Total	100,0%	100,0%

Seguint la línia dels resultats anteriors relacionats amb l'activitat de creació d'empreses, a Catalunya s'està produint un canvi en la configuració dels motius alternatius per crear una empresa per oportunitat. Aquest fet és conseqüència de la recessió econòmica, que ha generat un efecte de depuració en el qual s'ha passat d'una emprenedoria basada estrictament en motius econòmics a una altra on domina la recerca de més independència, un estil de vida específic i un afany d'autorealització. Tal com s'il·lustra en el requadre 1e, la persona emprenedora per oportunitat a Catalunya és principalment algú amb una carrera professional i una seguretat econòmica preestablerta. A Catalunya, l'elecció d'una carrera empresarial cada vegada es deu més a objectius relacionats amb un canvi d'estil de vida. Les persones que sempre han considerat l'emprenedoria com una activitat atractiva, però costosa en termes de cost d'oportunitat, ara perceben que aquest cost s'ha reduït en temps d'inestabilitat econòmica, la qual cosa fa més atractiva l'alternativa d'una vida empresarial. A més, i a causa de la seva situació econòmica més còmoda, es potencia la presència d'estalvis propis i els individus en aquest segment no solen tenir tants impediments per crear una empresa davant de l'escassetat de finançament que ha caracteritzat l'economia catalana durant l'últim any. En canvi, en altres segments de l'emprenedoria potencial, la manca de finançament ha representat un dels obstacles més importants a l'hora de crear una empresa.

La persona emprenedora per oportunitat a Catalunya sol ser algú amb una carrera professional i una seguretat econòmica preestablerta.

Requadre 1e

Perfil dels individus involucrats en una activitat de creació d'empreses per oportunitat que tenen la motivació d'obtenir més independència

- Educació: el 59,5% té estudis universitaris.
- Situació laboral: el 94,3% tenia una feina a temps complet.
- Ingressos: la proporció d'individus que tenen un ingrés familiar anual superior als 40.000 € és tres vegades superior (280%) per al col·lectiu pel qual la principal motivació per crear una empresa és aconseguir més independència, respecte de la població adulta catalana.

Finalment, l'anàlisi de l'evolució de les motivacions subjacents de l'activitat de creació d'empreses per oportunitat reforça encara més la noció que la desacceleració econòmica ha tingut un efecte de filtre en la creació d'empreses per motius purament econòmics i, per contra, ha estimulat proporcionalment l'ús de la creació d'empreses com a via cap a la independència profes-

La creació d'empreses a Catalunya s'utilitza com a via cap a la independència professional i a l'autorealització.

nal i l'autorealització. A la taula 1.5 es pot apreciar que la independència no només passa a ser l'objectiu majoritari de les persones emprenedores per oportunitat (del 43% el 2008 al 56,3% el 2009), sinó que, a més, les motivacions purament econòmiques per a la creació d'empreses passen a un segon pla (del 57% el 2008 al 43,7% el 2009).

1.5. Tancaments empresarials

L'escenari de l'activitat empresarial el 2009 es completa amb el càlcul de la taxa d'empresariat que ha abandonat iniciatives en els 12 mesos previs a l'enquesta GEM. Les xifres i la seva comparació amb anys anteriors es poden veure a la taula 1.6.

Taula 1.6 Iniciatives empresarials abandonades a Catalunya

	Taxa*	Nombre
2009	1,9	90.166
2008	1,0	46.251
2007	0,8	37.711

* Percentatge d'empresaris que han abandonat en relació amb la població de 18 a 64 anys

El nombre de persones que han tancat una empresa al llarg dels últims 12 mesos s'estima que és de 58.845.

S'utilitza el terme *abandonaments* en lloc de *tancaments* d'iniciatives empresarials perquè s'hi inclouen tant les empreses clausurades del tot com les empreses traspasades a una altra persona. D'una proporció de l'1,9% de la població adulta de Catalunya que declara que ha abandonat una iniciativa empresarial pròpia en l'últim any, la tercera part són traspassos en comptes de tancaments d'empreses. Aquest fet fa disminuir la taxa de població que ha cessat la seva activitat empresarial al llarg dels últims 12 mesos a un 1,24%, cosa que representa unes 58.845 persones (taula 1.7).

Taula 1.7 Abandonaments empresarials: traspassos i tancaments

	Taxa*	Nombre	Distribució
Traspassos	0,66	31.321	34,7%
Tancaments	1,24	58.845	65,3%
Total iniciatives abandonades	1,90	90.166	100,0%

* Percentatge d'empresaris que han abandonat en relació amb la població de 18 a 64 anys

En qualsevol cas, és important constatar que la taxa d'abandonaments, tot i que és elevada en comparació amb la dels últims anys, conté un important contingent de vendes i traspassos que han impedit que hi hagués pèrdues més grans de riquesa i ocupació.

D'altra banda, entre els motius d'abandonament (taula 1.8), destaquen els problemes per obtenir finançament, habituals en períodes de recessió econòmica (el 30,8% dels abandonaments del 2009 van ser per aquest motiu). La dificultat per accedir al finançament encapçala la llista dels principals motius per deixar una iniciativa empresarial i supera la manca de rendibilitat del negoci, que afecta una quarta part dels abandonaments. Crida l'atenció que també hagi augmentat el percentatge de casos en què la causa és un canvi de feina o oportunitat de negoci

Les dificultats de finançament encapçalen la llista de principals motius d'abandonament el 2009.

(del 4,8% el 2008 al 16,2% el 2009). Aquest augment podria estar relacionat amb la recerca de més seguretat, almenys aparent, en un altre tipus de feina per part d'alguns empresaris, o amb un abandonament temporal a l'espera que es resolgui la situació econòmica desfavorable.

Taula 1.8 Principals motius de l'abandonament empresarial

Problemes per obtenir finançament	30,8%
El negoci no era rentable	24,9%
Li va sortir una altra oportunitat de feina	16,2%
Raons personals	11,6%
Va tenir l'oportunitat de vendre	8,4%
Altres motius	5,2%
El tancament es va planificar amb antelació	2,9%
Total	100,0%

Per avaluar l'impacte que ha tingut la situació econòmica actual en la decisió d'abandonar una activitat econòmica, l'observatori GEM ha preguntat als que han aturat l'activitat quin ha estat el grau d'influència de la recessió econòmica en aquesta decisió. Les respostes revelen molta influència en la decisió en quasi la meitat dels casos (46,7%). Només 1 de cada 3 persones que han deixat un negoci declara que la seva decisió no tenia cap relació amb la situació de recessió econòmica .

2 de cada 3 abandonaments empresarials han estat motivats per la situació econòmica actual.

Conclusions

- La taxa d'activitat empenedora registrada pel GEM en la població catalana de 18 a 64 anys ha estat del 6,38% l'any 2009.
- Tot i l'entorn econòmic àmpliament desfavorable, més de 300.000 persones han dut a terme activitats de creació d'empreses a Catalunya l'últim any.
- L'activitat de creació d'empreses a Catalunya només ha retrocedit fins a nivells comparables al període 2004-2005.
- La caiguda de l'empenedoria a Catalunya va ser pitjor el 2008 que el 2009.
- La taxa de persones empenedores naixents de 3,19 el 2009 fa preveure una recuperació en la taxa de creació d'empreses en els propers anys.
- Catalunya ha presentat una taxa d'empenesariat consolidat del 7,44%, encara que podria ser que aquesta taxa experimentés una davallada en els propers anys.
- Del total de l'activitat empenedora catalana, la gran majoria de les iniciatives es creen per aprofitar una oportunitat de negoci.
- L'aprofitament d'una oportunitat com a motiu per a l'activitat empenedora a Catalunya guanya importància.
- La creació d'empreses partint de l'atur és un fenomen poc habitual a Catalunya.
- Entre els motius que impulsen l'empenedoria a Catalunya domina la recerca de més independència, un estil de vida específic i un afany d'autorealització.
- Les persones empenedores per oportunitat a Catalunya solen ser gent amb una carrera professional i una seguretat econòmica preestablertes.
- La desacceleració econòmica ha tingut un efecte de filtre en la creació d'empreses per motius purament econòmics.
- En canvi, s'ha estimulat la creació d'empreses com a via cap a la independència professional i l'autorealització.
- La taxa d'adults que han tancat una empresa al llarg dels últims 12 mesos és de l'1,24%, que en termes estimats representa unes 58.845 persones.
- La taxa d'abandonaments conté un important contingent de vendes i traspassos que han impedit que hi hagués pèrdues més grans de riquesa i ocupació.
- La dificultat per accedir a recursos financers encapçala la llista dels principals motius d'abandonament del 2009.
- 2 de cada 3 abandonaments empresarials han estat motivats per la situació econòmica actual.



2. ACTIVITAT EMPRENEDORA EN EL CONTEXT INTERNACIONAL

2. ACTIVITAT EMPRENEDORA EN EL CONTEXT INTERNACIONAL

Aquest capítol presenta una anàlisi comparativa de l'activitat empenedora en els països i territoris que participen en el projecte GEM. Ens sembla important destacar que els resultats indiquen que l'any 2009 el comportament empenedor a Catalunya es va alinear amb el dels països de l'OCDE. A més, i contràriament al cas del conjunt de l'Estat espanyol, l'anàlisi de l'evolució de l'activitat empenedora revela que la tendència empenedora a Catalunya dels últims anys està per damunt del patró observat en els països de la Unió Europea.

Per a l'any 2009, el GEM inclou 54 països o territoris (figura 2.1 a la pàgina següent), 73 en total si tenim en compte les comunitats autònomes espanyoles que participen en l'observatori anual de creació d'empreses. La variació en la participació de la població adulta en activitats de creació d'empreses és molt elevada i la dispersió de resultats és enorme, des dels 3,26 de la TEA registrada al Japó fins als 33,67 d'Uganda. L'experiència acumulada des que el GEM va començar a compilar les taxes de creació d'empreses fa més d'una dècada permet afirmar que aquest resultat és habitual i és l'esperat quan es comparen països i economies tan diferents com el Japó i Uganda. La taxa d'activitat empenedora catalana es posiciona lleugerament per sota de la mitjana dels països que hi participen, amb una dada similar a la de països tan diversos com Israel (6,07), Corea del Sud (7,09) o Països Baixos (7,19).

Requadre 2a La relació entre l'activitat empenedora (TEA) i el desenvolupament econòmic (PIB)

A la figura 2.2 s'observa que la relació entre la TEA i el producte interior brut (PIB) per càpita no és lineal i més aviat té forma d'U. Aquest és un resultat que s'ha mostrat consistent des del començament del projecte GEM i que podria indicar que en els països amb menys nivell de desenvolupament econòmic la taxa de creació d'empreses és elevada perquè les persones tenen molta motivació empenedora per motius de necessitat. En el cas dels territoris amb una economia més consolidada, la taxa de creació d'empreses tendeix a créixer respecte del producte interior brut, a causa principalment de la presència d'oportunitats de negoci habituals en aquests entorns econòmicament estables.

Figura 2.2 Relació entre la TEA i el PIB

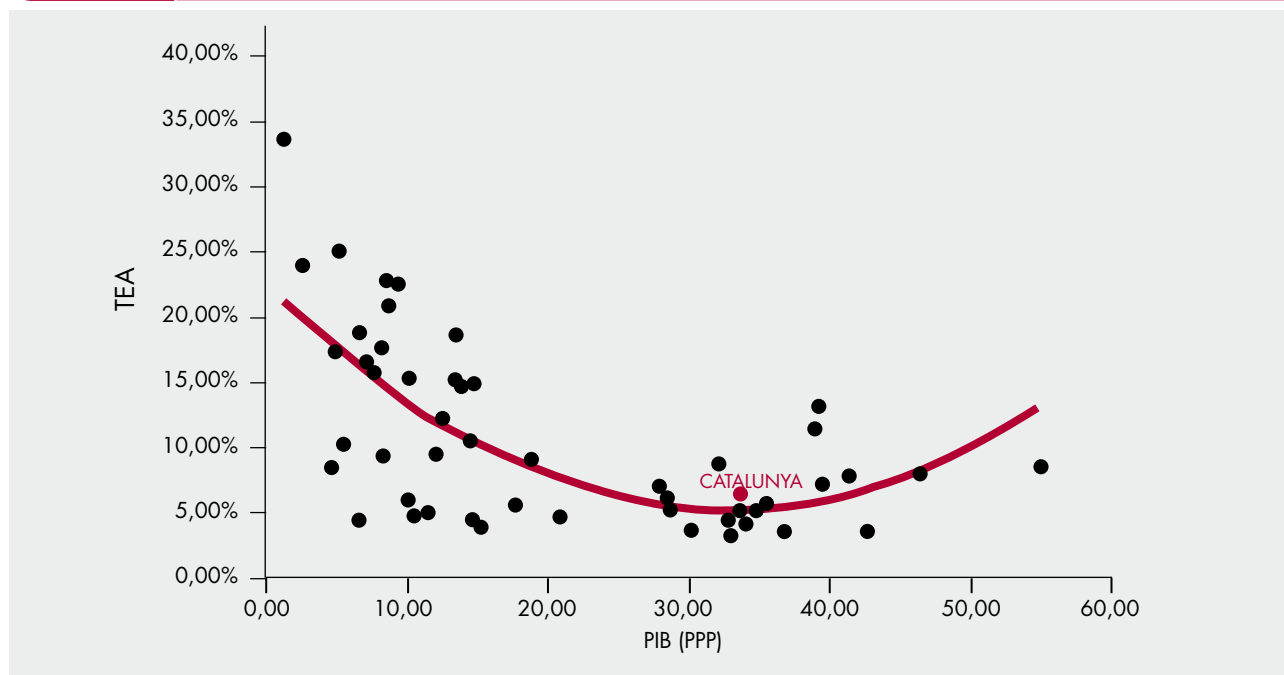
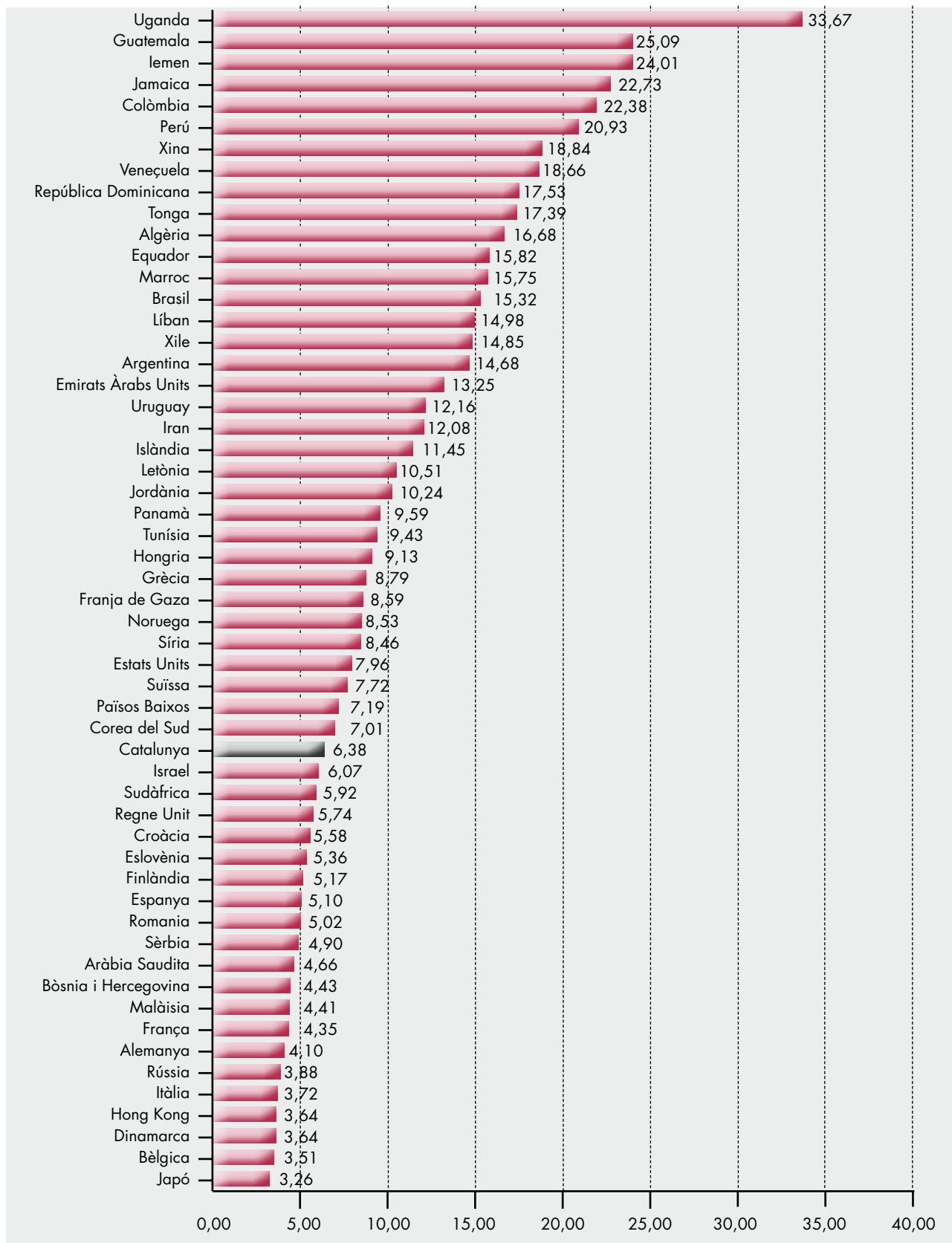


Figura 2.1 L'activitat emprendedora (TEA) al món



Per poder realitzar una comparativa més precisa del posicionament de l'activitat de creació d'empreses a Catalunya, val més limitar les observacions a països amb un marc econòmic relativament similar. Per això, la figura 2.3 es limita als països membres de l'OCDE que participen en el GEM. Dels 30 països de l'OCDE, el 2009 n'hi van participar 17. Si comparem Catalunya amb aquest grup de països es pot apreciar que la TEA catalana s'assembla a la taxa mitjana (de 6,9) dels països de l'OCDE que participen en el GEM.

**El comportament
emprenedor a Catalunya
s'alinea amb el que
mostren l'OCDE i la UE.**

Figura 2.3 L'activitat emprenedora (TEA) a l'OCDE

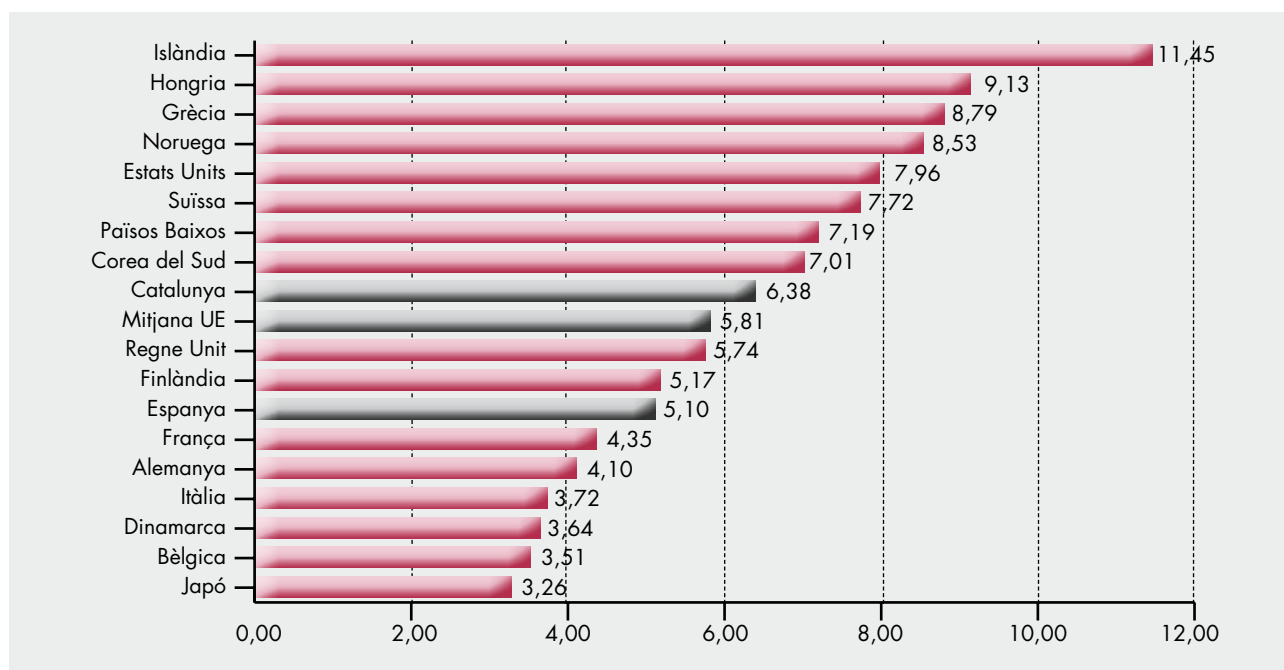
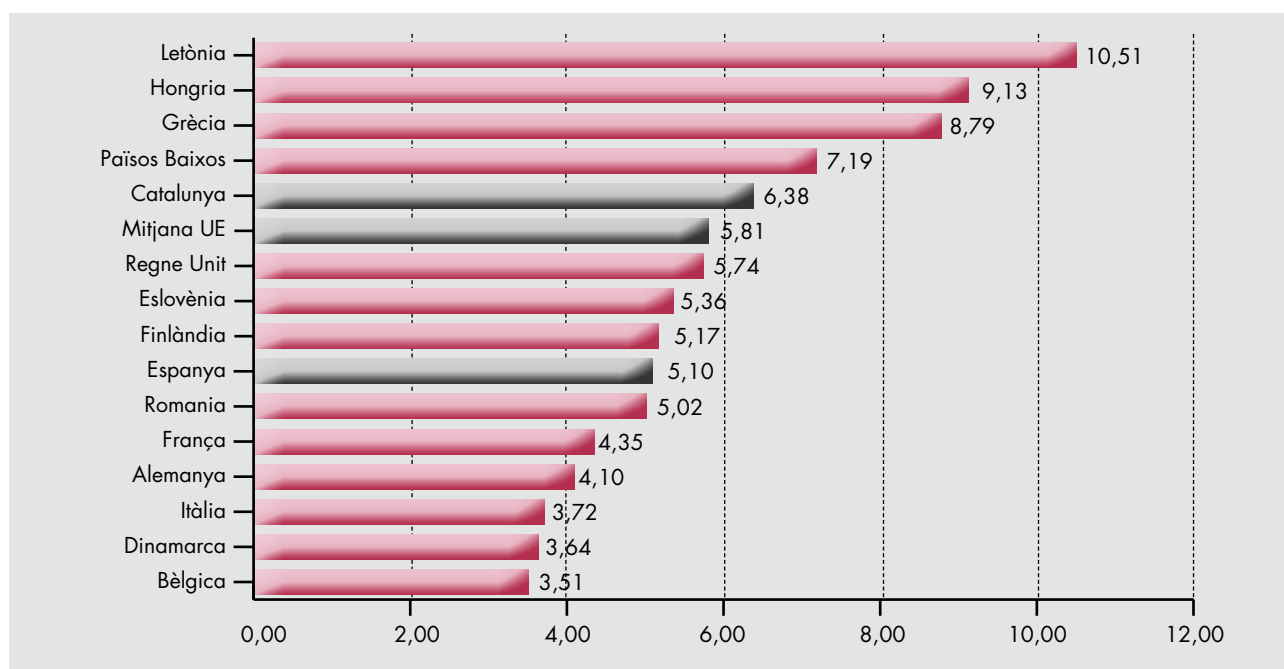


Figura 2.4 L'activitat emprenedora (TEA) a la UE

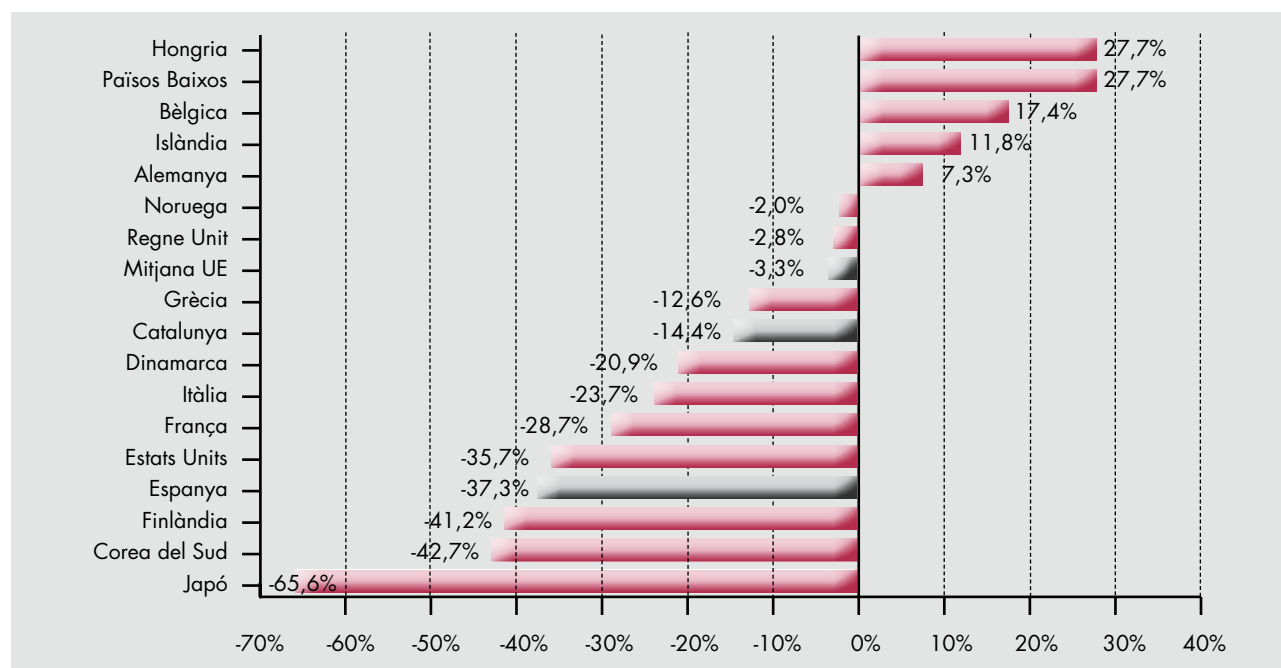


La caiguda de la TEA catalana va ser de les menys importants entre els països afectats per la recessió.

El resultat és molt similar si limitem la comparació als països membres de la Unió Europea. La TEA mitjana de la UE és de 5,81 i la de Catalunya és semblant, però lleugerament superior. Els països que lideren la UE en activitat de creació d'empreses són representatius d'economies més modestes dins de la Unió. Els països considerats motors econòmics d'Europa (Alemanya amb 4,10 i França amb 4,35) presenten TEA inferiors a la taxa catalana.

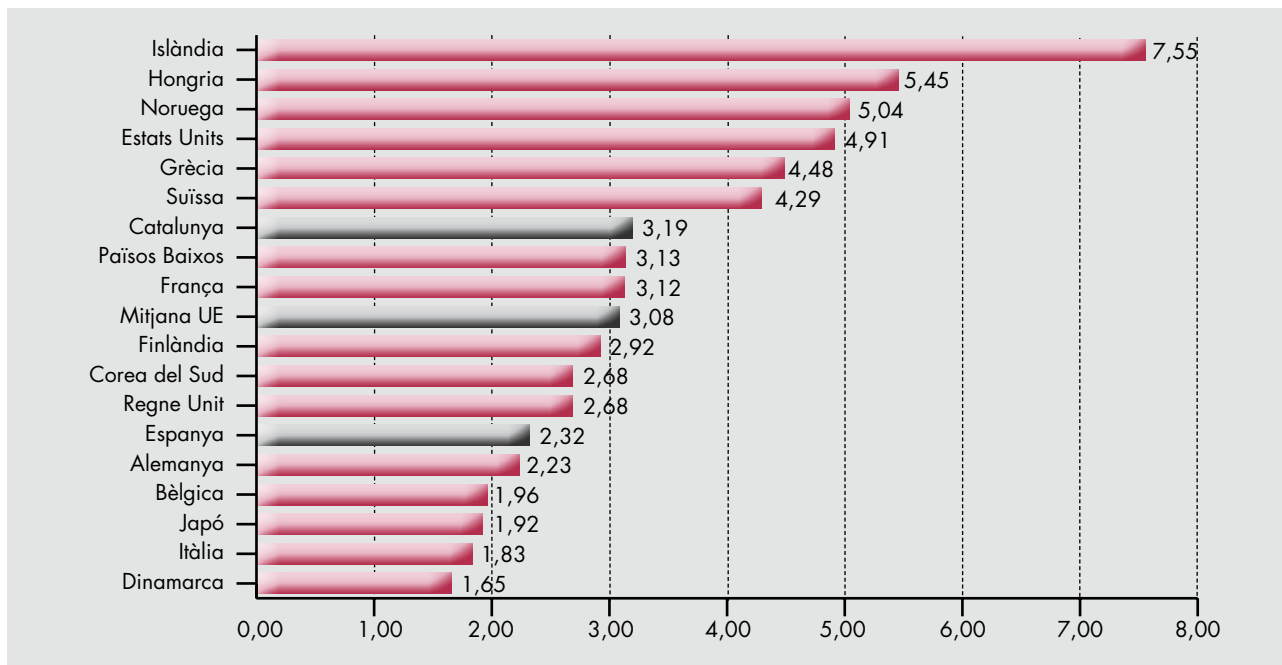
A la majoria dels països membres de l'OCDE, el 2009 l'activitat empenedora ha patit els efectes negatius causats bàsicament pel context econòmic desfavorable. A la figura 2.5 es mostra el canvi proporcional interanual de la TEA entre el 2008 i el 2009. S'hi observa que les caigudes de la TEA han estat molt importants en diversos països. Al Japó, la taxa d'activitat empenedora s'ha desplomat en més del 65%. En canvi, tot i que la TEA a Catalunya va patir les conseqüències negatives de la recessió econòmica, la caiguda d'aquest índex va ser de les menys importants. Els únics països on la creació d'empreses ha crescut l'últim any són europeus, entre els quals destaquen Països Baixos i Hongria amb augmentos de més del 27%.

Figura 2.5 Canvi interanual de l'activitat empenedora (TEA), 2008-09

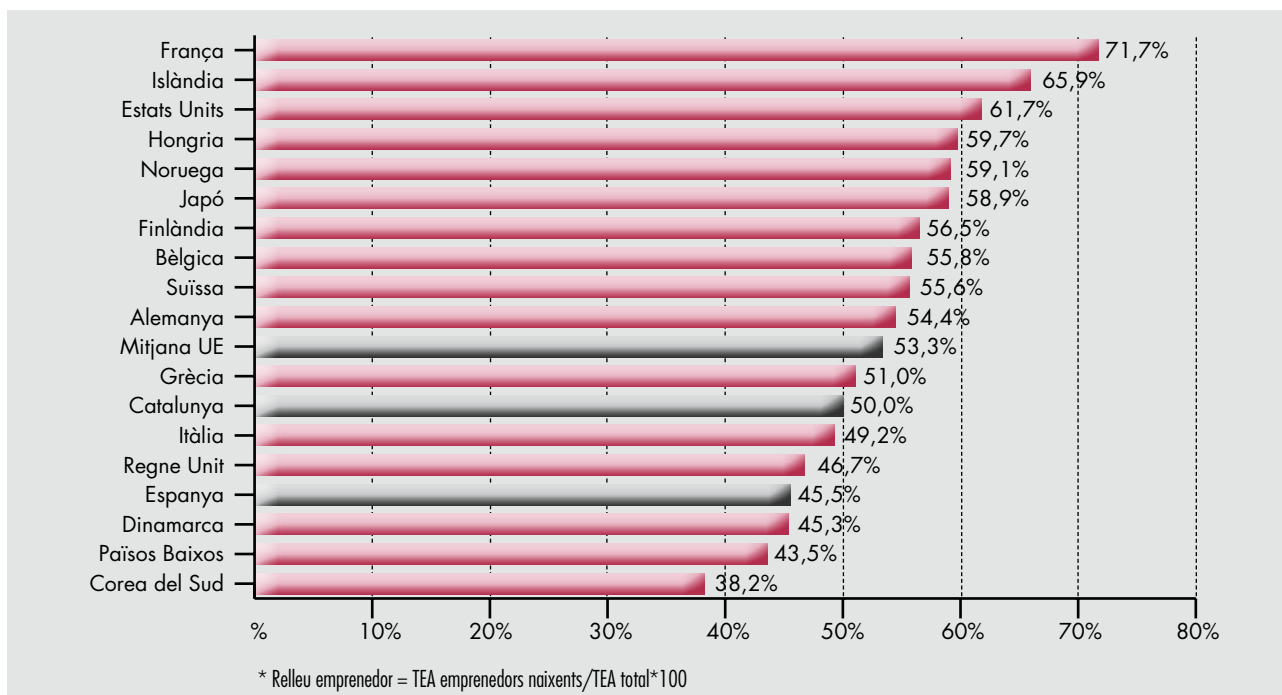


Com es pot veure a la figura 2.5, el context econòmic actual ha perjudicat l'emprenedoria en gran part dels països de l'OCDE. Per això és interessant analitzar els diferents factors que poden anunciar una potencial recuperació de l'activitat empenedora i comparar el posicionament de Catalunya davant de les altres economies més desenvolupades del món, i que són membres de l'OCDE.

En primer lloc, es descompon la TEA per observar només les persones empenedores naixents que estaven en procés de crear les seves empreses el 2009. L'activitat d'emprenedoria naixent dels catalans s'assembla a la taxa mitjana dels països de l'OCDE que participen en el GEM i es troba lleugerament per sobre de la mitjana europea.

Figura 2.6 Activitat emprenedora naixent a l'OCDE

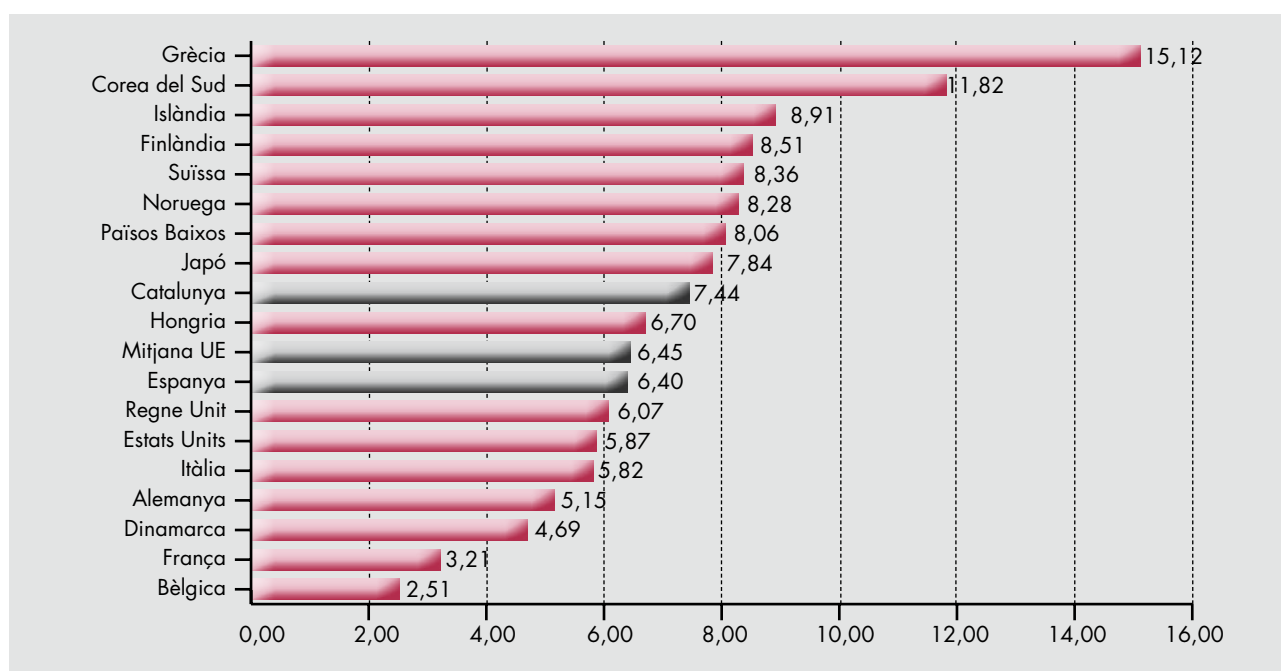
Per fer-se una idea més detallada del potencial de creixement o declivi futurs de l'activitat de creació d'empreses es pot comparar la taxa d'emprenedoria naixent amb la TEA. En aquest cas, la figura 2.7 mostra que Catalunya, per bé que supera la taxa espanyola, se situa per sota de la mitjana europea i de la majoria dels països de l'OCDE. Aquest fet es deu més al gran potencial de creixement que han mostrat els diferents països el 2009, amb possibilitats de recuperació

Figura 2.7 Relliu emprenedor a l'OCDE*

el 2010, que a una perspectiva pessimista en el futur de la creació d'empreses a Catalunya. El 2009 Catalunya ha tingut la mateixa proporció d'adults en procés de crear la pròpia empresa que la proporció que declara que ha creat una nova empresa durant els últims 42 mesos. Si la capacitat de la població emprenedora naixent a l'hora d'acomplir els plans d'emprenedoria es fa efectiva, Catalunya té bones perspectives de regeneració i creixement de l'activitat de creació d'empreses en el futur.

La comparació de Catalunya amb els països de l'OCDE que participen en el GEM 2009 pel que fa a la proporció d'empresariats consolidats entre la població adulta, indica que la taxa catalana es torna a assemblar a la mitjana de la UE i de l'OCDE (vegeu figura 2.8). En aquest punt, cal destacar tant la taxa elevada d'empresaris consolidats entre la població grega com la poca proporció que n'hi ha a França i Bèlgica.

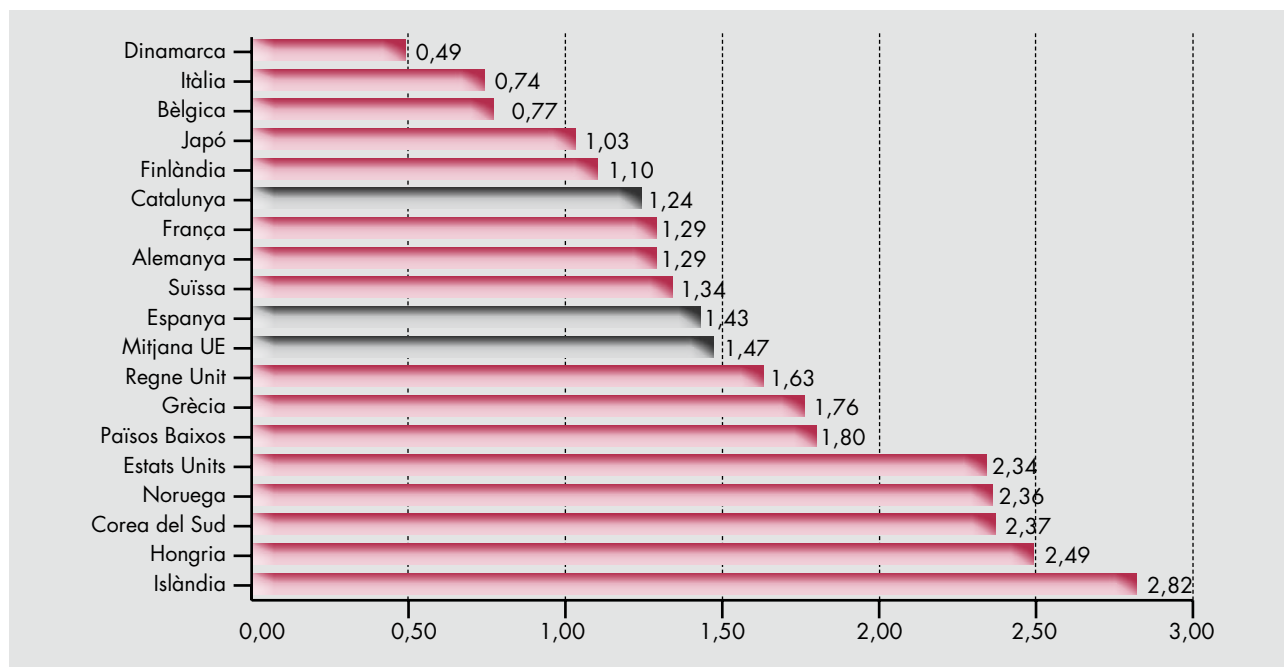
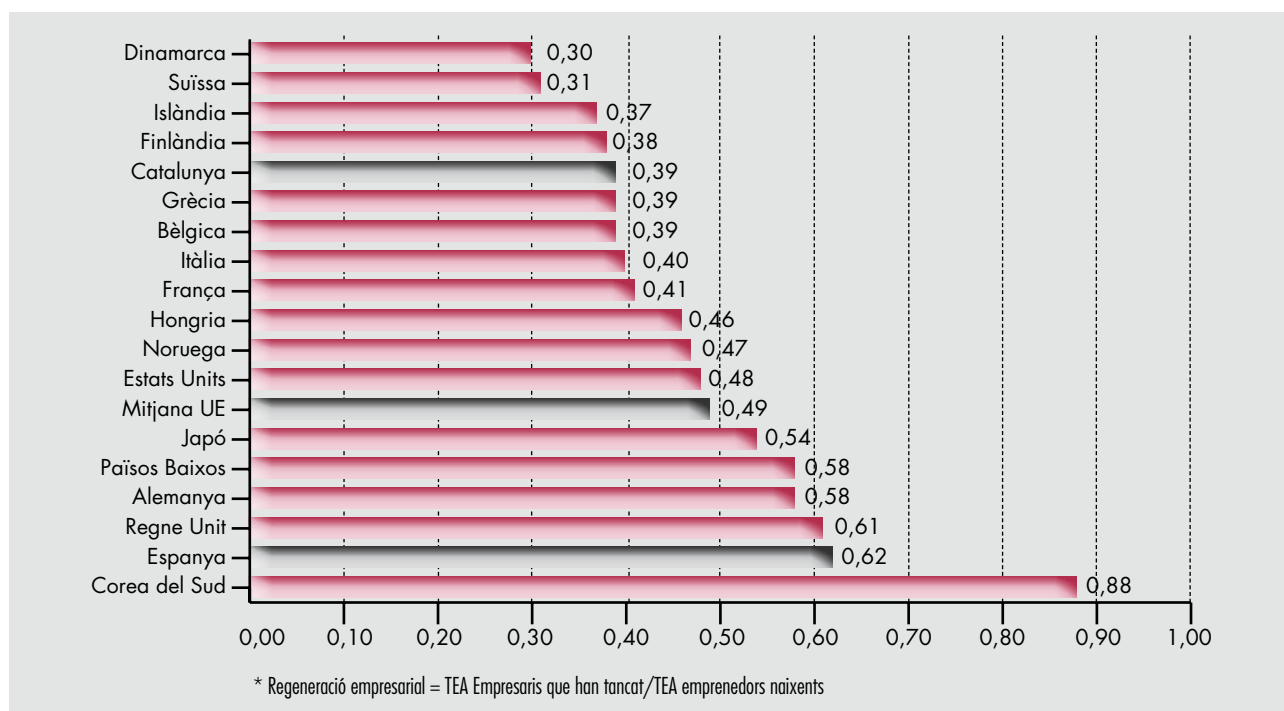
Figura 2.8 Activitat emprenedora consolidada a l'OCDE



Catalunya aconsegueix distanciar-se i millorar la mitjana europea i de l'OCDE en la proporció de població que ha abandonat l'activitat empresarial: amb només l'1,24% de la població adulta que ha declarat que ha tancat un negoci l'últim any, es posiciona per damunt de la majoria d'economies més desenvolupades del món que participen al GEM del 2009 (vegeu figura 2.9).

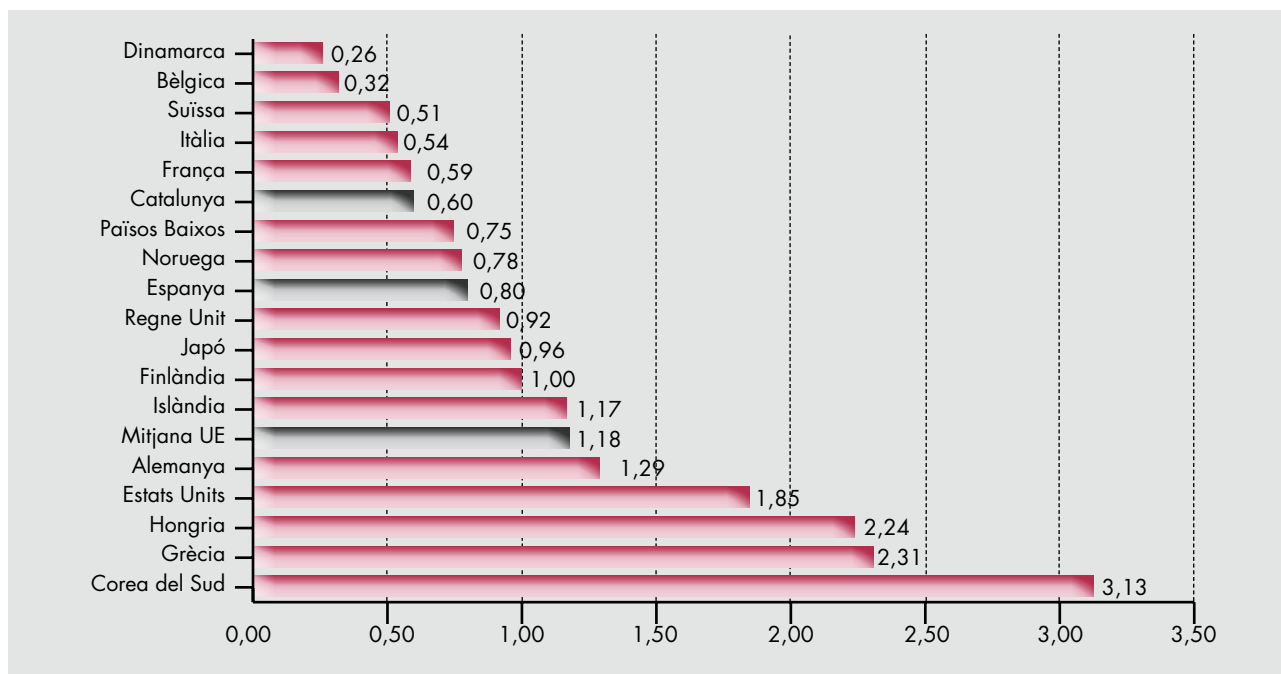
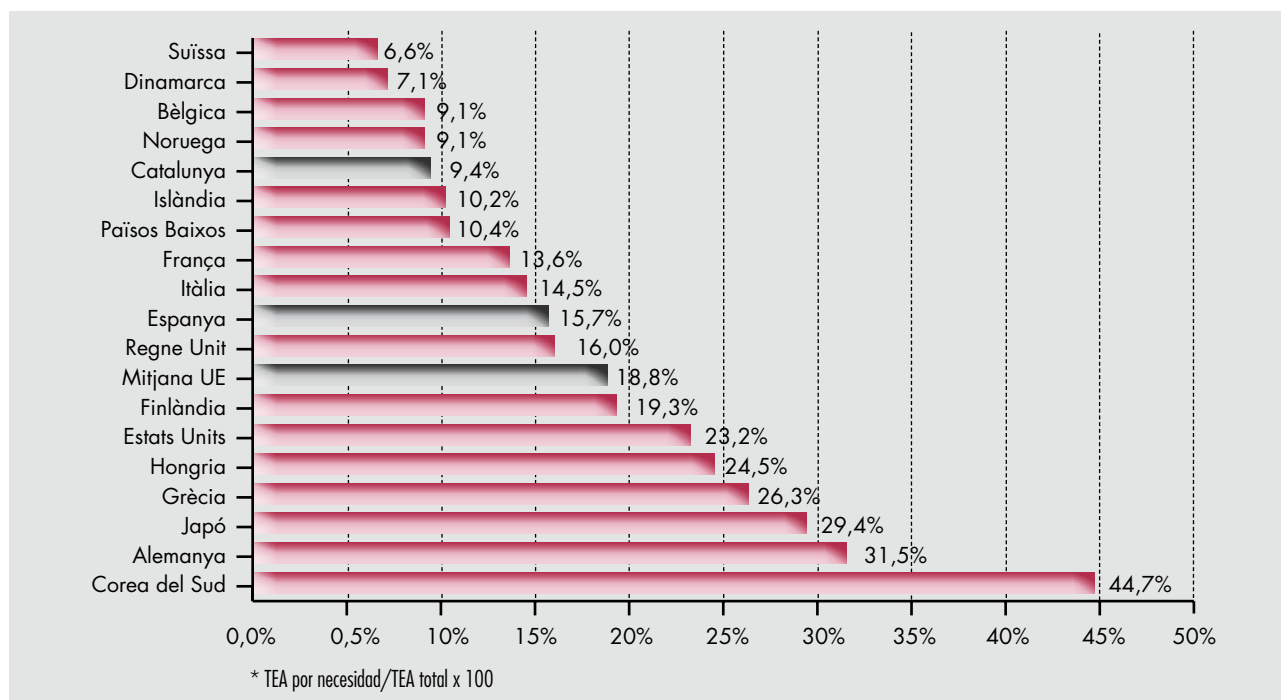
Un indicador més acurat de l'impacte potencialment negatiu dels tancaments empresarials sobre l'estoc d'empreses en una economia és la comparació de les taxes de persones que han abandonat un negoci, per una banda, i les que tot just en comencen un de nou, per una altra. En aquest aspecte, la posició de Catalunya (0,39) és una de les més atractives de l'OCDE, només superada per economies com la danesa (0,3), la suïssa (0,31), la islandesa (0,37) o la finlandesa (0,38). La taxa de Catalunya es queda molt per sobre de l'espanyola, així com de la mitjana de la UE (vegeu figura 2.10).

Catalunya té una de les taxes més baixes de tancament empresarial del GEM 2009.

Figura 2.9 Tancaments d'empreses a l'OCDE**Figura 2.10 Regeneració empresarial a l'OCDE***

Pel que fa a la qualitat potencial de la creació d'empreses des de la perspectiva dels factors que motiven l'emprenedoria, Catalunya amb 0,6% té una taxa de creació d'empreses per necessitat de les més baixes de l'OCDE (vegeu figura 2.11); en concret, la meitat de la mitjana registrada a Europa (1,18). La taxa catalana indica que només un de cada 167 adults a Catalunya està involucrat en activitats de creació d'empreses com a conseqüència de la manca d'alternatives laborals.

Catalunya té una taxa de creació d'empreses per necessitat de les més baixes de l'OCDE.

Figura 2.11 Activitat emprendedora per necessitat a l'OCDE**Figura 2.12 La necessitat en l'activitat emprendedora a l'OCDE***

Un indicador més precís de la presència de motius de necessitat en la creació d'empreses d'un país és la comprovació del pes d'aquest tipus d'empreses per necessitat com a part del conjunt de tota l'emprenedoria en fase inicial. La figura 2.12 presenta la proporció d'emprenedoria per necessitat sobre el total de creació d'empreses en fase inicial (TEA) dels diferents països de

l'OCDE que participen en el GEM. Catalunya presenta la segona proporció més petita de TEA per necessitat dels països de l'OCDE (9%), i s'equipara amb Bèlgica i Noruega. Les taxes espanyola (16%) i europea (19%) demostren un pes de la creació d'empreses per necessitat molt superior al de Catalunya.

Conclusions

- El 2009, el comportament de les persones emprenedores a Catalunya es va alinear amb el dels països de l'OCDE.
- En termes d'emprenedoria, en els últims anys Catalunya ha millorat el patró dels països de la Unió Europea.
- La TEA catalana és similar a la taxa mitjana dels països de l'OCDE (6,9) que participen en el GEM.
- Catalunya té una TEA similar a la mitjana de la UE (que és de 5,81), però lleugerament superior.
- Tot i que la TEA a Catalunya va patir les conseqüències negatives de la recessió econòmica, la caiguda d'aquest índex va ser de les menys importants entre els països afectats.
- La taxa catalana d'empresariat consolidat s'assembla a la mitjana de la UE i de l'OCDE.
- Catalunya, amb només l'1,24% de la població adulta que ha declarat que ha tancat un negoci l'últim any, té una posició més favorable que la majoria d'economies desenvolupades que participen en el GEM del 2009.
- Si es comparen els nivells d'entrada i sortida empresarial en l'últim any, la posició de Catalunya (0,39) és de les més atractives de l'OCDE.
- Catalunya, amb el 0,6%, té una de les taxes de creació d'empreses per necessitat més baixes dels països de l'OCDE.
- Catalunya presenta la segona proporció més petita de TEA per necessitat com a part de la seva activitat emprenedora total entre els països de l'OCDE.

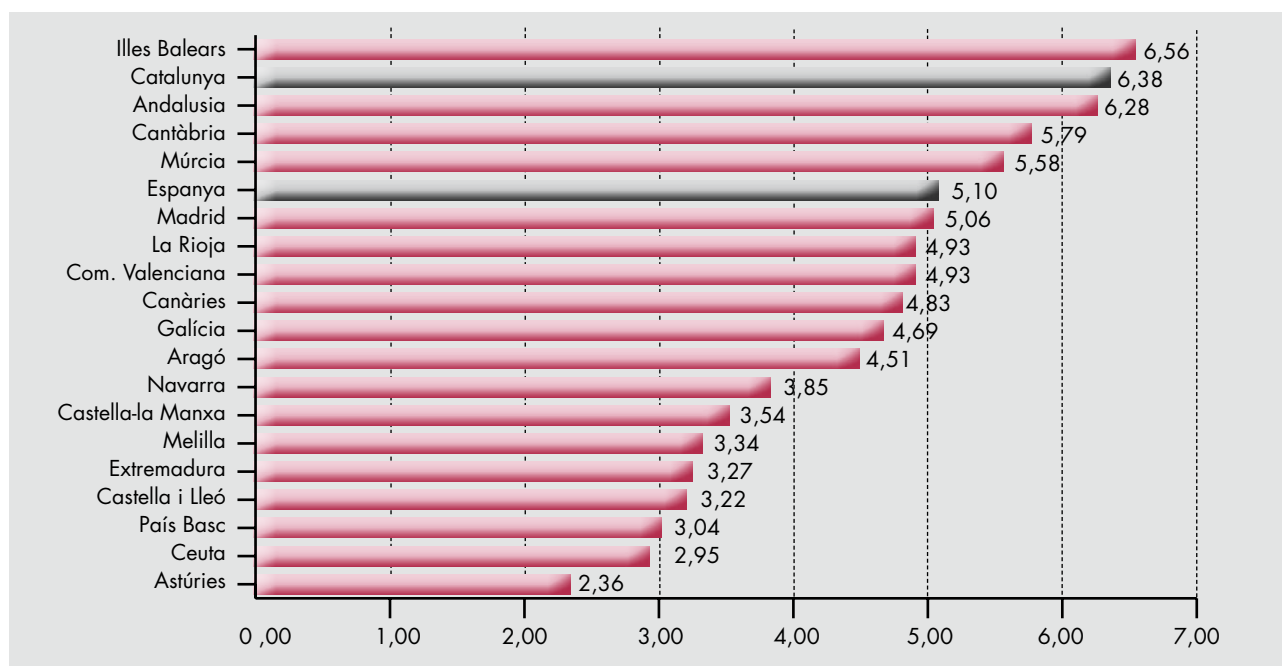


3. COMPARATIVA AUTONÒMICA

3. COMPARATIVA AUTONÒMICA

La comparació de l'activitat emprenedora de Catalunya amb les altres comunitats autònomes de l'Estat espanyol dona un resultat positiu de la salut emprenedora catalana. El posicionament de Catalunya entre les comunitats autònomes pel que fa a l'activitat de creació d'empreses en fase inicial (TEA) demostra que la taxa catalana (6,38) és de les primeres d'Espanya, tan sols per darrere de les Illes Balears (6,56) (vegeu figura 3.1). Tot i que és habitual que Catalunya estigui per sobre de la mitjana espanyola en l'activitat emprenedora, la posició de lideratge de Catalunya el 2009 es deu en gran part a la caiguda més o menys pronunciada de la TEA que han patit moltes de les altres comunitats autònomes, de manera que Catalunya s'ha distanciat de la mitjana espanyola. L'excepció són les Illes Balears, que han mantingut una dinàmica ascendent el 2009 i han obtingut una TEA semblant a la de l'any anterior.

Figura 3.1 L'activitat emprenedora (TEA) a les comunitats autònomes espanyoles

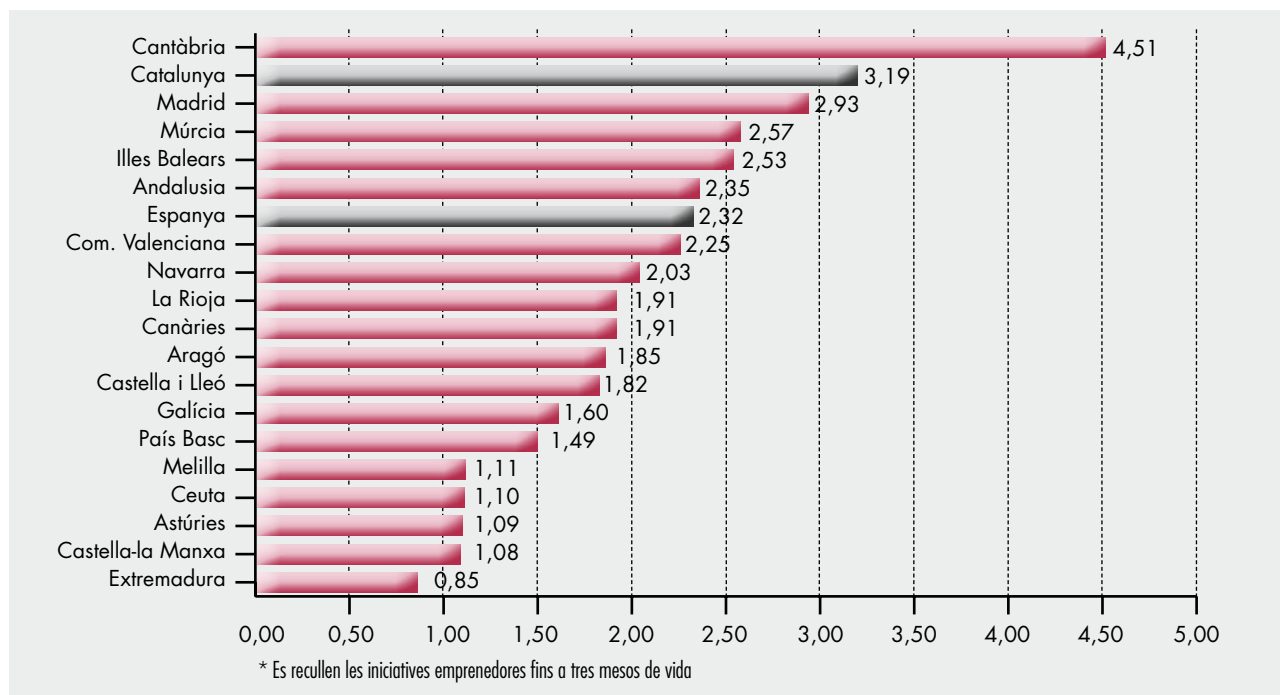
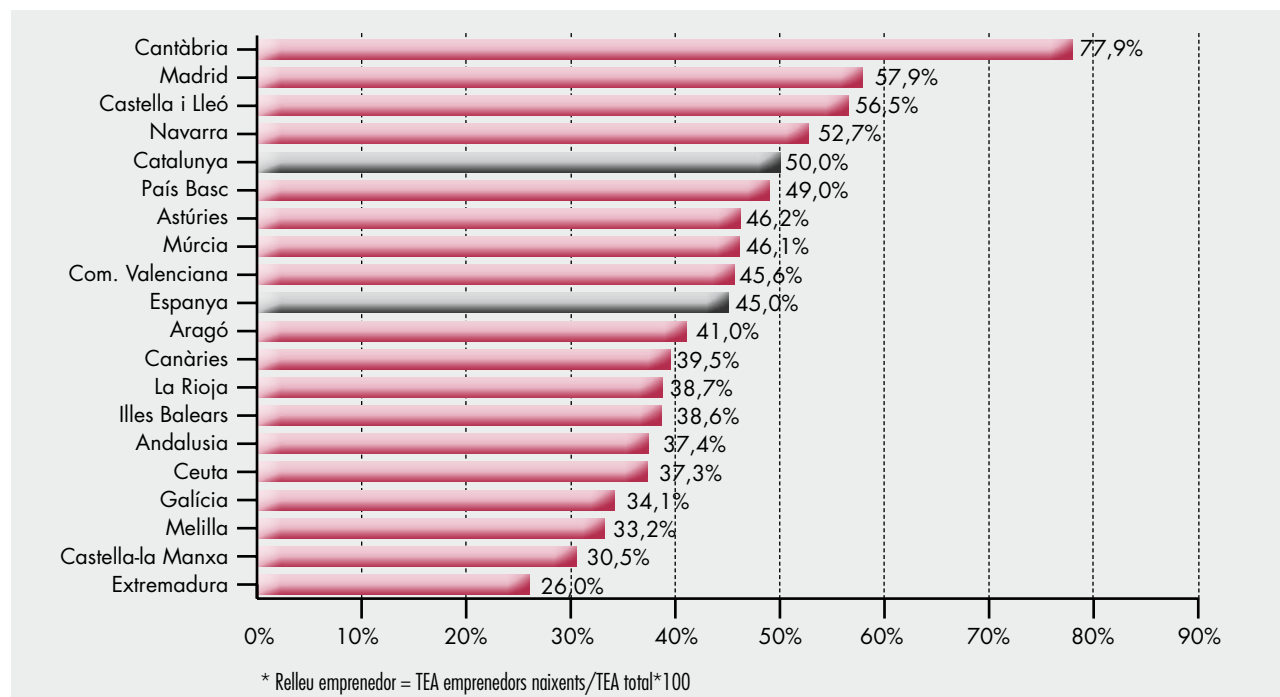


Encara és més important el posicionament de Catalunya quant a la taxa d'activitat emprenedora naixent. Aquesta taxa anuncia la tendència futura de la creació d'empreses. Novament, es pot apreciar a la figura 3.2 que Catalunya és la segona comunitat autònoma d'Espanya que més emprenedoria naixent té, després de Cantàbria, on aquesta taxa és destacadament alta.

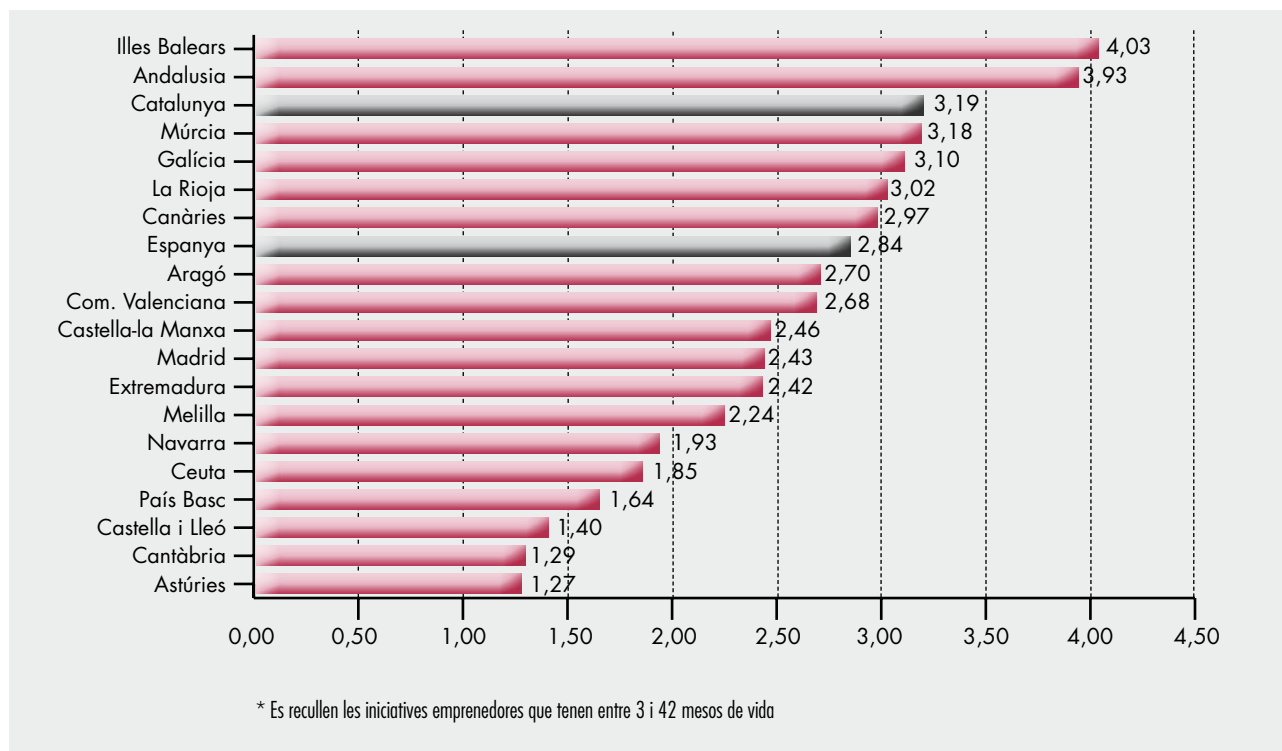
Per apreciar millor el potencial de creixement futur de l'emprenedoria en cada comunitat autònoma, es pot avaluar la taxa d'emprenedoria naixent com a proporció de la TEA. Tret dels casos en què les persones emprenedores es troben amb obstacles importants que els dificulten dur a terme les seves iniciatives empresarials, aquesta ràtio ens indica el potencial de regeneració de creació d'empreses en fase inicial d'una comunitat. A la figura 3.3 veiem que Catalunya està per sobre de la majoria de comunitats autònomes, i això indica que no només té una de les taxes d'activitat emprenedora més elevades de l'Estat, sinó que, a més, la creació d'empreses a Catalunya se situa entre les més ben posicionades per créixer en els propers anys.

La creació d'empreses a Catalunya mostra clars indicis de fortalesa en comparació amb la resta de l'Estat espanyol.

Catalunya es troba entre les comunitats espanyoles més ben posicionades per créixer en emprenedoria en els propers anys.

Figura 3.2 L'activitat emprendedora naixent a les comunitats autònomes espanyoles***Figura 3.3** Relleu emprendedor a les comunitats autònomes espanyoles*

La taxa catalana de població emprendedora nova amb iniciatives que fa menys de 42 mesos que estan en funcionament és, altre cop, una de les més elevades de l'Estat espanyol. Tanmateix, per sobre de Catalunya es desmarquen clarament dues comunitats, Andalusia i les Illes Balears, amb el 4,04% i el 3,93% de la població adulta identificada com a nous empresaris. Catalunya, amb el 3,19%, està per sobre de la resta de comunitats autònomes (vegeu figura 3.4).

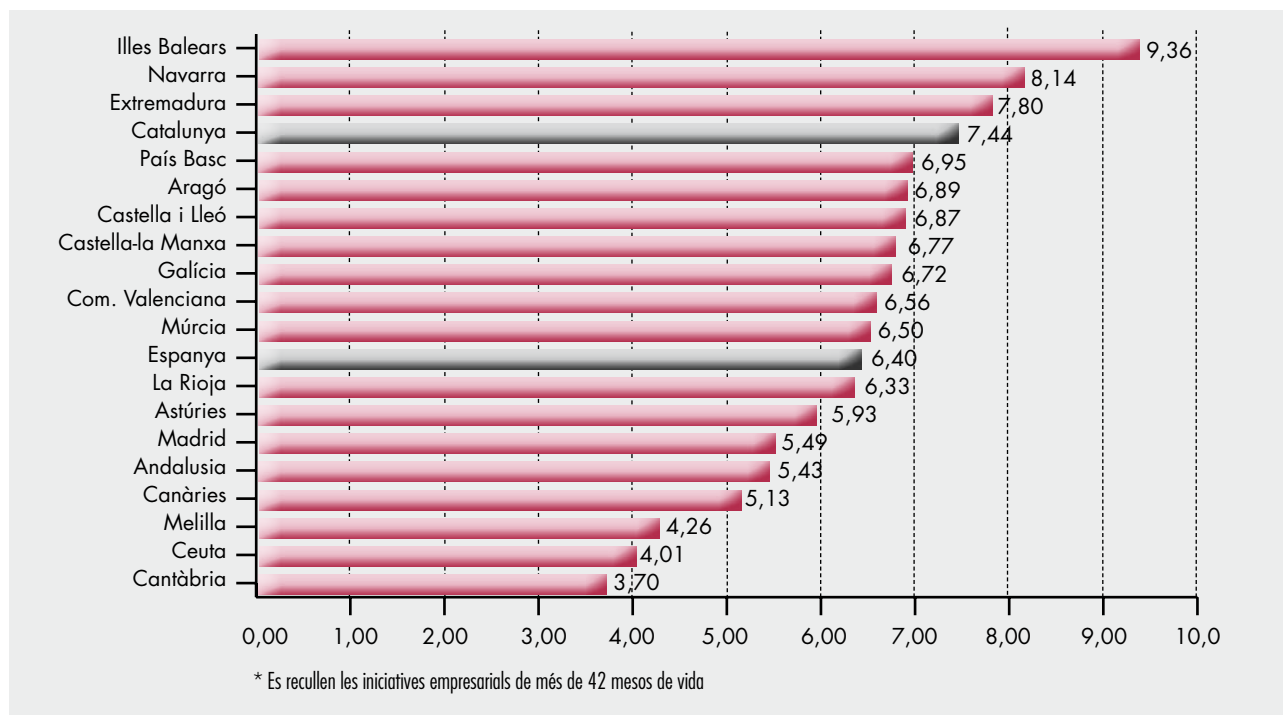
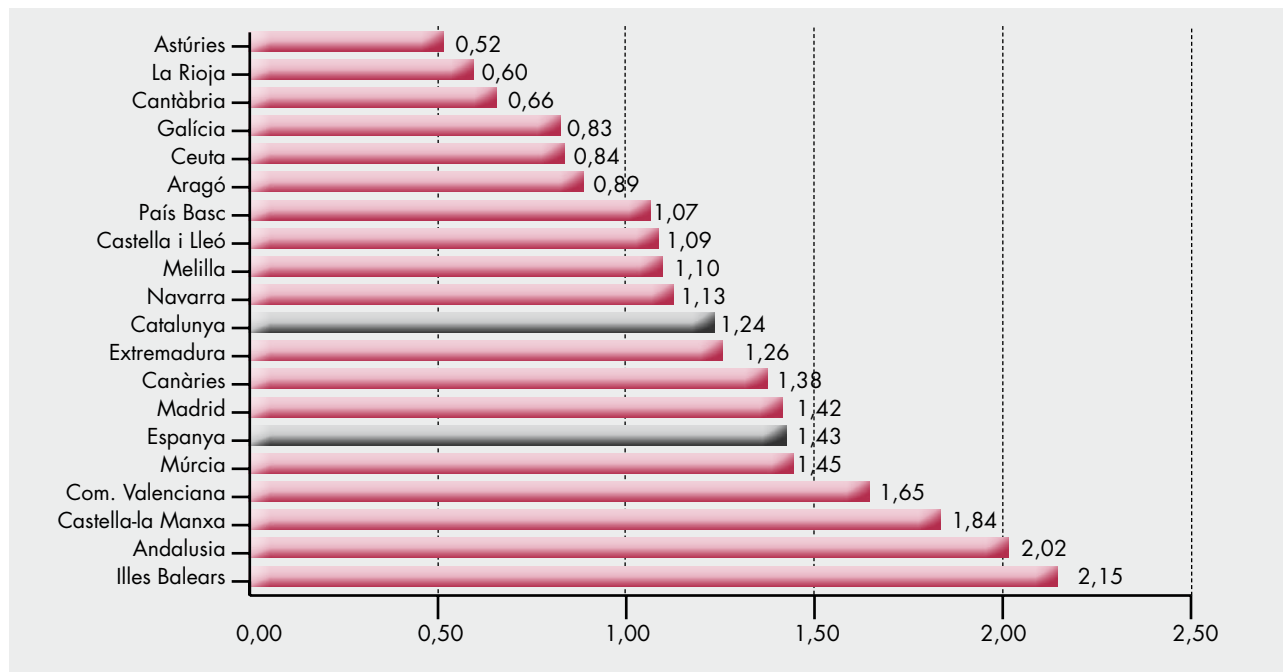
Figura 3.4 L'activitat emprendedora nova a les comunitats autònomes espanyoles*

La proporció d'empresariat consolidat, amb empreses de més de 42 mesos, és més elevada a les Illes Balears (9,36%) (vegeu figura 3.5). Amb tot, i a pesar dels gairebé dos punts percentuals de diferència amb el capdavanter, Catalunya (amb un 7,44%) es manté per damunt de la mitjana espanyola. Navarra (8,14%) i Extremadura (7,80%) són les úniques comunitats, juntament amb les Illes Balears, que superen la taxa catalana. A més, cal indicar que les conseqüències desproporcionadament greus que la crisi econòmica exerceix en la creació d'empreses, especialment a Extremadura, fan preveure que en el futur aquestes dues comunitats experimentaràn importants caigudes de l'activitat emprendedora.

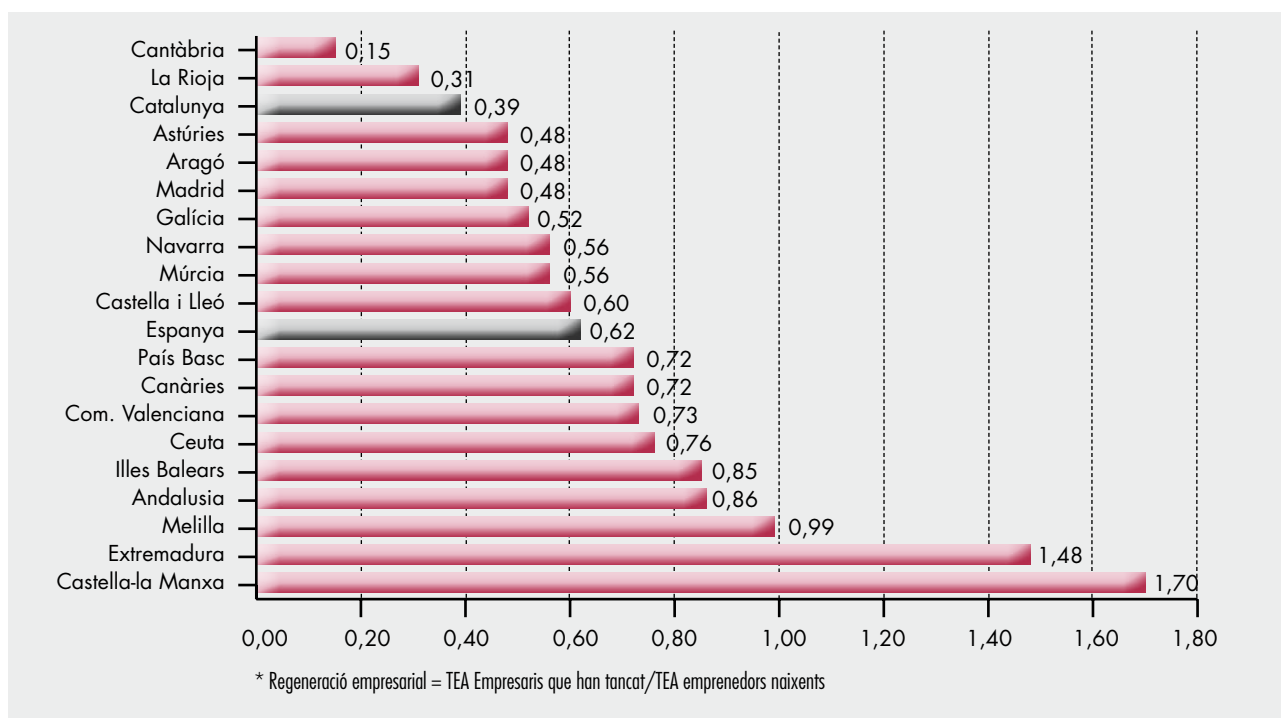
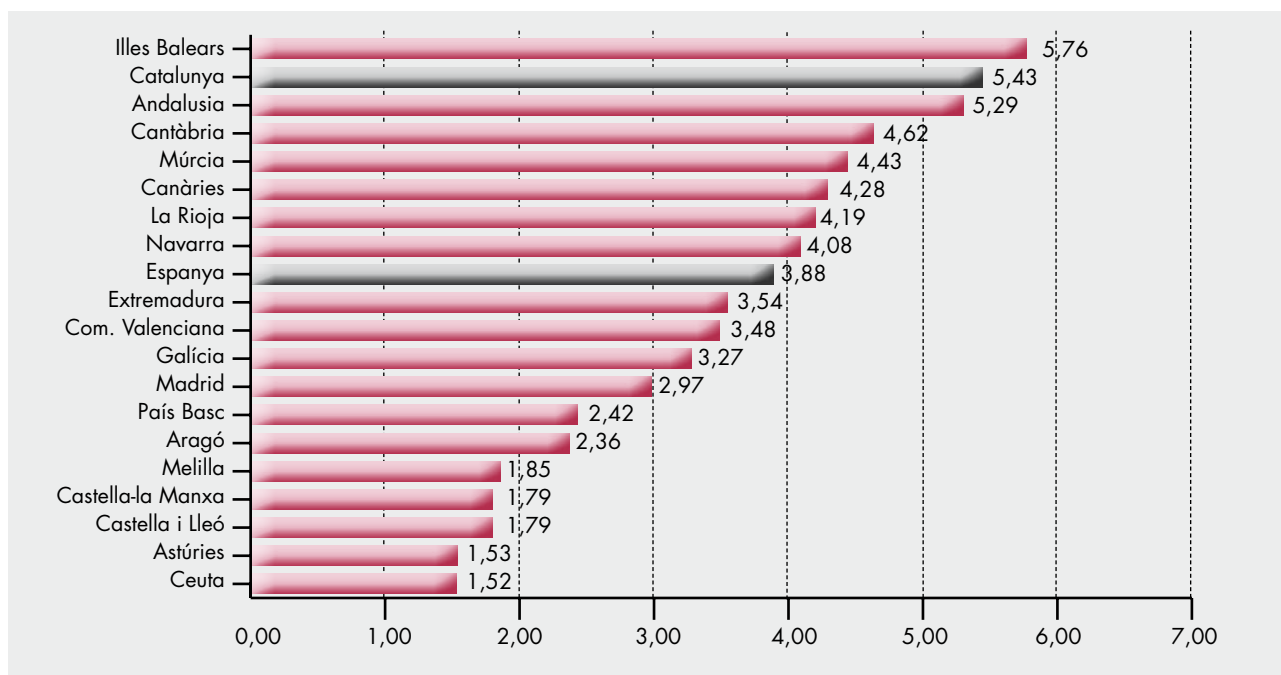
La proporció de la població adulta que declara que ha tancat una iniciativa empresarial a Catalunya (1,24%) és similar a la mitjana espanyola. A la figura 3.6 es pot veure que amb una TEA similar a la catalana, les Illes Balears i Andalusia tenen taxes d'abandonament molt superiors a la de Catalunya, cosa que indica una salut i una sostenibilitat més bones del cos empresarial català.

Per poder apreciar la veritable capacitat de regeneració empresarial i alhora tenir una idea més precisa de l'impacte de la situació econòmica en la creació d'empreses d'un territori, cal comparar la taxa d'adults que han tancat les seves empreses durant l'últim any amb la d'adults que han començat una iniciativa empresarial i que figuren com a emprenedors naixents en un mateix any. La figura 3.7 ens presenta la relació entre persones exempresàries i emprenedores naixents. Veiem que Catalunya té una de les taxes de regeneració empresarial més sòlides d'Espanya: 0,39 abandonaments per cada emprenedor naixent. Aquesta taxa fa preveure un creixement futur en l'estoc de població empresària catalana. D'altra banda, a Extremadura i a Castella-la Manxa és especialment preocupant el volum de tancaments, molt més elevat que les iniciatives naixents.

Catalunya té una de les taxes de regeneració empresarial més sòlides d'Espanya.

Figura 3.5 L'activitat emprenedora consolidada a les comunitats autònomes espanyoles***Figura 3.6** Tancament d'empreses a les comunitats autònomes espanyoles

Malgrat que Catalunya ha patit un retrocés en l'activitat emprenedora femenina el 2009 (vegeu capítol 7), en comparació amb la resta de comunitats autònomes de l'Estat l'emprenedoria de les dones catalanes continua essent dominant a Espanya. La proporció de dones adultes actives en fase inicial d'emprenedoria a Catalunya (TEA de 5,43) només està superada per les Illes Balears

Figura 3.7 Regeneració empresarial a les comunitats autònomes espanyoles**Figura 3.8** L'activitat emprenedora (TEA) femenina a les comunitats autònomes espanyoles

(TEA de 5,76). Convé remarcar que les comunitats amb taxes d'activitat emprenedora femenina més elevades són també les que lideren l'Estat en la taxa d'emprenedora en fase inicial (TEA), fet que indica la importància de la contribució femenina a la creació d'empreses.

L'emprenedora de les dones catalanes és de les més altes d'Espanya.

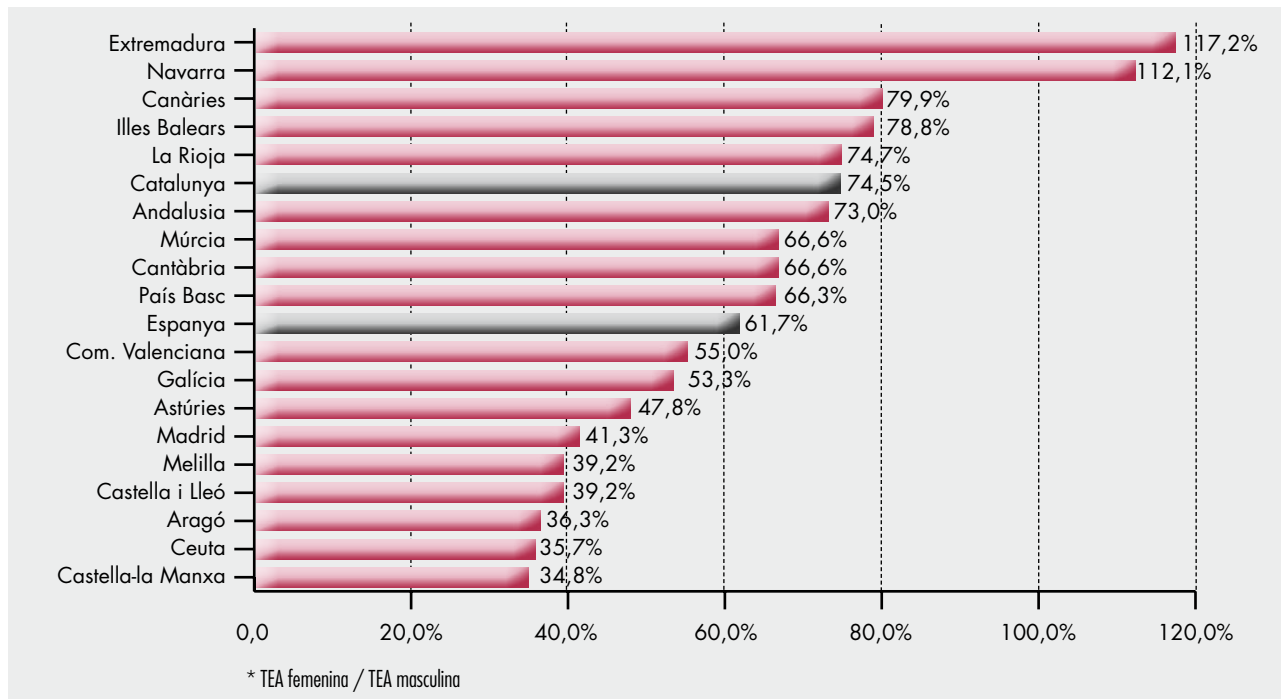
Recuadre 3a Anàlisi tècnica: la importància de l'activitat emprendedora femenina a Espanya

La taula mostra que l'any 2009, prenent com a mostra el conjunt de les 19 comunitats i ciutats autònomes espanyoles, la rellevància que té la participació de la dona en diferents activitats emprendedores és important. Per mesurar la participació emprendedora femenina fem servir com a variable la ràtio de TEA femenina dividida per la TEA masculina (bretxa emprendedora). Els resultats de les diferents activitats emprendedores es comparen en funció de si el territori mostra una bretxa emprendedora per sobre o per sota de la mitjana d'aquesta variable.

Els resultats indiquen que les comunitats amb més participació femenina en activitats emprendedores tenen taxes d'emprenedoria més elevades. D'aquesta manera, s'observen nivells mitjans d'activitat emprendedora (taxa de població emprendedora naixent així com de nou empresariat i TEA) significativament més alts en les comunitats amb una alta presència de dones emprendedores, en comparació amb els resultats de les comunitats amb una taxa de participació emprendedora femenina per sota de la mitjana espanyola.

	Promig	< Mediana (Bretxa emprendedora)	> Mediana (Bretxa emprendedora)
Emprendedor naixent	2,32%	1,63%	2,63%
Test de diferència de medianes (Prova de Kruskal-Wallis)			4,507**
Nou emprendedor	2,78%	2,17%	2,98%
Test de diferència de medianes (Prova de Kruskal-Wallis)			3,527*
TEA	5,10%	3,77%	5,48%
Test de diferència de medianes (Prova de Kruskal-Wallis)			6,407**

Nota: * i ** indiquen que, per a la variable d'interès, la diferència observada en les diferents activitats emprendedores és significativa al 10% i al 5%, respectivament.

Figura 3.9 Relació entre l'activitat emprendedora femenina i masculina a les comunitats autònomes espanyoles*


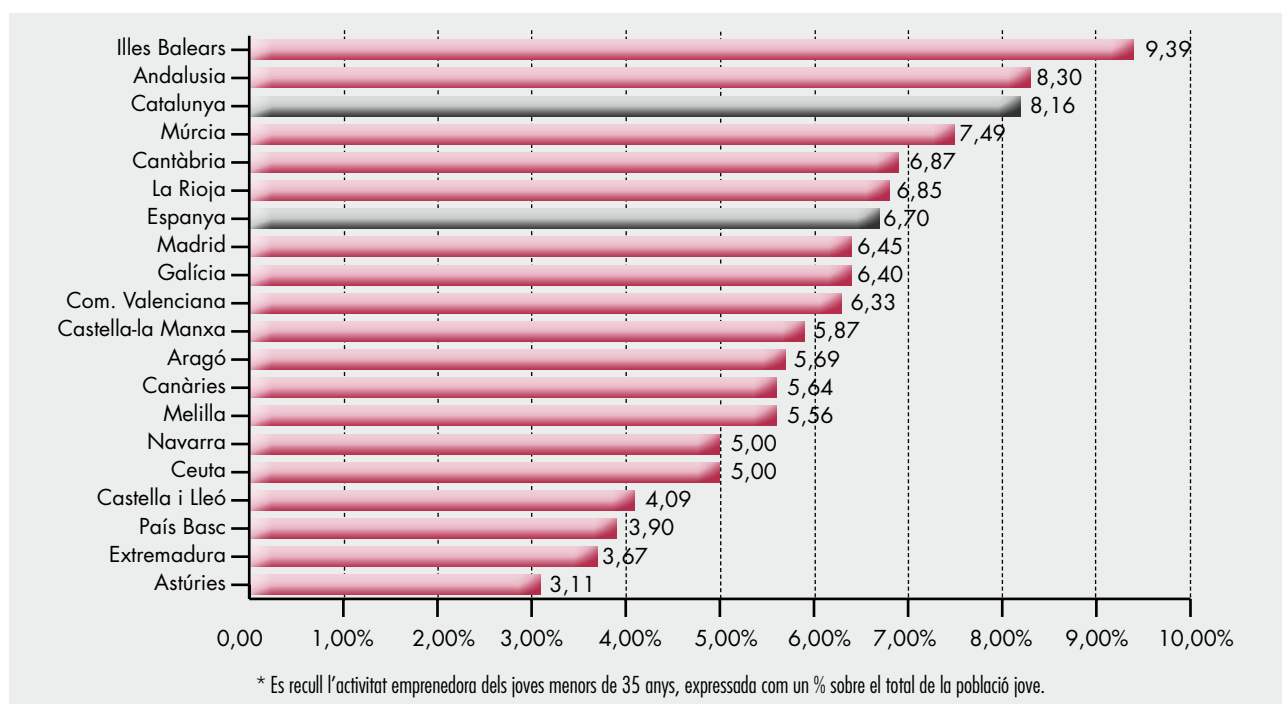
El potencial de creixement de la TEA catalana a través d'una activitat emprendedora femenina més elevada és significatiu. Com es pot comprovar a la figura 3.9, Catalunya té una ràtio de TEA femenina per TEA masculina de només el 74%, que és superior a la mitjana espanyola, però que, més que res, indica que Catalunya continua tenint un potencial de creixement d'empreses

sense explotar entre la població femenina. Amb tot, tal com es detalla més endavant al capítol 7, la relació entre la TEA de dones i homes el 2009 s'explica més aviat a causa del major retrocés de l'activitat femenina de l'últim any.

De tota manera, si tornem al resultat positiu que ens ofereix la comparació de l'activitat de creació d'empreses de Catalunya amb la resta de comunitats autònomes, cal subratllar l'alta taxa d'activitat de creació d'empreses entre la joventut catalana menor de 35 anys. Com veurem més endavant, al capítol 8, la població emprenedora jove a Catalunya no només resisteix els efectes negatius de la desacceleració econòmica, sinó que a més mostra un perfil de capital humà superior al perfil mitjà de l'empresariat consolidat. La figura 3.10 indica que la TEA de joves catalans és de 8,16, molt per sobre de la majoria de comunitats autònomes.

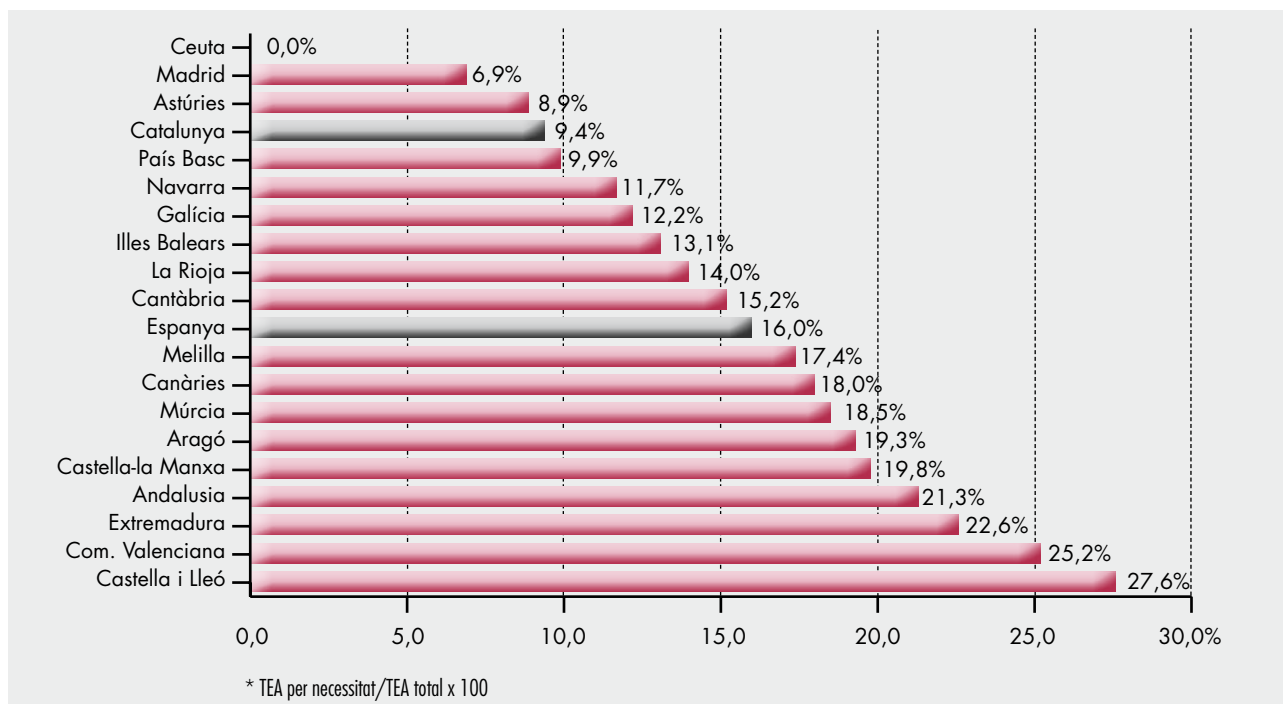
La TEA de joves catalans (8,16%) supera la majoria de la resta de comunitats autònomes.

Figura 3.10 L'activitat emprenedora dels joves a les comunitats autònomes espanyoles*



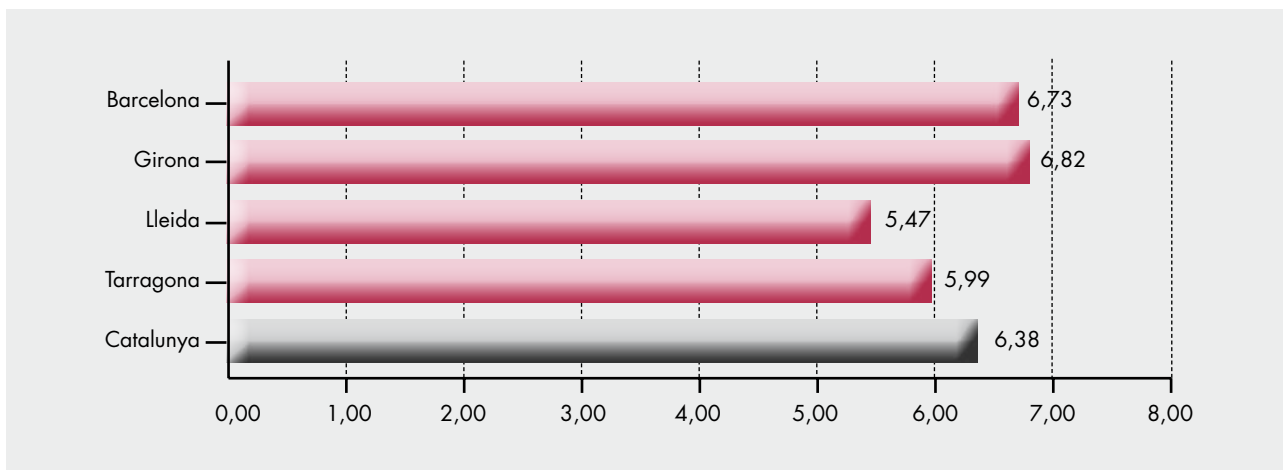
Finalment, podem utilitzar un altre factor comparatiu per avaluar la salut de la creació d'empreses catalana: l'emprenedoria per necessitat com a proporció de la TEA. Una proporció baixa de creació d'empreses d'un territori com a resultat de la manca d'alternatives laborals indica la sostenibilitat de l'emprenedoria i el seu potencial de contribució al creixement, a l'ocupació i a la innovació del territori (vegeu figura 3.11). Catalunya presenta una proporció de TEA per necessitat relativa a la TEA global (9,4%) de les més favorables de l'Estat. Novament, aquest factor comparatiu demostra la fortalesa de la creació d'empreses a Catalunya en comparació amb la resta de l'Estat espanyol.

Els resultats de l'anàlisi comparativa presentada fins ara en aquest informe es troben en línia amb els arguments que trobem en la literatura (Bryden i Hart, 2004). D'aquesta manera, la principal conclusió que se'n pot derivar reforça el concepte que l'activitat emprenedora és un fenomen amb una intensitat estretament lligada a les especificitats institucionals i socioculturals pròpies de cada territori. En aquest sentit, el comportament de l'emprenedoria no és únicament diferent

Figura 3.11 La necessitat en l'activitat emprendedora a les comunitats autònomes espanyoles*

entre comunitats autònomes —com per exemple Catalunya respecte de la resta d'Espanya—, sinó que també es poden observar importants variacions en l'activitat emprendedora dins del territori català.

Si centrem l'anàlisi en les províncies catalanes, el 2009 els resultats revelen importants variacions en la tendència de l'activitat de creació d'empreses. Aquesta variació no es deu tant a la TEA del 2009 de les diferents províncies, que són relativament similars (figura 3.12), sinó més aviat a l'evolució de la creació d'empreses en cada província durant els últims anys (vegeu taula 3.1).

Figura 3.12 L'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) per províncies

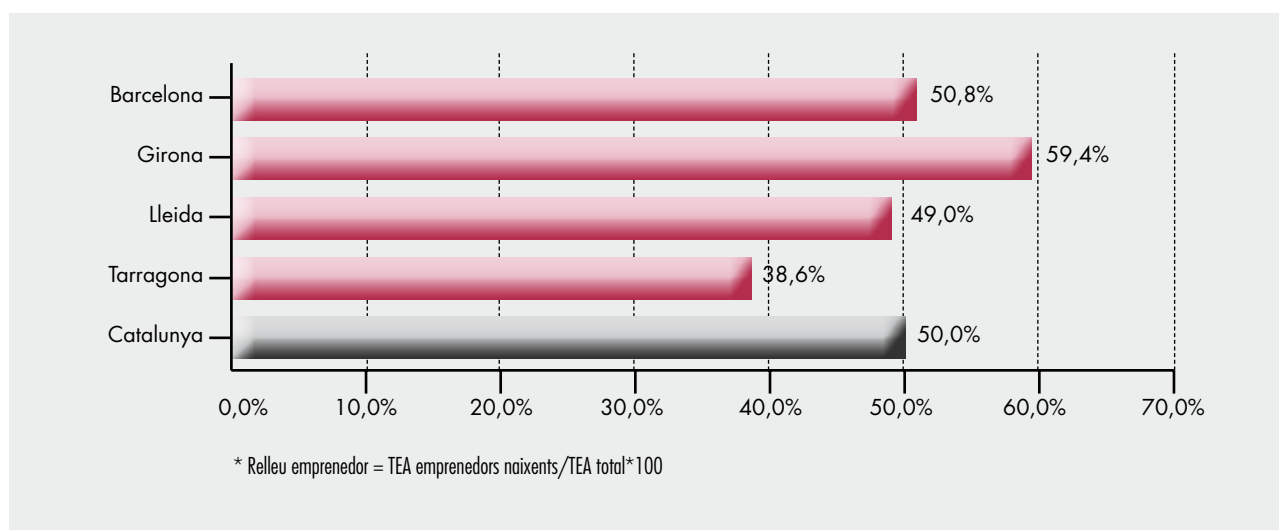
Per una banda, la creació d'empreses en el conjunt de Catalunya ha experimentat una frenada durant els últims tres anys; per l'altra, en canvi, les diferents províncies mostren una tendència més aviat heterogènia. Tot i que la recessió emprnedora va ser especialment accentuada a Catalunya l'any 2008, amb caigudes de la TEA interanual de fins al 27% a Girona i Tarragona, la província de Lleida va experimentar un increment del 10% en la taxa d'activitat emprnedora el 2008 (vegeu taula 3.1). No obstant això, la TEA a Lleida va caure el 2009 en més del 38% respecte del resultat del 2008, mentre que aquest mateix any a Girona es va recuperar el creixement de l'activitat emprnedora (TEA), que va ser del 14%.

Taula 3.1 Evolució de l'activitat emprnedora a nivell provincial

		Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona	Total Catalunya
TEA	2009	6,73	6,82	5,47	5,99	6,38
	2008	7,50	6,00	8,80	6,70	7,27
	2007	8,30	8,20	8,00	9,20	8,39
Canvi interanual	2008-2009	-10,3%	13,7%	-37,8%	-10,6%	-12,2%
	2007-2008	-9,6%	-26,8%	10,0%	-27,2%	-13,3%

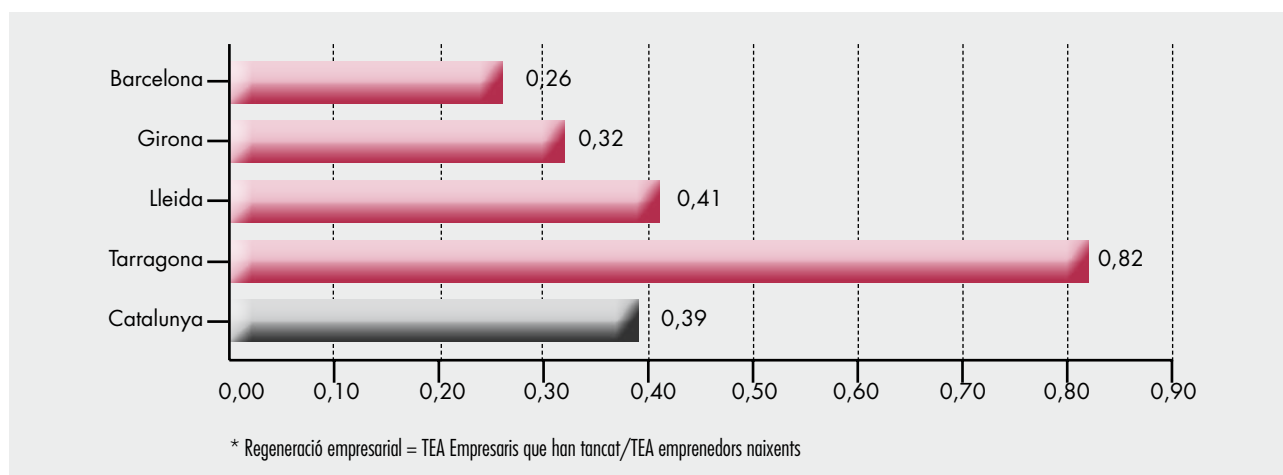
Malgrat que la caiguda de l'activitat emprnedora a Lleida ha estat important (ha registrat la TEA més baixa el 2009), els indicadors que es fan servir en aquest informe per avaluar la qualitat de l'emprnedoria futura mostren que tant en aquesta província com a Barcelona i Girona, es pot preveure una recuperació de l'activitat emprnedora a curt termini. Paral·lelament, és molt més preocupant la situació de la creació d'empreses a la província de Tarragona. Aquest territori liderava les taxes d'activitat emprnedora l'any 2007, és a dir, abans del retrocés econòmic. A més, la TEA de Tarragona el 2009 es va mantenir principalment gràcies a l'alta taxa d'emprnaris nous que van iniciar les seves empreses en anys anteriors a la crisi. Tot i així, Tarragona va registrar el 2009 una taxa de persones emprnedores naixents molt baixa (2,31) i una ràtio de relleu emprnedor alarmantment baixa (emprnedor naixent/TEA de 0,39) (vegeu figura 3.13).

Figura 3.13 Relleu emprnedor a escala provincial*



Juntament amb la manca de relleu emprenedor, Tarragona mostra la taxa més elevada de tancament empresarial de Catalunya (1,9), que afegida a la baixa activitat d'emprenedoria naixent suggereix un panorama de regeneració emprenedora poc atractiu per a aquesta província (0,82 tancaments per cada emprenedor naixent el 2009). Si tenim en compte que la TEA de Tarragona del 2010 ja no comptarà amb gran part del nou empresariat (el que ha creat les empreses abans de la desacceleració econòmica), perquè passarà a formar part de la categoria d'empresariat consolidat, es pot preveure que en els pròxims anys, si no hi ha canvis en la trajectòria actual, la taxa d'activitat emprenedora suportarà una caiguda substancial en aquesta província.

Figura 3.14 Regeneració empresarial per províncies*



Conclusions

- La comparació de l'activitat emprenedora a Catalunya amb les altres comunitats autònomes de l'Estat espanyol dona un resultat positiu de la salut emprenedora catalana.
- La TEA catalana (6,38) se situa al capdavant d'Espanya.
- La posició de lideratge de Catalunya el 2009 es deu en gran mesura a la caiguda relativament pronunciada de la TEA de la majoria de comunitats autònomes.
- La taxa d'emprenedoria naixent a Catalunya —taxa que anuncia la tendència de la creació d'empreses en el futur— és la segona més alta d'Espanya.
- Catalunya té una de les taxes de regeneració empresarial més sòlides d'Espanya.
- Es preveu un creixement futur de l'estoc de població emprenedora catalana.
- L'emprenedoria de les dones catalanes és dominant en comparació amb Espanya.
- Les comunitats amb taxes d'activitat emprenedora femenina més altes són alhora les capdavanteres de TEA a Espanya.
- El potencial de creixement de la TEA catalana a través d'una activitat emprenedora femenina més elevada és significatiu.
- L'activitat emprenedora (TEA) dels joves de Catalunya és superior a la de la majoria de comunitats autònomes.
- Gairebé tots els indicadors consultats per a l'any 2009 demostren la fortalesa de la creació d'empreses a Catalunya en comparació amb la resta de l'Estat espanyol.

4

4. PERFIL DE LES PERSONES EMPRENEDORES A CATALUNYA

- 4.1. Educació formal
- 4.2. Renda familiar
- 4.3. Ocupació
- 4.4. Gènere
- 4.5. Edat
- 4.6. El perfil emprenedor a escala territorial

4. PERFIL DE LES PERSONES EMPRENEDORES A CATALUNYA

El perfil de qui crea una empresa en qualsevol economia diu molt del potencial de regeneració i creixement d'aquesta. El perfil de les persones que emprenen a Catalunya és indicatiu dels recursos i del capital humà que s'insereix al cos empresarial del país, influeix en el ritme de desenvolupament potencial, de la generació d'ocupació i de l'evolució innovadora i, consegüentment, té un impacte en la qualitat de vida de tots els habitants de Catalunya. En aquest capítol analitzem el perfil de la persona adulta involucrada en les diferents fases de l'activitat emprendedora i el comparem amb el perfil de la població adulta en general així com amb el de l'empresariat ja establert. També presentarem les tendències en el perfil de les persones emprendedores al llarg dels tres últims anys amb especial atenció a les conseqüències de l'actual conjuntura econòmica i identificarem els trets de les que continuen creant empreses en aquest context. Les variables del perfil que analitzarem són el nivell d'educació formal, la renda familiar, l'ocupació, el gènere i l'edat. Tal com veurem al llarg del capítol, en el 2009 s'observa un increment del capital humà de les persones emprendedores catalanes.

El perfil de l'emprenedoria a Catalunya mostra un alt nivell de capital humà.

4.1. Educació formal

El nivell d'escolarització formal és un factor que contribueix molt en el capital humà d'un individu i es relaciona de dues maneres diferents amb la creació d'empreses. D'una banda, com més formació, més nivell de capacitat d'emprendre una iniciativa empresarial té una persona, així com un espectre més ampli d'oportunitats al seu abast. D'altra banda, en canvi, una escolarització més àmplia obre més possibilitats professionals a les persones i, alhora, n'incrementa el cost d'oportunitat en escollir una carrera emprendedora (Dunkelberg, Cooper, 1982; Cooper *et al.*, 1994; Lafuente, Rabetino, 2010).

A la taula 4.1 es pot observar que la distribució per nivell educatiu dels individus involucrats en activitats d'emprenedoria és superior al nivell dels qui ja s'han consolidat. En el cas de la TEA, més de la meitat dels individus tenen formació universitària com a mínim. Que la proporció d'universitaris en procés d'emprenedoria sigui alta és significatiu entre les persones emprendedores potencials i les naixents, entre les quals més del 60% té formació universitària.

Més del 60% de les persones emprendedores potencials i naixents té formació universitària.

A la mateixa taula 4.1 s'observa que entre el 2007 i el 2009 hi ha hagut una marcada tendència cap a un nivell més elevat d'educació entre la població emprendedora naixent que entre els qui compleixen amb els seus projectes empresarials i passen a formar part del nou empresariat. Aquesta observació sembla indicar que les persones amb més nivell educatiu tenen menys perseverança a l'hora de crear les seves empreses i assoleixen en menor mesura les seves intencions empresarials. Una possible causa d'aquesta tendència podria estar relacionada amb el sacrifici relativament superior (el cost d'oportunitat) que han de fer les persones amb una formació alta per escollir una carrera empresarial. Alhora, en el 2009 es pot observar un auge en les iniciatives empresarials per part de persones amb una educació formal més elevada que encara no s'han materialitzat en empreses noves.

A més, des del 2007 la proporció de tancaments per part de persones amb formació universitària ha anat augmentant. Abans del 2008, els tancaments empresarials eren desproporcionadament alts entre les persones amb nivells baixos d'educació formal, i en canvi el 2009 els abandonaments per part d'universitaris s'equiparen amb relació a la proporció d'empresaris consolidats.

Taula 4.1 Nivell d'educació formal dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari
2009						
Sense estudis	6,1	2,7	16,9	9,8	11,0	1,8
Primària	21,9	14,2	24,3	19,3	29,1	35,1
Secundària	11,2	23,0	6,8	14,9	17,7	19,3
Estudis universitaris	60,7	60,1	52,0	56,0	42,2	43,8
2008						
Sense estudis	3,0	1,1	4,8	3,0	3,0	5,1
Primària	28,3	26,7	28,1	26,0	38,5	37,4
Secundària	23,6	23,5	26,4	24,0	20,5	26,7
Estudis universitaris	45,1	48,7	40,7	47,0	37,9	30,8
2007						
Sense estudis	0,8	2,7	1,3	2,0	1,4	11,2
Primària	19,4	22,7	33,8	28,3	28,6	22,2
Secundària	26,4	17,3	18,2	17,8	14,3	33,3
Estudis universitaris	53,5	57,3	46,7	51,9	55,7	33,3

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Requadre 4a Opinió d'experts: formació i sistema escolar

Els experts en creació d'empreses de Catalunya són molt crítics amb la compatibilitat del sistema educatiu català per al foment de les habilitats necessàries per crear empreses. Segons aquests experts, les escoles de primària i secundària de Catalunya atenuen habilitats essencials per l'emprenedoria —com la creativitat, la independència i la capacitat d'iniciativa pròpia— en lloc d'estimular-les. També elaboren crítiques molt dures sobre la promoció de l'esperit empresarial i del paper socioeconòmic de la creació d'empreses en les escoles catalanes.

4.2. Renda familiar

La renda anual de les famílies és un indicador dels possibles recursos propis de què disposa o als quals té accés la persona, i això representa un aspecte del capital humà important per a la creació d'empreses. Com més renda, més possibilitat de finançament propi, i per tant, més suport financer que facilita l'èxit de la iniciativa empresarial i dels esforços de creació de l'empresa per part de la persona emprenedora. En conseqüència, com es pot observar a la taula 4.2, el nou empresariat té una renda familiar més alta que la població emprenedora naixent. Una altra observació interessant és que entre les persones que han abandonat la carrera empresarial hi ha una quantitat desproporcionadament alta de persones amb nivells baixos de renda anual familiar. Aquest fet indica que l'accés a recursos financers no només és important per crear empreses, sinó que a més ho és per assegurar-ne la supervivència.

**Les persones que
aconsegueixen iniciar els
seus plans empresarials
tenen una renda familiar
superior.**

Taula 4.2 Renda anual dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari
2009						
Fins a 20.000 €	22,7	31,7	35,9	33,4	28,7	44,7
20.001-40.000 €	46,3	47,1	34,3	42,1	51,1	34,2
Més de 40.000 €	31,0	21,2	29,8	24,5	20,2	21,1
40.001-60.000 €	15,4	14,4	14,9	14,6	3,9	10,5
60.001-100.000 €	8,9	1,0	9,0	4,1	14,6	10,5
Més de 100.000 €	6,7	5,8	5,9	5,8	1,7	0,1
2008						
Fins a 20.000 €	25,0	6,4	18,7	12,1	17,1	51,4
20.001-40.000 €	45,7	71,3	51,8	62,0	47,3	32,4
Més de 40.000 €	29,3	22,4	29,5	25,9	35,6	16,2
40.001-60.000 €	13,9	18,1	19,3	18,7	15,0	10,6
60.001-100.000 €	15,4	2,7	9,0	5,8	20,3	5,5
Més de 100.000 €	0,0	1,6	1,2	1,5	0,3	0,0
2007²						
Fins a 20.000 €	35,5	27,6	32,3	30,0	13,9	83,3
20.001-40.000 €	42,7	41,4	45,2	43,3	54,5	16,7
Més de 40.000 €	21,8	31,0	22,6	26,7	31,7	0,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any
¹ Inclou emprenedors naixents i nous
² Les dades disponibles per l'any 2007 no permeten més desagregació del nivell de renda familiar

Tot i que el 2009 hi va haver un nombre exageradament alt de persones amb nivells de renda familiar baixos que van deixar els seus negocis, la proporció d'abandonaments empresarials d'individus amb rendes familiars anuals altes s'ha disparat des del 2007, un any en què els individus que abandonaven una empresa pròpia pertanyien gairebé exclusivament a famílies amb pocs recursos econòmics (vegeu taula 4.2). Al llarg dels últims anys, la tendència en la distribució de la renda familiar dels que estaven involucrats en activitats de creació d'empreses s'ha mantingut relativament estable. Amb tot, es pot apreciar una disminució important de la renda de l'empresariat consolidat el 2009, que no es notava el 2008.

Hi ha un alt nombre d'exempresaris amb nivells de renda familiar baixos.

4.3. Ocupació

A més de donar una indicació del cost d'oportunitat que assumeix la persona emprenedora, la seva ocupació en el moment d'iniciar el procés assenyala l'element de necessitat o oportunitat que motiva l'activitat d'emprenedoria així com el seu capital humà com a futura empresària. La persona que es planteja la creació d'una empresa mentre està ocupada, normalment disposa de més flexibilitat pel que fa al temps necessari per planificar i desenvolupar el seu projecte empresarial, a més d'accedir més fàcilment a recursos tant financers com relacionals, que són clau a l'hora de crear una empresa. Aquest individu emprenedor amb feina té una experiència laboral recent sobre la qual es basa part del capital humà de què disposa.

**La proporció d'estudiants
emprenedors és molt
baixa a Catalunya.**

En aquesta línia, és normal observar a la taula 4.3 que el nou empresariat declari un estatus ocupacional com a treballador perquè participa activament en les operacions de les seves noves empreses. Si ens fixem en l'ocupació dels que estan en procés de crear una nova empresa —les persones emprenedores naixents—, veiem que un 15% duu a terme els seus plans empresarials des d'una situació d'atur. També podem observar que la proporció d'estudiants que fan el mateix és molt baixa. Aquests percentatges són coherents amb el plantejament fet anteriorment que indicava que una posició d'ocupació és molt important a l'hora d'emprendre una iniciativa empresarial.

Quan s'analitzen les tendències ocupacionals de la població emprenedora en les diferents fases al llarg dels últims anys (vegeu taula 4.3) es pot veure que la creació d'empreses des d'una situació d'atur, tant per a persones emprenedores potencials com naixents, és un fenomen gairebé nou que ha aparegut el 2009. Així mateix, cal destacar que per primera vegada hi ha un 29,3% de les persones que han tancat una iniciativa empresarial l'últim any que s'identifiquen com a aturades, la qual cosa suggereix la necessitat de millorar la protecció a aquest col·lectiu.

Taula 4.3 Ocupació dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari
2009						
Empleat/ada	63,3	81,6	100,0	90,8	99,1	60,4
Jubilat/ada	1,5	0,7	0,0	0,3	0,0	6,9
Tasques de la llar	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4
Estudiant	8,7	2,7	0,0	1,4	0,0	0,0
Aturat/ada	24,5	15,0	0,0	7,5	0,9	29,3
2008						
Empleat/ada	83,0	100,0	100,0	100,0	100,0	80,5
Jubilat/ada	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9
Tasques de la llar	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,6
Estudiant	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aturat/ada	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2007						
Empleat/ada	83,0	100,0	100,0	100,0	100,0	79,2
Jubilat/ada	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5
Tasques de la llar	5,4	0,0	0,0	0,0	0,0	15,3
Estudiant	5,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aturat/ada	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

4.4. Gènere

La taula 4.4 presenta la configuració de gènere en cada etapa del procés empresarial, on s'hi inclouen també les empreses que abandonen el mercat. Una de les dades més destacables és la tendència cap a una proporció més elevada de dones a mesura que s'avança en el procés de creació d'empreses. És a dir, les dones representen només la quarta part dels adults que formen

l'empresariat potencial, és a dir els que han comunicat la intenció de crear una empresa abans del final del 2012. Això no obstant, pràcticament s'arriba a la paritat amb els homes en la fase del nou empresariat, els que participen en una empresa de menys de 42 mesos de vida.

El fet que hi hagi proporcionalment més emprenedores noves que naixents o potencials es pot explicar de diverses maneres. D'una banda, podria ser que les dones mostressin més perseverança a l'hora de crear les seves empreses i que complissin relativament més les seves intencions empresarials. Alternativament, una altra explicació és que el volum d'emprenedores potencials i naixents ha estat molt afectat per l'actual conjuntura econòmica. La visió longitudinal de les tendències dels últims anys (vegeu taula 4.4) ens permet concloure que la segona alternativa és la que té més força en aquest cas. Les dones han patit una disminució desmesuradament accentuada de la intenció emprenedora i de la seva activitat com a empresàries naixents al llarg dels últims anys en comparació amb els homes.

Taula 4.4 Distribució per gènere dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari
2009						
Home	76,0	65,3	51,7	58,5	71,5	52,6
Dona	24,0	34,7	48,3	41,5	28,5	47,4
2008						
Home	56,0	52,1	62,1	56,0	60,0	31,0
Dona	44,0	47,9	38,0	44,0	40,0	69,0
2007						
Home	55,8	57,3	71,4	64,5	63,6	55,6
Dona	44,2	42,7	28,6	35,5	36,4	44,4

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Simultàniament, els resultats del GEM a Catalunya mostren que l'elevada taxa d'abandonament femení el 2008 probablement es va nodrir del tancament d'empreses amb trajectòries llargues i no de les de constitució recent, fet que es tradueix en l'ensorrament de la proporció d'empresàries consolidades el 2009. A la vegada, s'observa que la distribució de tancaments empresarials entre homes i dones ha tornat a nivells semblants als que s'havien registrat abans de la desaceleració econòmica.

4.5. Edat

Si centrem l'atenció en l'edat de les persones involucrades en alguna de les fases del procés empresarial, incloses les interrupcions, podem observar (vegeu taula 4.5) que n'hi ha proporcionalment menys de joves (menors de 35 anys) en la fase de nous empresaris que en la fase d'emprenedoria naixent o potencial. La caiguda de la presència de joves a mesura que avança el procés empresarial s'accentua especialment en el grup de menors de 25 anys, que el 2009 només representaven el 3,4% de tots els adults de Catalunya involucrats en activitats emprenedores noves, comparat amb el 13,8% d'empresaris potencials.

El 2009 hi va haver un auge d'iniciatives empresarials engegades per joves.

La població jove es troba amb impediments, sobretot de tipus financer, que obstaculitzen els seus plans empresarials.

De l'anàlisi longitudinal es desprèn que, tret del 2008 —any en què els joves van reduir l'activitat emprenedora de manera general en tot el procés emprenedor—, la població jove forma un grup cada cop menys important a mesura que avança el procés de creació d'empreses. Una possible interpretació podria ser que la joventut es troba amb uns impediments específics que obstaculitzen la posada en funcionament dels seus plans empresarials (vegeu capítol 10 sobre l'accés al finançament). Alhora, però, veiem a la taula 4.5 que el 2009 hi va haver un augment de les iniciatives empresarials dutes a terme per joves en totes les fases de l'emprenedoria, especialment entre les persones amb una edat compresa entre els 25 i els 34 anys. La població jove menor de 35 anys ha anat incrementant el seu pes relatiu dins de les fases d'emprenedoria potencial i naixent fins a arribar a ser majoria entre la població catalana involucrada en aquestes etapes de l'activitat emprenedora. D'altra banda, la taxa de tancaments s'ha reduït substancialment entre els joves i ha passat del 44% l'any 2007 al 15% el 2009.

Taula 4.5 Edat dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari
2009						
18-24 anys	13,8	10,3	3,4	6,8	0,9	0,0
25-34 anys	46,4	43,2	41,5	42,3	14,9	15,3
35-44 anys	25,5	26,0	30,6	28,3	32,7	42,4
45-54 anys	10,7	13,0	19,7	16,4	30,0	32,2
55-64 anys	3,6	7,5	4,8	6,2	21,5	10,1
Mitjana (anys)	33,96	36,84	37,55	37,2	45,79	40,46
2008						
18-24 anys	11,0	8,0	12,7	8,0	6,0	8,0
25-34 anys	32,0	33,2	24,1	33,0	24,0	16,0
35-44 anys	21,0	20,9	38,0	29,0	24,0	20,0
45-54 anys	23,0	20,9	19,3	19,0	25,0	39,0
55-64 anys	14,0	17,1	6,0	11,0	21,0	17,0
Mitjana (anys)	39,8	39,93	38,09	38,6	43,1	44,5
2007						
18-24 anys	22,5	12,0	6,5	9,2	2,9	11,1
25-34 anys	28,7	34,7	31,2	32,9	12,9	33,3
35-44 anys	22,5	18,7	28,6	23,7	17,1	0,0
45-54 anys	20,2	25,3	20,8	23,0	44,3	22,2
55-64 anys	6,2	9,3	13,0	11,2	22,9	33,3
Mitjana (anys)	35,88	38,48	39,84	39,17	46,21	44,44

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

4.6. El perfil emprenedor a escala territorial

Tal com hem vist al capítol anterior, l'activitat emprenedora a Catalunya mostra un cert grau d'heterogeneïtat si desagreguem l'anàlisi a nivell provincial. Per tenir més informació sobre els factors determinants d'aquestes variacions comparem el perfil dels adults involucrats en activitats de creació d'empresa a cada província catalana (vegeu taula 4.6).

Comparant el capital humà de les persones emprenedores, reflectit en el seu nivell d'educació formal, observem una dualitat bastant marcada que posa d'un costat les províncies de Barcelona i Girona, en les que dominen l'emprenedoria portada a terme per part de persones amb estudis universitaris, i d'altra banda Lleida i Tarragona, en les quals la població emprenedora té un nivell d'estudis més bàsic. Amb relació a la renda anual de la llar de les persones emprenedores, l'única província que es desmarca de la resta és Lleida amb una configuració de renda familiar entre les persones que creen empreses on predominen les rendes baixes. Com es veurà més endavant, aquest resultat s'explica en gran part pel domini de la creació d'empreses femenina a Lleida, segment que a Catalunya presenta uns nivells de renda familiars comparativament més baixos.

Taula 4.6 Perfil dels emprenedors per províncies (2009)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Nivell d'educació formal				
Sense estudis	11,4%	6,3%	6,0%	13,8%
Primària	8,9%	12,5%	38,0%	31,0%
Secundària	15,4%	12,5%	24,0%	10,3%
Estudis universitaris	64,2%	68,7%	32,0%	44,8%
Renda anual				
Fins a 20.000 €	39,0%	13,6%	47,1%	23,4%
20.001-40.000 €	34,1%	59,4%	33,3%	53,3%
Més de 40.000 €	26,9%	27,0%	9,6%	23,3%
Ocupació¹				
Ocupat/ada	87,9%	87,5%	100,0%	93,1%
Aturat/ada	12,1%	6,3%	0,0%	5,2%
Gènere				
Home	63,7%	56,9%	44,9%	59,6%
Dona	36,3%	43,1%	55,1%	40,4%
Edat				
Proporció de joves ²	62,6%	54,5%	24,0%	34,5%
Mitjana (anys)	34,4	36,8	40,2	40,3

¹ La suma és inferior al 100% perquè s'han exclòs les categories de jubilat/ada, tasques de la llar i estudiants.
² Es consideren joves els menors de 35 anys.

En totes les províncies catalanes el principal estat ocupacional dels adults que creen empreses és el de treballador. La creació d'empreses entre persones jubilades o prejubilades, les dedicades a les tasques de la llar i els estudiants és anecdòtica. Tanmateix, podem veure que la creació d'empreses entre persones desocupades, que com hem vist en el capítol 1 és una novetat a Catalunya per a 2009, està concentrada principalment a la província de Barcelona. La població emprenedora de Lleida, tot i que té el nivell de renda familiar més modest de Catalunya, crea les seves empreses exclusivament des de l'estabilitat d'una situació ocupacional com a treballadora.

La província de Lleida també destaca per una taxa de creació d'empreses alta entre les dones. És l'única província de Catalunya, i un dels pocs llocs d'Espanya, on l'emprenedoria femenina és superior a la masculina. Contràriament, a Barcelona la taxa femenina de creació d'empreses és la més baixa de les quatre províncies catalanes.

Barcelona, tanmateix, presenta la taxa de creació d'empreses més alta entre la població jove (de menys de 35 anys). Amb una edat mitjana de tan sols 34,4 anys, les persones emprenedores de la província de Barcelona són majoritàriament joves, una situació oposada a la que trobem a Lleida, on només hi ha un 24% d'emprenedors entre 18 i 34 anys.

Conclusions

- El perfil de les persones emprenedores a Catalunya indica un alt nivell de capital humà.
- Hi ha un auge en les iniciatives empresarials per part de persones amb més formació el 2009 que encara no s'han materialitzat en noves empreses.
- Més del 60% de les persones emprenedores potencials i naixents té formació universitària.
- El nivell educatiu dels individus involucrats en activitats emprenedores (TEA) és superior al nivell que presenten els que ja tenen empreses consolidades.
- Els que aconsegueixen iniciar els seus plans empresarials tenen una renda familiar superior.
- Entre els qui han abandonat les seves carreres empresarials hi figura una quantitat desproporcionadament alta d'individus amb nivells baixos de renda.
- Tot fa pensar que, a Catalunya, partir d'una posició d'ocupació és molt important a l'hora d'emprendre una iniciativa empresarial.
- Hi ha una proporció molt baixa d'estudiants a Catalunya involucrats en activitats de creació d'empreses.
- Per primer cop, el 2009 un percentatge important (el 29,3%) de les persones que han tancat una empresa es van quedar a l'atur.
- Com a resultat de la conjuntura econòmica, les dones a Catalunya han patit una disminució desmesuradament accentuada en la intenció emprenedora i en la seva activitat com a empresàries naixents.
- L'elevada taxa d'abandonament femení el 2008 sembla que s'ha nodrit principalment del tancament d'empreses amb una trajectòria llarga i no pas de les de constitució recent, fet que el 2009 ha donat lloc a l'ensorrament de la proporció d'empresàries consolidades.
- El 2009 hi va haver un auge de les iniciatives empresarials per part de joves, especialment els que tenen una edat compresa entre els 25 i els 34 anys.
- Els joves menors de 35 anys han anat incrementant el pes relatiu entre l'emprenedoria catalana fins a arribar, el 2009, a ser majoria entre la població catalana involucrada en activitats emprenedores.
- Amb tot, els joves es troben amb obstacles específics (especialment de tipus financer) que els impedeixen dur a terme els seus plans empresarials.

5

5. PERFIL DE LES NOVES EMPRESES A CATALUNYA

5. PERFIL DE LES NOVES EMPRESES A CATALUNYA

La contribució de la creació d'empreses i de l'activitat empresarial en una societat i la seva economia es basa en el perfil de les empreses que es creen. La importància que es dona a la creació d'empreses sorgeix de la possible contribució del dinamisme empresarial en la creació de nous llocs de treball, en el creixement econòmic, en el potencial innovador d'una economia i de la provisió de serveis privats de proximitat a la població que ofereixen les noves empreses (Vesper, 1984; Birch, 1987; McDougal *et al.*, 1992). Tanmateix, la contribució de la creació d'empreses a la societat no s'estableix amb la quantitat d'empreses creades, sinó més aviat amb la qualitat d'aquestes noves empreses. L'anàlisi del perfil de les empreses en procés de creació a Catalunya permet avaluar la potencial qualitat d'aquestes noves empreses el 2009, any en què destaca el retrocés de les iniciatives emprenedores catalanes, especialment notori pel que fa al nivell d'ocupació, d'innovació, d'exportació i de previsions d'expansió, així com als sectors d'activitat i al nombre de socis fundadors.

El 2009 s'ha caracteritzat pel retrocés en la qualitat de les iniciatives emprenedores catalanes.

Si s'observa el nombre mitjà de treballadors de les iniciatives empresarials al llarg del procés de creació d'empreses, resulta que el nou empresariat tenia el 2009 un nombre de treballadors molt inferior al de les empreses consolidades o als previstos per l'emprenedoria naixent. També destaca la important proporció (45,9%) de població emprenedora nova que declara portar les seves noves empreses com a autònoms, és a dir, sense treballadors. No obstant això, les expectatives per d'aquí a cinc anys de la nova emprenedoria s'ajusten a les de la resta de l'empresariat al llarg del procés de creació d'empreses. Una constant és la proporció de microempreses (de fins a 10 treballadors) al llarg del procés, tant pel que fa a l'actualitat com als valors d'ocupació estimats pels propers cinc anys. Mentre que les persones en règim d'autònoms preveuen la contractació d'algun treballador, les expectatives de creixement dels emprenedors catalans són limitades i en són una excepció els que preveuen créixer en termes d'ocupació més enllà de l'estat de microempresa.

Taula 5.1 Ocupació creada pels emprenedors a Catalunya

	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat
Nombre d'empleats				
Actual (2009)	3,7	1,8	2,5	4,7
Expectativa en 5 anys	3,7	3,8	3,8	5,3
Micro empreses*				
Actual (2009)	88,8%	96,6%	93,9%	89,3%
Expectativa en 5 anys	90,0%	90,0%	90,0%	90,3%
Autònoms*				
Actual (2009)	19,7%	45,9%	36,9%	30,6%
Expectativa en 5 anys	16,5%	28,8%	24,4%	29,4%

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Catalunya va patir un ensorrament general el 2009 de l'emprenedoria exportadora.

A la taula 5.2 s'observa una caiguda generalitzada el 2009 de l'activitat exportadora al llarg del procés de creació d'empreses en comparació amb els anys anteriors. L'any 2008, que mostra valors similars als de l'any anterior, encara no s'havia notat la desacceleració econòmica en la proporció d'empreses exportadores en fase inicial. Amb tot, el 2009 la proporció de persones emprenedores en fase inicial que exportaven o que preveïen exportar va passar del 53,5% registrat l'any 2008 al 22%. L'ensorrada de l'activitat exportadora l'any 2009 també es nota entre l'empresariat consolidat, que en només un 20% de casos declara que ha comercialitzat amb l'estranger l'últim any.

Requadre 5a Retrocés en la internacionalització

L'any 2009, el 78,3% de les iniciatives creades per la nova població emprenedora no va tenir activitat exportadora (que era del 53,3% el 2007). A més, tan sols el 8,1% d'aquestes iniciatives exporten més del 25% del seu producte (el 20,9% el 2007). Semblantment, l'activitat exportadora va caure dràsticament entre l'emprenedoria consolidada: el 2009 només el 20,6% d'aquest tipus d'empreses va tenir activitat internacional (38,3% el 2007).

Taula 5.2 Activitat exportadora dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat
2009				
Exporta	22,4	21,7	22,0	20,6
Entre 1% – 25%	8,0	12,6	10,4	13,3
Entre 25% – 75%	10,6	6,6	8,5	3,1
Entre 75% – 100%	3,8	2,5	3,1	4,2
No exporta	77,6	78,3	78,0	79,4
2008				
Exporta	51,5	56,0	53,6	37,7
Entre 1% – 25%	24,8	31,9	28,0	27,7
Entre 25% – 75%	11,4	16,9	13,9	7,8
Entre 75% – 100%	15,3	7,2	11,6	2,2
No exporta	48,5	44,0	46,4	62,3
2007				
Exporta	50,9	46,7	51,4	38,3
Entre 1% – 25%	29,8	25,8	28,6	26,6
Entre 25% – 75%	13,5	12,7	12,4	5,1
Entre 75% – 100%	7,7	8,2	10,4	6,6
No exporta	49,1	53,3	48,6	61,7

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

La innovació és una de les contribucions més importants de la creació d'empreses en un context en què es vol desenvolupar una economia basada en el coneixement. La innovació es pot definir i mesurar de diverses maneres, però el GEM fa servir tres mesuraments diferents del potencial innovador de l'activitat de creació d'empreses: la innovació de producte, la innovació del procés productiu i el grau d'innovació tecnològica del sector d'activitat en què es creen les noves empreses.

Pel que fa a la innovació de productes o serveis de les noves empreses catalanes creades o en procés de creació el 2009, s'observa (vegeu taula 5.3) la poca variació al llarg de les diferents fases del procés de creació d'empreses. Al voltant d'un 70% de l'activitat emprenedora s'orienta a crear empreses amb productes o serveis que no tenen cap mena de caràcter innovador. La situació és encara més preocupant si s'observa la tendència en els últims anys. La innovació de productes i serveis va caure precipitadament el 2009. El 2008 la recessió econòmica encara no havia afectat la capacitat innovadora de la creació d'empreses, però en canvi el 2009 la proporció d'empreses en fase inicial amb productes o serveis mitjanament o completament innovadors va passar del 43,1% de l'any 2008 al 29,7%.

La innovació, tant en productes com en processos, va caure precipitadament el 2009.

La innovació de procés no ofereix una imatge gaire millor del caràcter innovador de l'emprenedoria catalana. Gairebé el 90% de les noves iniciatives emprenedores del 2009 a Catalunya es va caracteritzar perquè estaven basades en tecnologies antigues de més de cinc anys d'existència. Del 10,1% d'empreses que el 2007 estaven en fase inicial i feien servir tecnologies catalogades com a noves (menys d'un any), el 2009 es va passar al 2,2%. A diferència de la innovació de productes que hem comentat al paràgraf anterior, la innovació de procés ja va començar a caure en els primers moments de la desacceleració, el 2008.

En efecte, en un primer estadi de la recessió econòmica el 2008, la proporció d'empreses en fase inicial del sector de l'alta tecnologia (segons la inversió en R+D) va créixer lleugerament perquè aquestes iniciatives tenen més resistència a les situacions econòmiques desfavorables, però el 2009 la recessió va tocar de ple aquests sectors, i els va esborrar completament del mapa emprenedor català. El 2009, el 96,2% de les emprenedores en fase inicial i el 97,4% de les potencials estaven promovent iniciatives empresarials dins de sectors de baixa intensitat tecnològica.

Requadre 5b Opinió d'experts: transferència tecnològica

Tot i que els experts creuen en el potencial de l'empresariat català per generar empreses d'alta tecnologia líders en el món, els preocupen les dificultats que tenen les noves i petites empreses per accedir a les noves tecnologies. Consideren que a Catalunya la transferència tecnològica feta des de les universitats i des dels centres d'investigació cap al món empresarial encara no és l'adequada, per bé que valoren positivament els avenços i esforços que s'estan duent a terme als parcs tecnològics catalans.

La innovació del mercat i la seva expansió és una altra manera d'avaluar el dinamisme i la qualitat potencial de les empreses que es creen en una economia. Des d'aquesta perspectiva, la qualitat de la creació d'empreses a Catalunya va patir un deteriorament pronunciat el 2009 (vegeu taula 5.4). La proporció d'empresaris en fase inicial que van indicar que les seves iniciatives no implicarien cap mena d'expansió de mercat va augmentar fins al 70%, enfront del 59% de l'any anterior. És igualment preocupant la desaparició gairebé total de l'ús de les noves tecnologies de la comunicació com a eina d'innovació de mercat (1,6% el 2009 enfront del 6,9% del 2007).

A la taula 5.5 es pot observar l'evolució de la distribució sectorial de les empreses que els individus involucrats en activitats emprenedores estan creant o ja han creat. S'observa que al llarg dels últims anys, la proporció d'empreses creades en el sector de serveis a empreses ha cedit importància a les empreses amb activitats de serveis orientats al consum, que el 2009 representaven més de la meitat de tots els negocis en fase inicial d'emprenedoria. El 2009 hi va haver una petita recuperació en la proporció d'empreses amb activitats de transformació.

Les expectatives de creixement de l'emprenedoria catalana són limitades.

Taula 5.3 Innovació entre els emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat
Nivell d'innovació de l'empresa				
2009				
Completament innovadora	12,7	16,5	14,6	10,6
Una mica innovadora	17,5	12,7	15,1	6,5
Gens innovadora	69,8	70,8	70,3	82,9
2008				
Completament innovadora	10,7	28,3	18,9	7,1
Una mica innovadora	30,8	16,5	24,2	22,4
Gens innovadora	58,5	55,2	56,9	70,5
2007				
Completament innovadora	25,0	16,1	20,3	12,4
Una mica innovadora	25,2	22,6	23,7	23,9
Gens innovadora	49,8	61,3	56,0	63,7
Ús de noves tecnologies				
2009				
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0	4,4	2,2	1,5
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	9,9	8,5	9,2	6,1
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	90,1	87,1	88,6	92,4
2008				
Tecnologia nova (menys d'1 any)	2,2	1,5	1,8	1,4
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	10,5	15,3	12,7	27,3
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	87,3	83,3	85,4	71,3
2007				
Tecnologia nova (menys d'1 any)	14,4	7,0	10,1	10,6
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	12,1	16,9	15,0	17,5
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	73,5	76,0	74,9	71,9
Nivell tecnològic del sector				
2009				
Baix	97,4	95,0	96,2	95,4
Mitjà	2,6	5,0	3,8	4,6
Alt	0,0	0,0	0,0	0,0
2008				
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
2007				
Baix	95,7	91,1	94,0	93,2
Mitjà	3,0	7,4	4,4	3,7
Alt	1,3	1,5	1,6	3,1

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Taula 5.4

**Expansió de mercat entre els emprenedors*
(Catalunya 2007-2009)**

	Emprenedor naixent	Nou empenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat
Expansió de mercat				
2009				
Sense expansió	65,3	75,3	70,3	81,7
Alguna expansió sense noves tecnologies	34,7	20,3	27,5	16,8
Alguna expansió amb noves tecnologies	0,0	3,2	1,6	0,9
Profunda expansió de mercat	0,0	1,2	0,6	0,6
2008				
Sense expansió	60,7	57,1	59,0	75,5
Alguna expansió sense noves tecnologies	37,2	41,5	39,2	23,1
Alguna expansió amb noves tecnologies	2,1	1,4	1,8	1,4
Profunda expansió de mercat	0,0	0,0	0,0	0,0
2007				
Sense expansió	49,2	66,9	58,7	69,0
Alguna expansió sense noves tecnologies	36,4	26,0	31,2	20,5
Alguna expansió amb noves tecnologies	9,0	6,1	6,9	9,4
Profunda expansió de mercat	5,5	1,0	3,2	1,1
Nivell de competència				
2009				
Alt	55,7	57,4	56,5	65,9
Mitjà	34,4	35,5	35,0	30,4
Baix	9,9	7,1	8,5	3,7
2008				
Alt	52,7	58,3	55,3	66,6
Mitjà	37,1	25,5	31,7	26,9
Baix	10,2	16,2	13,0	6,5
2007				
Alt	44,0	65,4	54,6	67,1
Mitjà	40,1	27,9	33,9	24,8
Baix	15,9	6,7	11,5	8,1

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Si es comparen les empreses promogudes per persones emprenedores en fase inicial amb les de l'empresariat consolidat (de més de 42 mesos), s'observa que les primeres estan creant proporcionalment menys empreses en sectors extractius o de transformació. En canvi, el nou empresariat promou una proporció més gran d'empreses orientades al consum (vegeu taula 5.5).

El nombre de persones propietàries és una indicació dels recursos i capacitats de què disposa l'equip fundador per crear la nova empresa. Com més repartida està la propietat, més estoc inicial de capacitat hi ha i, per tant, més sòlida és la proposta empresarial (Westhead, Cowling, 1995; Ensley *et al.*, 2002; Ruef *et al.*, 2003). Quant als resultats, les empreses promogudes per l'emprenedoria en fase inicial presenten una caiguda accentuada del nombre mitjà de propietaris l'any 2009. La tendència cap a un nombre més elevat de socis fundadors de les noves inicia-

**El nou empresariat
promou empreses
orientades al consum.**

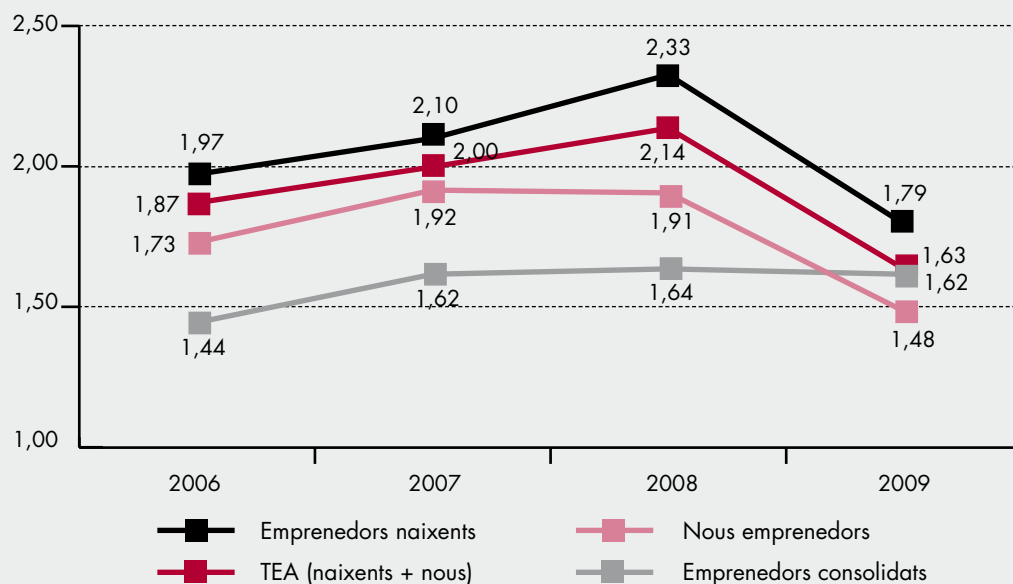
Taula 5.5 Distribució dels emprenedors per sector d'activitat* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor en fase inicial	Empresari consolidat
2009		
Extractiu	4,9	19,3
Transformador	24,9	33,3
Serveis a empreses	12,7	10,5
Orientat al consum	57,5	36,9
Sense classificar	0,0	0,0
2008		
Extractiu	7,2	7,9
Transformador	18,9	38,7
Serveis a empreses	32,2	11,1
Orientat al consum	41,7	41,3
Sense classificar	0,0	1,0
2007		
Extractiu	3,9	13,3
Transformador	30,8	30,6
Serveis a empreses	24,6	19,1
Orientat al consum	34,5	29,3
Sense classificar	6,2	7,7

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

tives empresarials s'ha invertit l'any 2009 i presenta valors semblants als de les empreses consolidades. Encara és més preocupant —com a mostra del deteriorament de la qualitat de les empreses en fase inicial el 2009— la mitjana de persones fundadores d'iniciatives empresarials creades pel nou empresariat. La mitjana de propietaris d'aquest col·lectiu (1,48) està molt per sota dels valors dels últims anys i és, a més, inferior a la mitjana de socis d'empreses consolidades.

Figura 5.1 Nombre de propietaris



Requadre 5c Nombre de persones propietàries en les iniciatives emprenedores a Catalunya

A Catalunya, la nova empenedoria té una preferència accentuada per dur a terme l'activitat empresarial en solitari: el 66,3% de les iniciatives tenen un únic soci fundador, mentre que només el 0,9% d'aquestes iniciatives en té tres o més.

La desagregació provincial en analitzar el perfil de les empreses que la població empenedora de Catalunya estava creant (o havia creat recentment) el 2009 deixa veure una especial degradació de les empreses noves de la província de Tarragona. En aquesta província hi ha el nivell més baix de creació de llocs de treball en empreses noves (només 1,9), mentre que Barcelona té la proporció més gran de persones en règim d'autònoms (43,4%) entre el seu nou empresariat (vegeu taula 5.6). Tarragona és també el territori on les noves empreses tenen menys orientació internacional i, sobretot, on predominen les de caràcter poc innovador. A més, les empreses exportadores estan proporcionalment més concentrades a Girona, mentre que les noves empreses creades a Barcelona són les que presenten un perfil més innovador.

Amb relació a les expectatives d'expansió de mercat, la província de Tarragona novament es queda darrera de les altres províncies catalanes ja que només una de cada quatre persones empenedores mostra intencions futures de creixement; és la població empenedora de Girona la que més expectatives de creixement de mercat.

Taula 5.6 Perfil de les noves empreses per províncies (2009)

	Barcelona	Girona	Lleida	Tarragona
Nombre d'empleats				
Promig actual	2,38	2,6	2,69	1,9
Expectativa en 5 anys	3,93	3,11	3,55	4,11
Autònoms	43,4%	32,6%	33,3%	35,4%
Activitat exportadora				
Exporta	20,2%	31,1%	24,0%	15,8%
No exporta	79,8%	68,9%	76,0%	84,2%
Nivell d'innovació de l'empresa				
Innovadora	37,9%	30,8%	32,7%	10,3%
No innovadora	62,1%	69,2%	67,3%	89,7%
Expansió de mercat				
Alguna expansió	27,4%	35,9%	32,7%	24,1%
Sense expansió	72,6%	64,1%	67,3%	75,9%
Sector econòmic				
Extractiu	0,0%	9,8%	12,0%	3,5%
Transformador	27,7%	31,1%	20,0%	17,5%
Serveis a empreses	14,3%	13,1%	4,0%	15,8%
Orientat al consum	58,0%	45,9%	64,0%	63,2%

La configuració sectorial de les empreses creades recentment o en vies de creació a Catalunya varia àmpliament segons la província analitzada. Tanmateix es pot destacar el predomini del sector serveis (a empreses i orientat al consum) en totes les províncies, però especialment a Tarragona on arriba a representar quasi el 80% de les noves iniciatives empresarials promogudes per la població emprenedora. Girona és, per altra banda, la província amb una menor dependència del sector serveis.

Conclusions

- El perfil de les empreses en procés de creació el 2009 es caracteritza pel retrocés generalitzat en la qualitat de les iniciatives emprenedores catalanes.
- Tot i que la creació d'empreses en sectors d'alta tecnologia va ser més resistent a la recessió econòmica del 2008, aquesta va afectar profundament els sectors esmentats el 2009 i els va esborrar completament del mapa emprenedor català.
- La innovació, tant en producte com en procés, va caure precipitadament el 2009.
- A Catalunya, el 2009 el 90% de les noves iniciatives emprenedores es van basar en tecnologies antigues.
- Les expectatives de creixement de les persones emprenedores a Catalunya són limitades, i en són una excepció les que preveuen créixer en ocupació més enllà de l'estat de micro-empresa.
- Un 45,9% del nou empresariat declara que gestiona les seves empreses en règim d'autònoms.
- A Catalunya, l'activitat exportadora al llarg del procés de creació d'empreses ha patit una caiguda generalitzada el 2009 en comparació amb els anys anteriors.
- La proporció de persones emprenedores que han indicat que les seves iniciatives empresarials no implicarien cap mena d'expansió del mercat va créixer significativament el 2009.
- S'observa que ha desaparegut gairebé completament l'ús de les noves tecnologies de la comunicació com a eina d'innovació de mercat.
- La nova emprenedoria està creant proporcionalment menys empreses en sectors extractius o de transformació.
- En canvi, el nou empresariat s'està orientant a empreses en sectors relacionats amb el consum.
- Les empreses promogudes per persones emprenedores en fase inicial han patit una caiguda accentuada del nombre de propietaris mitjà el 2009.



6. ENTORN SOCIAL A CATALUNYA

6. ENTORN SOCIAL A CATALUNYA

La decisió de crear una empresa està en certa manera condicionada per elements de caràcter formal, exògens a la mateixa persona emprenedora, com per exemple la legislació i les polítiques governamentals que permeten l'aparició d'oportunitats de negoci. Tanmateix, diversos estudis han demostrat que també hi ha un seguit de components relacionats amb l'entorn social que contribueixen a explicar part de la variació en els nivells de creació d'empreses en contextos concrets (Lafuente *et al.*, 2007; Vaillant, Lafuente, 2007; Driga *et al.*, 2009). A més, la intensitat de l'impacte d'aquests factors, generalment relacionats amb percepcions socials, pot variar si s'analitzen diferents estrats poblacionals. En aquesta secció analitzarem diverses variables associades a la percepció d'oportunitats de negoci, així com a factors que constitueixen potencials motivacions per a la creació d'empreses.

Requadre 6a Opinió d'experts: cultura

Els experts opinen que tot i la millora dels últims anys, la cultura catalana encara és hostil enfront de l'emprenedoria i la creació d'empreses. Descriuen la societat catalana com una societat que desincentiva la creativitat i en la qual l'aversion al risc n'és un tret destacable.

Convé subratllar, en primer lloc, la tendència negativa molt acusada en la percepció d'oportunitats de negoci a Catalunya durant el 2009. En termes generals, la percepció d'oportunitats de negoci a Catalunya a curt termini ha mostrat una tendència negativa en els últims anys. Com es pot observar a la taula 6.1, l'any 2007 el 35,1% dels enquestats mostraven una valoració positiva de les oportunitats de negoci a Catalunya; en canvi, el 2009 només el 16,4% dels enquestats mostrava confiança a l'hora de valorar la presència d'oportunitats de negoci a Catalunya per als propers 6 mesos. Aquest resultat està clarament associat a les conseqüències negatives que la recessió econòmica està provocant en el clima empresarial català. Si s'analitzen les dades en profunditat, s'observa que el nivell de confiança de les persones emprenedores a Catalunya s'ha anat deteriorant des de l'any 2007. D'una banda, l'optimisme de l'emprenedoria potencial ha passat del 70,6% del 2007 al 53,3% del 2009. A més, és particularment preocupant la baixa confiança que el 2009 mostren les persones involucrades en altres etapes del procés emprenedor, més concretament l'empresariat (21,6%) i el que ja està consolidat (18,8%).

D'altra banda, i tot i que presenten la mateixa tendència negativa que les persones involucrades en altres etapes del procés emprenedor, l'any 2009 el 30,6% de l'empresariat naixent va manifestar que percebia bones oportunitats de negoci a Catalunya. Aquest resultat és particularment interessant atès que és un col·lectiu que va iniciar el procés emprenedor durant l'actual recessió econòmica. D'aquesta manera, no és estrany que el 2009 el 100% de les persones emprenedores naixents confiessin en les seves habilitats per tirar endavant un negoci i que només en el 10,9% dels casos manifestessin que la por social davant del fracàs és un obstacle per crear una empresa (una taxa substancialment més petita que el 34,4% del 2007). Pel que fa als factors analitzats en aquesta secció, la taula permet observar que el nivell de confiança en les habilitats emprenedores és superior en les persones involucrades en les diferents etapes del procés emprenedor. A més, els resultats indiquen que el nivell de confiança en les habilitats empresarials va experimentar un augment l'any 2009, en comparació amb el 2008, amb valors superiors als del 2007 en totes les etapes del procés emprenedor, llevat del grup de persones emprenedores potencials.

El nivell de confiança de les persones emprenedores a Catalunya s'ha anat deteriorant des de l'any 2007.

El 100% de les persones emprenedores naixents confia en les seves habilitats per tirar endavant un negoci.

Taula 6.1 Entorn social i procés emprenedor* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial	Emprenedor naixent	Nou emprenedor	Emprenedor en fase inicial ¹	Empresari consolidat	Exempresari	Catalunya ²
Percep oportunitats de negoci en els propers 6 mesos							
2009	53,3	30,6	21,6	26,0	18,8	24,0	16,4
2008	55,3	58,9	37,0	48,6	34,7	39,1	32,7
2007	70,6	54,2	45,7	49,2	37,7	25,0	35,1
Percep que té habilitats per a crear una empresa							
2009	85,3	100,0	90,7	95,4	93,0	88,9	51,2
2008	84,7	92,5	88,6	91,1	89,5	82,6	46,6
2007	87,5	93,8	88,9	90,9	87,5	75,0	47,1
Ha conegut una persona emprenedora en els últims dos anys							
2009	58,2	50,9	58,9	55,0	41,8	30,8	28,9
2008	62,4	55,8	65,4	60,1	47,1	8,0	37,4
2007	69,0	68,8	50,0	57,9	53,1	50,0	33,7
La por al fracàs és un obstacle per crear una empresa							
2009	30,9	10,9	27,3	19,1	33,1	59,3	45,8
2008	33,5	40,5	21,0	30,6	34,0	84,0	51,4
2007	29,8	34,4	28,3	30,8	33,9	55,6	48,1
Posar en marxa un negoci és una bona elecció professional							
2009	68,7	54,2	60,4	57,4	65,7	53,9	64,2
2008	72,3	76,0	52,6	64,5	52,5	69,6	70,6
2007	67,3	51,7	60,0	56,5	60,0	33,3	67,6
L'èxit en un nou negoci proporciona estatus social							
2009	53,0	38,0	43,4	40,8	57,0	57,7	58,6
2008	65,0	59,5	50,9	55,4	52,4	60,9	56,9
2007	67,3	58,1	50,0	53,4	55,7	75,0	58,6

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Els resultats de la taula 6.1 confirmen tant la important associació positiva entre la presència d'exemples emprenedors i la creació d'empreses com la relació negativa que generalment s'exposa en la literatura entre la por davant del fracàs i l'activitat emprenedora (Lafuente *et al.*, 2007; Vaillant, Lafuente, 2007).

D'aquesta manera, el 2009 el 28,9% de la població adulta coneixia algú que havia iniciat una activitat emprenedora recentment, i el mateix any la proporció d'exemples emprenedors superava el 40% en totes les etapes del procés de creació d'empreses (vegeu taula 6.1). A més, s'observa que la proporció de persones que indiquen que coneixen una persona que ha creat una empresa en els últims 2 anys ha disminuït el 2009 respecte del 2008. Aquest resultat podria ser conseqüència de la caiguda del nombre d'empreses creades a Catalunya a causa de la recessió econòmica.

Requadre 6b Anàlisi tècnica: entorn social i el seu impacte en l'activitat emprenedora a Catalunya

	2009	2008	2007
Percepció d'habilitats empresarials	5,69%*	10,39%*	10,79%*
Presència d'exemples emprenedors	2,63%*	1,18%*	2,49%*
Por al fracàs com a empresari	-2,29%	-4,41%	-1,60%
Creació d'empreses - Opció professional	-1,09%	-0,91%	-1,10%
Creació d'empreses - Estatut social	-1,58%*	1,40%	0,23%
R ²	20,49%	14,50%	14,29%
Observacions	1.642	1.426	1.473

Nota: * indica que, per a la variable d'interès, l'efecte sobre la probabilitat d'involucrar-se en activitats emprenedores és significatiu al 5%.

Els resultats (regressió logística ajustada per a esdeveniments estranys) mostren la relació entre variables associades a l'entorn social de l'individu i la creació d'empreses (TEA).

Controlant per gènere, edat i nivell educatiu, els resultats de la taula indiquen que l'entorn social és un component important per afavorir la creació d'empreses (TEA). Així, s'observa que l'impacte que la percepció positiva d'habilitats emprenedores té sobre la creació d'empreses (TEA) ha anat disminuint des de l'any 2007, quan la percepció d'habilitats empresarials augmentava la probabilitat de crear una empresa (TEA) en un 10,8%, i en canvi l'any 2009 la presència d'aquest factor només augmenta en un 5,7% la probabilitat d'involucrar-se en activitats emprenedores (TEA).

D'altra banda, la por social davant del fracàs no és un obstacle per a la creació d'empreses per a les persones involucrades en activitats emprenedores. Els resultats mostren que el 2009 la por social davant del fracàs empresarial era substancialment inferior entre les persones involucrades en activitats emprenedores, en comparació amb els resultats mostrats per la població adulta catalana (el 28,9% el 2009). Com ja s'ha dit, el cas més sorprenent és el dels emprenedors en fase naixent, la taxa de por social davant del fracàs empresarial dels quals va passar del 34,4% del 2007 al 10,9% del 2009.

Aquests resultats podrien indicar que els individus involucrats en activitats emprenedores tenen un cost menor d'oportunitat a l'hora d'engegar la iniciativa empresarial.

Respecte de la valoració social de la creació d'empreses com a carrera professional, es pot observar que el 2009 el 64,2% de la població adulta considerava la creació d'empreses com una opció professional socialment vàlida. Amb tot, aquest resultat és menor que el d'anys anteriors (2008, 70,6%; 2007, 67,6%). Els resultats entre les persones involucrades en les diferents etapes del procés emprenedor són similars, però el més negatiu és el cas de les persones emprenedores naixents, ja que en aquest col·lectiu la creació d'empreses com a opció de carrera professional es va desplomar del 75,9% el 2008 al 54,2% el 2009.

Molt poques de les persones emprenedores naixents perceben la por social davant del fracàs.

Requadre 6c Opinió d'experts: motius socials

A diferència de la percepció de les persones emprenedores, els experts catalans en creació d'empreses consultats el 2009 complementen el creixent respecte i estatus social atorgat a l'emprenedoria a Catalunya. Valoren positivament la visibilitat més gran de les PIME i de la creació d'empreses en els mitjans de comunicació i perceben un increment en la valoració social positiva de l'empresariat a Catalunya.

L'entorn social de la nova població emprenedora catalana varia d'una província a l'altra. Les diferències es noten en comparar el nivell d'optimisme empresarial entre la població adulta així

com la percepció d'oportunitat de negoci entre les diferents províncies (vegeu taula 6.2). S'observa com els individus enquestats a Lleida expressen un nivell de pessimisme empresarial més alt, mentre que a la província de Barcelona, i malgrat el context desfavorable del 2009, és on hi ha una percepció més alta d'oportunitats empresarials. Si limitem l'anàlisi a les persones involucrades en activitats de creació d'empreses el 2009, la situació és força similar, ja que tan sols el 12,8% de les persones emprenedores que viuen a la província de Lleida manifesta optimisme envers la presència de futures oportunitats de negoci, taxa molt per sota del 42,1% que mostren les que viuen a Barcelona.

Al contrari que en el cas de la percepció d'oportunitats de negoci, els nivells de confiança dels catalans amb relació a les seves habilitats emprenedores no només són força alts sinó que a més mostren una configuració força homogènia en totes les províncies, i això és aplicable tant al conjunt de la població adulta com al col·lectiu emprenedor. Tanmateix, la presència de persones emprenedores dins del cercle social proper a l'individu que vol crear una empresa, aspecte habitualment relacionat amb l'autoconfiança emprenedora de les persones (Vaillant i Lafuente, 2007), canvia substancialment d'una província a una altra. Curiosament, encara que els residents a la província de Barcelona registren la proporció més baixa de persones emprenedores entre els seus coneguts, els que estan involucrats en activitats de creació d'empreses són els que han manifestat una més gran interacció social amb altres empresaris de recent creació.

Taula 6.2 Entorn social i procés emprenedor per províncies* (2009)

	Barcelona		Girona		Lleida		Tarragona		Catalunya	
	Emprenedors en fase inicial	Total població ¹	Emprenedors en fase inicial	Total població ¹	Emprenedors en fase inicial	Total població ¹	Emprenedors en fase inicial	Total població ¹	Emprenedors en fase inicial	Total població ¹
Percep oportunitats de negoci en els propers 6 mesos	42,1%	20,8%	18,9%	16,1%	12,8%	12,1%	32,0%	17,6%	26,0%	16,4%
Percep que té habilitats per a crear una empresa	97,6%	51,7%	96,9%	49,6%	91,3%	57,0%	96,5%	53,5%	95,4%	51,2%
Ha conegut una persona emprenedora en els últims dos anys	68,5%	26,1%	48,4%	31,4%	51,0%	34,3%	50,0%	26,6%	55,0%	28,9%
La por al fracàs és un obstacle per crear una empresa	12,2%	43,2%	27,7%	46,9%	24,0%	42,7%	21,1%	50,8%	19,1%	45,8%
Posar en marxa un negoci és una bona elecció professional	62,2%	66,0%	75,9%	66,6%	59,6%	64,6%	35,7%	59,1%	57,5%	64,2%
L'èxit en un nou negoci proporciona estatus social	34,7%	57,4%	40,4%	61,1%	50,0%	61,2%	29,6%	57,7%	40,8%	58,6%

* Valors expressats en percentatges de respostes afirmatives sobre cada categoria i cada territori

¹ Es refereix a tota la població adulta de l'àmbit territorial de referència (de 18 a 64 anys)

La por al fracàs empresarial és més gran entre la població adulta de Tarragona. Entre les persones emprenedores, les residents a Lleida són les qui més temen el fracàs, mentre que les viuen a Barcelona destaquen per tenir una baixa preocupació pel fracàs empresarial.

Pel que fa al nivell d'acceptació social de la creació d'empreses com elecció professional, així com la presència d'incentius socials cap a l'emprenedoria que es percep en les diferents províncies de Catalunya, Tarragona destaca pel seu baix suport social a la creació d'empreses, recolzament que encara és menor si només es té en compte l'opinió de la població emprenedora.

Conclusions

- La percepció d'oportunitats de negoci a curt termini per part de la població catalana mostra una tendència negativa en els últims anys.
- El nivell de confiança de la població emprenedora a Catalunya s'ha anat deteriorant des de l'any 2007.
- D'altra banda, el 30,6% de l'empresariat naixent manifesta que percep bones oportunitats de negoci a Catalunya.
- El 100% de les persones emprenedores naixents confien en les seves habilitats per tirar endavant un negoci.
- Per a l'emprenedoria naixent, la percepció de la por social davant del fracàs empresarial va passar del 34,4% el 2007 al 10,9% el 2009.
- La percepció de les persones emprenedores pel que fa a les seves habilitats empresarials va experimentar un augment l'any 2009.
- A Catalunya hi ha una forta associació positiva entre la presència d'exemples emprenedors i la creació d'empreses.
- Hi ha una relació negativa entre la por davant del fracàs i l'activitat emprenedora.
- La tendència de la valoració social de la creació d'empreses com a carrera professional està en decadència.
- Tot i així, els experts perceben una millora en la valoració social de l'emprenedoria a Catalunya.

7. GÈNERE

7.1. Perfil de l'emprenedora a Catalunya

7.2. Perfil de les noves empreses creades per dones a Catalunya

7.3. Entorn social entre les dones a Catalunya

7. GÈNERE

7.1. Perfil de l'emprenedora a Catalunya

En les últimes dècades, s'ha reconegut que les dones, com a potencials creadores de noves empreses, representen un important recurs i una potencial font de desenvolupament econòmic que no s'havia explotat apropiadament (OCDE, 2004). L'activitat empenedora entre les dones ha mostrat un important creixement a gairebé tot el món (Minniti, Arenius, Langowitz, 2005; Minniti, Allen, Langowitz, 2006). Tot i la creixent incorporació de la dona en activitats empenedores, la creació d'empreses encara té els homes com a principals protagonistes. A més, l'actual situació econòmica sembla que ha afectat especialment l'activitat empenedora de les dones i més concretament les més grans de 35 anys.

Si comparem les taxes d'empenedoria de les diferents fases del procés de creació d'empreses de les dones i dels homes, així com les tendències que han seguit aquestes taxes en els últims tres anys, veiem clarament que la conjuntura econòmica desfavorable ha afectat l'activitat de creació d'empreses d'homes i dones de manera diferent i en moments diferents (vegeu taula 7.1). Mentre que la recessió va afectar l'empenedoria dels homes principalment el 2008, quan la seva taxa de nous empresaris va caure un punt i mig, l'activitat de creació d'empreses de les dones no en va resultar afectada fins al 2009, quan la desacceleració econòmica va afectar negativament la taxa d'empenedores potencials i naixents.

La recessió econòmica va frenar l'impuls empenedor que les dones havien tingut els últims anys.

Taula 7.1 Activitat empenedora per gènere* (Catalunya 2007-2009)

	Dones			Homes			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Emprenedor potencial	5,65	7,35	2,08	7,27	8,89	6,30	6,45	8,17	4,24
Emprenedor naixent	3,17	3,78	2,25	4,34	3,79	4,06	3,75	3,78	3,19
Nou empenedor	2,18	2,65	3,14	5,55	3,98	3,21	3,85	3,34	3,19
Emprenedor en fase inicial¹	5,35	6,43	5,44	9,89	7,77	7,27	7,60	7,13	6,38
Empresari consolidat	5,05	7,65	4,33	8,98	10,63	10,40	7,00	9,22	7,43
Exempresari	0,40	1,03	1,55	0,50	0,62	2,32	0,45	0,85	1,94

* Expressada en percentatge sobre la població de 18 a 64 anys de cada sexe i cada any

¹ Inclou empenedores naixents i nous

L'edat mitjana de l'empresariat en fase potencial i inicial va recuperar el 2009 els nivells del 2007 després d'un increment notable de l'edat el 2008. Per bé que els homes joves han tornat a superar els nivells del 2007, les dones s'han quedat per sota d'aquests nivells, especialment pel que fa a l'empresariat potencial. La taxa d'abandonaments per part de menors de 35 anys es continua produint principalment entre les dones, però amb tot aquesta taxa ha anat disminuint des del 2007 (vegeu taula 7.2).

D'altra banda, s'observa una presència més pronunciada de dones joves dins de la TEA, que passen de naixents a noves, mentre que els homes joves no semblen passar de naixents a nous. L'edat mitjana dels homes creix a mesura que s'avança en el procés empresarial; en canvi, en la de les dones la tendència és l'oposada. D'aquesta manera, els resultats no només suggereixen

Els joves amb empreses de nova creació són majoritàriament dones.

Taula 7.2 Distribució d'edat segons gènere* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou empenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
2009														
18-24 anys	0,0	18,2	10,0	10,4	7,1	0,0	8,9	5,8	0,0	1,2	0,0	0,0	11,6	11,7
25-34 anys	46,8	46,6	34,0	47,9	48,6	35,5	41,9	42,4	13,3	15,4	33,3	0,0	26,1	27,5
35-44 anys	40,4	20,9	30,0	24,0	27,1	34,2	28,2	28,5	35,7	31,7	22,2	60,0	24,6	25,7
45-54 anys	10,6	10,8	18,0	10,4	15,7	23,7	16,1	16,3	37,8	26,8	40,7	26,7	20,5	19,6
55-64 anys	2,2	3,5	8,0	7,3	1,5	6,6	4,8	7,0	13,2	24,9	3,8	13,3	17,2	15,6
Mitjana (anys)	36,5	33,2	39,0	35,7	35,0	40,0	36,6	37,6	46,0	45,7	40,8	44,8	40,5	41,0
2008														
18-24 anys	8,0	13,0	5,6	10,2	12,7	12,6	6,0	10,0	7,0	5,0	11,0	0,0	13,3	10,8
25-34 anys	29,0	34,0	25,6	39,8	20,6	26,2	28,0	38,0	15,0	29,0	24,0	0,0	22,2	24,6
35-44 anys	22,0	20,0	24,4	17,4	28,6	43,7	28,0	30,0	28,0	22,0	15,0	31,0	23,2	25,9
45-54 anys	22,0	24,0	21,1	20,4	30,2	12,6	24,0	15,0	30,0	22,0	44,0	27,0	21,7	21,2
55-64 anys	18,0	10,0	23,3	12,2	7,9	4,9	15,0	7,0	19,0	22,0	7,0	41,0	19,7	17,5
Mitjana (anys)	41,6	38,4	42,1	37,9	39,9	37,0	40,7	37,0	43,9	43,5	41,7	50,6	40,7	40,3
2007														
18-24 anys	21,1	23,6	6,3	16,3	9,1	5,5	7,4	10,2	0,0	4,5	0,0	20,0	9,2	14,7
25-34 anys	28,1	29,2	40,6	30,2	22,7	34,6	33,3	32,7	11,8	13,5	50,0	20,0	15,6	19,6
35-44 anys	24,6	20,8	28,1	11,6	27,3	29,1	27,8	21,4	19,6	15,7	0,0	0,0	25,9	22,5
45-54 anys	19,3	20,8	15,6	32,6	36,4	14,6	24,1	22,5	47,1	42,7	25,0	20,0	27,6	23,9
55-64 anys	7,0	5,6	9,4	9,3	4,6	16,4	7,4	13,3	21,6	23,6	25,0	40,0	21,8	19,3
Mitjana (anys)	36,1	35,7	38,0	38,8	39,8	39,9	38,7	39,4	46,4	46,1	43,5	45,2	43,5	41,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

que els joves que creen empreses són dones, sinó que a més a més l'edat pot actuar com un incentiu per tal que les dones compleixin els seus plans de creació d'empreses.

Les dones involucrades en un procés d'emprenedoria presenten nivells d'escolarització formal més elevats que els homes (vegeu taula 7.3). Aquest capital humà superior, basat en la formació escolar de les dones, es manifesta sobretot en la fase de nova emprenedoria i és destacable entre l'empresariat consolidat, entre els quals fins al 57% de les dones empresàries tenen titulació universitària, en comparació amb el 38% dels homes. Comparades amb els homes, hi ha una proporció més gran de dones amb formació superior que passen d'emprenedores naixents a noves.

Si ens fixem en els canvis al llarg del procés de creació d'empreses, també creixen bastant les dones sense educació que passen de la fase naixent a nova. Amb tot, l'anàlisi de les tendències al llarg dels últims anys permet observar que, en consonància amb les observacions del capítol 4 —en el qual s'explica que la persona emprenedora del 2009 té més capital humà—, hi ha una caiguda en la proporció de dones involucrades en activitats de creació d'empreses noves amb baixos nivells d'educació formal. Per contra, la proporció de nous empresaris homes sense estudis formals va passar del 2,9% el 2008 al 27,6% el 2009.

Requadre 7a Opinió d'experts: emprenedores

Els experts en creació d'empreses perceben una acceptació social de l'emprenedoria com a carrera professional per a dones a Catalunya. Consideren que les dones d'aquest territori tenen les mateixes capacitats emprenedores que els homes i que s'exposen a les mateixes oportunitats de negoci. Tanmateix, precisen que encara falten serveis socials adequats per facilitar la participació en activitats emprenedores de les dones que tenen persones al seu càrrec.

Taula 7.3 Nivell d'educació formal segons gènere dels emprenedors* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
2009														
Sense estudis	0,0	8,1	0,0	4,2	5,6	27,6	3,3	14,5	8,2	12,2	3,7	0,0	11,6	8,9
Primària	29,8	19,4	7,8	17,7	29,6	19,7	20,5	18,6	25,5	31,0	37,0	33,3	30,2	28,5
Secundària	4,2	13,4	35,3	16,7	5,6	7,9	18,0	12,8	14,3	18,8	7,4	30,0	19,3	19,4
Estudis universitaris	66,0	59,1	56,9	61,4	59,2	44,8	58,2	54,1	52,0	38,0	51,9	36,7	38,9	43,2
2008														
Sense estudis	6,9	0,0	2,2	0,0	7,9	2,9	4,6	1,5	3,9	2,5	6,0	0,0	3,5	3,0
Primària	30,9	26,4	23,3	29,9	36,5	22,3	28,8	26,0	33,7	41,7	19,0	69,0	32,2	28,6
Secundària	20,0	26,4	25,6	21,7	19,1	31,1	22,9	26,5	19,9	21,0	26,0	31,0	21,3	22,4
Estudis universitaris	42,3	47,2	48,9	48,5	36,5	43,7	43,8	46,0	42,5	34,8	49,00	0,00	43,0	46,0
2007														
Sense estudis	0,0	1,4	3,1	2,3	4,6	0,0	3,7	1,0	0,0	2,3	0,0	20,0	3,1	2,5
Primària	19,3	19,4	18,8	25,6	45,5	29,1	29,6	27,6	23,5	31,5	50,0	0,0	36,9	27,0
Secundària	26,3	26,4	9,4	23,3	9,1	21,8	9,3	22,5	13,7	14,6	0,0	0,0	19,6	24,5
Estudis universitaris	54,4	52,8	68,8	48,8	40,9	49,1	57,4	49,0	62,8	51,7	50,0	80,0	40,4	45,9

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

La taula 7.4 indica que les dones involucrades en activitats de creació d'empreses provenen de llars amb rendes anuals relativament inferiors que els homes emprenedors. Aquesta diferència és especialment notable en la fase naixent, en la qual més del 45% de les dones declaren rendes familiars baixes (menys de 20.000€ anuals), en comparació amb la proporció d'homes dins del mateix rang de renda familiar (24,6%). Ara bé, les proporcions en la fase de nova emprenedoria semblen indicar que les dones amb baixos nivells de renda familiar aconsegueixen relativament menys els seus plans de crear una empresa.

És especialment preocupant la desproporció de dones amb rendes familiars per sota dels 20.000 € que declaren que han interromput les seves activitats empresarials en l'últim any: més de la meitat de les exempresàries reporten rendes anuals molt baixes.

Si fem una ullada a les tendències al llarg dels últims anys, veiem que la participació proporcional en activitats naixents de creació d'empreses de dones amb rendes familiars baixes es va incrementar considerablement el 2009. Aquest increment encara no es manifesta entre les empresàries noves, que històricament tenien un perfil de rendes inferiors a les de les persones emprenedores naixents.

Les dones amb baixos nivells de renda aconsegueixen relativament menys els seus plans de crear una empresa.

Més de la meitat de les exempresàries reporten rendes anuals molt baixes.

Taula 7.4 Renda familiar dels emprenedors, segons gènere* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
2009														
Fins a 20.000 €	14,2	25,5	45,4	24,6	36,4	34,3	40,9	27,9	32,6	26,9	52,9	36,3	47,7	35,3
20.001-40.000 €	57,1	43,6	36,3	55,0	45,4	25,7	41,0	45,2	51,1	50,8	35,3	31,8	42,3	45,5
Més de 40.000 €	28,7	30,9	18,3	20,4	18,2	40,0	18,1	26,9	16,3	22,3	11,8	31,9	10,0	19,3
40.001-60.000 €	14,3	14,9	12,1	14,5	0,0	28,6	6,1	19,2	4,1	4,0	11,8	13,7	6,8	11,4
60.001-100.000 €	7,1	9,6	0,0	1,4	18,2	0,0	9,1	1,0	12,2	15,9	0,0	18,2	2,6	6,5
Més de 100.000 €	7,3	6,4	6,2	4,5	0,0	11,4	2,9	6,7	0,0	2,4	0,0	0,0	0,6	1,4
2008														
Fins a 20.000 €	36,1	16,4	8,7	5,1	28,6	12,5	16,9	8,5	17,7	16,0	56,0	43,8	30,8	25,9
20.001-40.000 €	38,5	51,1	71,7	70,4	49,2	52,9	63,0	61,5	47,5	45,5	36,0	31,3	36,3	40,2
Més de 40.000 €	25,4	32,4	19,6	24,5	22,2	34,6	20,1	30,0	34,8	38,6	8,0	25,0	32,9	33,9
40.001-60.000 €	8,9	17,8	16,3	19,4	11,1	25,0	13,6	22,5	16,6	13,5	8,0	12,5	8,8	10,2
60.001-100.000 €	16,6	14,6	3,3	2,0	7,9	9,6	5,2	6,0	14,4	23,6	0,0	12,5	21,3	23,4
Més de 100.000 €	0,0	0,0	0,0	3,1	3,2	0,0	1,3	1,5	0,0	0,7	0,0	0,0	2,8	0,4
2007³														
Fins a 20.000 €	29,6	39,4	28,6	27,0	35,3	31,1	31,6	29,3	10,8	15,6	50,0	100,0	35,4	32,8
20.001-40.000 €	45,5	40,9	47,6	37,8	47,1	44,4	47,4	41,5	59,5	51,6	50,0	0,0	50,8	49,3
Més de 40.000 €	25,0	19,7	23,8	35,1	17,7	24,4	23,7	24,4	40,5	23,4	0,0	0,0	13,7	17,9

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

³ Les dades disponibles per l'any 2007 no permeten més desagregació del nivell de renda familiar

També és de destacar que les rendes familiars dels exempresaris homes s'han anat incrementant significativament al llarg dels últims dos anys, fet que no sembla emanar de la situació de les dones. Així, la manca de recursos financers podria estar limitant la capacitat emprenedora de les dones.

La carrera empresarial no atrau les dones estudiants.

De l'anàlisi de l'estatus ocupacional de les persones que veuen la creació d'empreses com una possibilitat en els propers tres anys (emprenedoria potencial) i de les persones emprenedores naixents que estan treballant per crear la seva pròpia empresa, en resulta que la carrera empresarial no atrau les dones estudiants. Els estudiants classificats el 2009 com a potencials emprenedors o emprenedors naixents són exclusivament homes. També es nota que la gran majoria dels emprenedors potencials i naixents que es troben en situació de desocupació són homes i no pas dones. Aquestes situacions són específiques de l'any 2009 i no representen una tendència observable en anys anteriors (vegeu taula 7.5).

Taula 7.5 Ocupació dels emprenedors segons gènere* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
2009														
Empleat/ada	70,3	61,1	96,1	74,7	100,0	100,0	98,4	85,9	100,0	99,0	63,0	58,1	57,9	71,0
Jubilat/ada	0,0	2,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	3,7	9,7	5,1	7,2
Tasques de la llar	8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,4	0,0	18,4	0,8
Estudiant	0,0	11,4	0,0	4,2	0,0	0,0	0,0	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	8,0
Aturat/ada	21,2	25,5	3,9	20,0	0,0	0,0	1,6	11,2	0,0	1,0	25,9	32,2	11,9	13,0
2008														
Empleat/ada	73,7	86,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	76,0	87,5	67,0	83,4
Jubilat/ada	2,9	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	4,9	5,2
Tasques de la llar	14,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24,0	0,0	15,6	0,0
Estudiant	4,6	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	6,2
Aturat/ada	4,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	5,2
2007														
Empleat/ada	75,4	88,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	50,0	80,0	63,4	82,5
Jubilat/ada	1,8	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	3,2	5,7
Tasques de la llar	12,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0	24,0	0,0
Estudiant	7,0	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	7,1
Aturat/ada	3,5	4,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	4,7

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

7.2. Perfil de les noves empreses creades per dones a Catalunya

A la taula 7.6 es pot veure que el 2009 les dones emprenedores tenien una desproporcionada concentració de l'activitat empresarial en sectors de serveis orientats al consum. Aquestes activitats, doncs, predominen entre les noves iniciatives empresarials de les dones (75,3%). En canvi, a tots els sectors de transformació, extractius o de serveis a empreses dominen les empreses promogudes per homes.

Si es comparen els sectors de les noves iniciatives empresarials d'emprenedores catalanes amb les empreses més consolidades, s'aprecia una important caiguda en la proporció d'activitats extractives i transformadores de les empreses creades per dones, compensada per l'augment en serveis de consum. Aquest canvi de preferència sectorial podria obeir al fet que les empreses de consum requereixen inversions menors respecte de les empreses en sectors orientats a la transformació.

Taula 7.6 Distribució dels emprenedors per sector d'activitat i gènere*

	Emprenedor en fase inicial		Empresari consolidat	
	Dona	Home	Dona	Home
Extractiu	2,5	6,8	13,8	21,6
Transformador	17,0	30,9	30,0	34,7
Serveis a empreses	5,3	18,2	8,5	11,3
Orientat al consum	75,3	44,1	47,8	32,47

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

Les dones estan relativament menys involucrades en activitats exportadores.

Pel que fa al nivell d'internacionalització, els resultats de la taula 7.7 indiquen que, tant en les empreses en fase inicial com en les empreses consolidades, les dones estan menys involucrades en activitats exportadores. A més, quan les dones decideixen llançar els seus productes o serveis a mercats internacionals, ho fan en proporcions que difícilment superen el 25% del total de volum de negoci.

Taula 7.7 Activitat exportadora dels emprenedors segons gènere*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
Exporta	20,4	23,3	11,2	31,6	14,7	26,9	16,7	21,3
Entre 1% – 25%	15,3	4,8	11,2	13,8	12,8	8,8	11,4	13,5
Entre 25% – 75%	4,2	13,1	0,0	12,7	1,9	12,9	0,0	4,2
Entre 75% – 100%	0,0	5,4	0,0	5,0	0,0	5,2	5,4	3,5
No exporta	79,6	76,7	88,8	68,4	85,3	73,1	81,7	75,2

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Quant als nivells d'innovació, es pot observar a la taula 7.8 que les dones emprenedores són una mica més innovadores pel que fa al producte, i això és especialment visible si es comparen els resultats de les persones emprenedores naixents: el 36,5% de les dones manifesten que els consumidors percebran els seus productes com a innovadors, mentre que aquesta taxa és del 26,9% en el cas dels homes.

Amb relació a la innovació del procés, s'observa que tant en l'emprenedoria naixent com en la nova les empreses de dones fan servir tecnologies antigues, fàcilment accessibles i menys costoses. A més, les dones manifesten que els agradaria posicionar les seves iniciatives en sectors de baixa intensitat tecnològica.

Les dones es concentren més en sectors de baixa intensitat tecnològica.

Taula 7.8 Nivell d'innovació segons gènere*

	Emprenedor naixent		Nou empenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
Nivell d'innovació de l'empresa								
Completament innovadora	12,6	12,7	18,6	14,6	16,1	13,6	9,1	11,1
Una mica innovadora	23,8	14,2	9,0	16,1	15,2	15,0	8,1	5,9
Gens innovadora	63,5	73,1	72,4	69,3	68,7	71,4	82,8	83,0
Ús de noves tecnologies								
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0	0,0	0,0	8,6	0,0	3,8	3,2	0,8
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	8,4	10,7	3,0	13,6	5,3	12,0	6,0	6,1
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	91,6	89,3	97,0	77,7	94,7	84,2	90,8	93,1
Nivell tecnològic del sector								
Baix	100,0	96,0	97,0	93,2	98,2	94,8	98,4	94,2
Mitjà	0,0	4,0	3,0	6,8	1,8	5,2	1,6	5,8
Alt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Taula 7.9 Expansió de mercat i posició competitiva segons gènere*

	Emprenedor naixent		Nou empenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home	Dona	Home
Expansió de mercat								
Sense expansió	64,7	65,6	75,4	75,1	70,9	69,8	79,5	82,6
Alguna expansió sense noves tecnologies	35,3	34,4	24,6	16,3	29,1	26,4	17,3	16,6
Alguna expansió amb noves tecnologies	0,0	0,0	0,0	6,0	0,0	2,7	3,2	0,0
Profunda expansió de mercat	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0	1,2	0,0	0,8
Nivell de competència								
Alt	64,7	50,9	45,6	68,4	53,6	58,6	58,5	68,8
Mitjà	32,3	35,5	47,0	24,8	40,9	30,8	36,2	28,1
Baix	3,0	13,6	7,4	6,8	5,5	10,6	5,4	3,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Les dones són més pessimistes amb relació al potencial del clima empresarial a Catalunya.

7.3. Entorn social entre les dones a Catalunya

Si es té en compte l'entorn social i la valoració que fan homes i dones respecte dels factors socioculturals analitzats, es pot observar a la taula 7.10 que les dones tenen en general menys incentius culturals a l'hora de crear una empresa. L'any 2009, les dones eren més pessimistes amb relació al potencial del clima empresarial a Catalunya. Només l'11,8% de les dones veu bones oportunitats de negoci a Catalunya en els propers sis mesos (el 34,6% dels homes). A més, les dones confien menys en les seves habilitats empresarials (44,7%) en comparació amb els homes (57,9%) i el 50,2% manifesta que la por social davant del fracàs empresarial és un obstacle per crear una empresa (en comparació amb el 41,5% dels homes).

L'anàlisi longitudinal permet observar que a Catalunya el 2008 el coneixement personal de persones emprenedores recents era força homogeni entre homes i dones (37,6% i 37,2%, respectivament). Tot i així, l'any 2009 tan sols el 21,2% de les dones adultes va manifestar que coneixia una persona que hagués creat una empresa en els últims 2 anys (el 30% en el cas dels homes). Aquest resultat indica que les dones no coneixen gent que formi el nou empresariat, la qual cosa va en la seva contra, atès que potencialment els mina la valoració global sobre la possibilitat de crear una empresa.

Taula 7.10 Entorn social i procés emprenedor segons gènere* (Catalunya 2007-2009)

	Dones	Homes	Catalunya ¹
Percep oportunitats de negoci en els propers 6 mesos			
2009	11,8	20,9	16,4
2008	30,6	34,6	32,7
2007	31,1	39,2	35,1
Percep que té habilitats per a crear una empresa			
2009	44,7	57,9	51,2
2008	47,4	45,9	46,6
2007	42,6	52,0	47,1
Ha conegut una persona emprenedora en els últims dos anys			
2009	21,2	30,0	28,9
2008	37,2	37,6	37,4
2007	29,5	38,2	33,7
La por al fracàs és un obstacle per crear una empresa			
2009	50,2	41,4	45,8
2008	52,2	50,8	51,4
2007	49,9	46,1	48,1
Posar en marxa un negoci és una bona elecció professional			
2009	63,3	65,2	64,2
2008	69,6	71,5	70,6
2007	67,0	68,3	67,6
L'èxit en un nou negoci proporciona estatus social			
2009	57,4	59,8	58,6
2008	58,0	55,9	56,9
2007	56,9	60,3	58,6

* Valors expressats en percentatges de respostes afirmatives sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Requadre 7b L'entorn social de la dona a Catalunya

Els resultats indiquen que si es vol incentivar la creació d'empreses entre el col·lectiu de dones, cal introduir com a element de política de promoció una xarxa més àmplia d'exemples emprenedors que permeti a les dones no només accedir al coneixement d'històries emprenedores d'èxit, sinó incrementar-ne els incentius emprenedors.

Conclusions

- La recessió econòmica va frenar l'impuls emprenedor que les dones havien tingut els últims anys.
- La desacceleració econòmica ha afectat l'activitat emprenedora d'homes i dones de maneres diferents i en moments diferents.
- El 2008 la recessió va afectar l'emprenedoria dels homes.
- L'activitat de creació d'empreses de les dones no se'n va ressentir fins al 2009.
- La taxa d'abandonaments per part de joves menors de 35 anys es continua produint principalment entre les dones.
- Els joves amb empreses de nova creació són majoritàriament dones.
- Les dones involucrades en un procés d'emprenedoria presenten nivells d'escolarització formal més elevats que els homes.
- El 2009 hi va haver una caiguda en la proporció de dones amb baixos nivells d'educació formal involucrades en una activitat de creació d'empreses.
- Les dones involucrades en activitats emprenedores provenen de llars amb rendes anuals relativament inferiors que els homes emprenedors.
- Les dones amb baixos nivells de renda familiar aconsegueixen relativament menys els seus projectes emprenedors.
- Més de la meitat de les exempresàries el 2009 van reportar rendes anuals molt baixes.
- La carrera empresarial no atrau les dones estudiants.
- La gran majoria de les persones emprenedores potencials i naixents que es troben en situació de desocupació són homes i no pas dones.
- Les activitats de servei orientades al consum predominen entre les noves iniciatives empresarials de les dones.
- Les dones estan relativament menys involucrades en activitats exportadores.
- Les dones es concentren relativament més en sectors de baixa intensitat tecnològica.
- Les dones tenen en general menys incentius culturals a l'hora de crear una empresa.
- Les dones són més pessimistes amb relació al potencial del clima empresarial a Catalunya.



8. JOVES

8.1. Perfil de la persona emprenedora jove a Catalunya

8.2. Perfil de les noves empreses creades per la població jove a Catalunya

8.3. Entorn social de la població jove a Catalunya

8. JOVES

L'atur juvenil a Catalunya ha experimentat un important increment des de l'any 2008 i actualment ha arribat a nivells més que dramàtics. Segons dades fetes públiques recentment per l'Observatori Català de la Joventut, la taxa d'atur juvenil a Catalunya ha augmentat en un 50% entre el 2007 i el 2008, i ha deixat, així, en situació de desocupació prop del 16% de la població jove catalana¹. Segons aquest informe, el col·lectiu masculí és el més afectat per la situació econòmica, ja que la taxa d'atur juvenil en aquest grup de població va passar del 8,5% el 2007 al 17,4% el 2008, en el qual el sector de la construcció és el que més desocupació juvenil ha generat. En el cas de les dones, l'atur va experimentar un creixement més moderat: del 10,3% el 2007 al 13,6% el 2008.

Aquestes dades no només revelen la vulnerabilitat dels joves davant dels desequilibris econòmics, sinó que a més revelen la necessitat d'adoptar la creació d'empreses com un dels mecanismes per optimitzar la contribució de la població juvenil en l'entramat econòmic català. Amb aquest esperit, presentem en aquesta secció els resultats que fan referència a la creació d'empreses entre els joves residents a Catalunya i alhora en comparem l'esforç emprenedor amb el que mostra la població no jove. Quant a la definició del terme *jove*, seguim el criteri establert per l'European Youth Forum (organisme associat amb la Unió Europea), que defineix com a joves els individus menors de 35 anys. A més, considerem aquesta edat apropiada per identificar les persones joves perquè té en compte la configuració demogràfica de Catalunya, així com la presència de diversos incentius relacionats amb l'emancipació dels joves i l'accés a recursos financers.

8.1. Perfil de la persona emprenedora jove a Catalunya

En primer lloc, creiem que cal destacar que, tot i la fragilitat del segment juvenil en termes d'ocupació, la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) entre la joventut a Catalunya va ser del 8,2% l'any 2009, un resultat superior al del 2008 (7,9%). D'altra banda, la taxa de creació d'empreses en fase inicial en el segment no jove va disminuir entre el 2008 (6,7%) i el 2009 (5,3%) (vegeu taula 8.1).

No sembla que la situació econòmica actual representi un desincentiu per a l'emprenedoria entre els joves.

Taula 8.1 Activitat emprenedora entre els joves* (Catalunya 2007-2009)

	Jove			No jove			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Emprenedor potencial	11,19	9,39	6,64	4,47	7,51	2,67	6,45	8,17	4,24
Emprenedor naixent	5,93	4,38	4,44	2,84	3,43	2,43	3,75	3,78	3,19
Nou emprenedor	4,92	3,47	3,77	3,40	3,27	2,85	3,85	3,34	3,19
Emprenedor en fase inicial¹	10,85	7,85	8,16	6,24	6,73	5,27	7,60	7,13	6,38
Empresari consolidat	3,73	7,17	3,09	8,37	10,35	10,19	7,00	9,22	7,43
Exempresari	0,68	0,46	1,35	0,35	1,03	2,32	0,45	0,85	1,94

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Expressada en percentatges sobre la població de 18 a 64 anys de cada categoria i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

¹ Es refereix a la població entre 16 i 29 anys.

Aquest increment de la taxa de creació d'empreses juvenil s'explica principalment per l'augment del 8,7% que ha experimentat la proporció de les noves persones emprenedores. Passa el contrari en la població no jove, en la que la taxa relativa al nou empresariat va disminuir un 12,8% entre el 2008 i el 2009. Convé ressaltar que els joves de Catalunya mostren una resistència més elevada enfront de la desacceleració econòmica. D'aquesta manera, mentre que el 2007 la taxa de cessament empresarial juvenil gairebé va duplicar la dels més grans de 35 anys, el 2009 aquesta tendència es va invertir espectacularment i la taxa de cessament juvenil va arribar a nivells significativament menors (1,35%) que els de la resta de la població adulta (2,32%) (vegeu taula 8.1).

Aquest fet podria indicar que les empreses de joves que van tancar les portes durant l'any passat eren principalment empreses consolidades. Tanmateix, com dèiem, no sembla que la situació econòmica actual representi un fre per als joves, atès que contràriament al que es podria esperar, aquest col·lectiu continua creant empreses. Aquest resultat és d'una especial importància, ja que de la taula 8.1 es podria concloure que les empreses constituïdes recentment per joves resisteixen els efectes negatius derivats de l'actual marc econòmic.

Requadre 8a Anàlisi tècnica: activitat emprenedora entre els joves a Catalunya

Els resultats de la taula reafirmen el nostre argument segons el qual durant el període 2007-2009, els nivells d'emprenedoria naixent entre els joves a Catalunya són significativament més grans que els de la població considerada no jove. Malgrat tot, això no es complementa adequadament amb l'accés a recursos financers, la qual cosa frena la taxa de nous empresaris entre els joves.

	Total població	Joves	No joves
Emprenedor naixent			
2009	3,19%	4,44%*	2,43%
2008	3,78%	4,38%	3,43%
2007	3,75%	5,93%*	2,84%
Nou emprenedor			
2009	3,19%	3,77%	2,85%
2008	3,34%	3,47%	3,27%
2007	3,85%	4,92%	3,40%
TEA (Emprenedor en fase inicial)			
2009	6,38%	8,16%*	5,27%
2008	7,13%	7,85%	6,73%
2007	7,60%	10,85%*	6,24%

Nota: * indica que, per a la variable d'interès, la diferència en els valors observats entre joves i no joves és significativa a l'1% (prova de Kruskal-Wallis).

Pel que fa a la configuració de gènere entre la joventut emprenedora a Catalunya, la taula 8.2 permet identificar una preocupant absència de dones en l'emprenedoria potencial, és a dir, les persones amb intencions de crear una empresa abans del final del 2012. D'altra banda, la proporció de dones joves s'incrementa a mesura que avança el procés emprenedor, especialment entre els individus que passen d'emprenedors naixents a nous empresaris. A més, els homes joves no culminen satisfactòriament el procés emprenedor. Així, i de manera similar al que s'apuntava al capítol 7 dedicat al gènere, es confirma que els joves que estan creant empreses a Catalunya són principalment dones.

Els homes joves no culminen satisfactòriament el procés emprenedor.

Taula 8.2 Distribució de gènere entre els emprenedors joves* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
2009														
Home	81,4	69,3	71,8	58,0	40,3	60,5	57,2	59,3	76,4	70,7	0,0	61,2	52,1	50,5
Dona	18,6	30,7	28,2	42,0	59,7	39,5	42,8	40,7	23,6	29,3	100,0	38,8	48,0	49,5
2008														
Home	61,8	53,3	63,6	43,6	65,6	60,0	64,5	51,6	67,5	57,5	0,0	48,5	52,0	52,1
Dona	38,2	46,7	36,4	56,4	34,4	40,0	35,5	48,4	32,5	42,5	100,0	51,5	48,0	47,9
2007														
Home	57,6	54,0	57,1	57,5	75,9	68,8	65,6	63,6	72,7	61,9	50,0	60,0	57,6	46,2
Dona	42,4	46,0	42,9	42,5	24,1	31,3	34,4	36,4	27,3	38,1	50,0	40,0	42,4	53,8

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Taula 8.3 Nivell d'educació formal entre els emprenedors joves* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
2009														
Sense estudis	6,5	6,6	5,0	0,0	11,9	21,0	8,2	11,3	7,3	11,8	0,0	2,0	5,5	13,2
Primària	20,0	22,4	10,0	19,1	25,4	23,5	16,4	21,3	27,3	29,4	50,0	32,7	25,2	31,9
Secundària	12,3	9,2	15,0	32,4	0,0	12,4	8,2	22,0	7,3	19,7	0,0	22,5	21,4	18,1
Estudis universitaris	61,2	61,8	70,0	48,5	62,7	43,2	67,1	45,3	58,2	39,1	50,0	42,9	47,9	36,9
2008														
Sense estudis	1,8	3,8	0,0	1,8	4,9	4,7	2,2	3,3	2,4	3,6	0,0	6,1	1,1	4,4
Primària	12,1	39,6	11,7	37,3	32,8	25,5	20,1	31,6	23,0	44,3	0,0	48,5	17,6	37,3
Secundària	27,3	21,3	29,9	19,1	26,2	25,5	28,8	22,3	25,4	18,7	0,0	33,3	26,6	19,4
Estudis universitaris	58,8	35,4	58,4	41,8	36,1	44,3	48,9	42,8	49,2	33,4	100,0	12,1	54,8	38,9
2007														
Sense estudis	1,5	0,0	5,7	0,0	0,0	2,1	3,1	1,1	0,0	1,7	0,0	20,0	1,5	3,3
Primària	18,2	20,6	17,1	27,5	17,2	43,8	17,2	36,4	13,6	31,4	0,0	40,0	14,9	39,2
Secundària	28,8	23,8	17,1	17,5	20,7	16,7	18,8	17,1	13,6	14,4	50,0	20,0	30,3	18,6
Estudis universitaris	51,5	55,6	60,0	55,0	62,1	37,5	60,9	45,5	72,7	52,5	50,0	20,0	53,2	38,9

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Amb relació al nivell d'educació, els resultats de la taula 8.3 mostren que la població emprenedora jove té un nivell d'escolarització més elevat. Aquest fet és especialment notable entre l'emprenedoria naixent, el nou empresariat i el consolidat, i aquesta relació ha estat estable durant el període 2007-2009.

En general, la població emprenedora jove té nivells de capital humà més elevats.

Taula 8.4 Renda familiar dels emprenedors joves* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
2009														
Fins a 20.000 €	22,0	23,6	36,4	21,6	24,2	44,4	32,7	33,3	22,9	30,3	100,0	38,2	35,0	44,4
20.001-40.000 €	50,4	40,0	47,0	51,4	27,3	41,7	39,8	45,8	65,7	47,2	0,0	38,2	47,3	42,1
Més de 40.000 €	27,7	36,4	16,7	27,0	48,5	13,9	27,6	20,8	11,4	22,5	0,0	23,5	17,6	13,6
40.001-60.000 €	17,7	12,7	12,1	18,9	24,2	8,3	16,3	12,5	0,0	4,9	0,0	11,8	12,0	7,8
60.001-100.000 €	5,0	14,6	0,0	2,7	12,1	5,6	4,1	5,6	11,4	15,5	0,0	11,8	4,9	4,7
Més de 100.000 €	5,0	9,1	4,6	5,4	12,1	0,0	7,1	2,8	0,0	2,1	0,0	0,0	0,8	1,2
2008														
Fins a 20.000 €	20,9	25,7	0,0	10,5	24,6	15,2	11,1	13,0	15,9	17,2	66,7	46,9	28,9	27,8
20.001-40.000 €	47,1	41,9	75,7	68,4	42,6	57,1	60,7	63,7	57,9	41,7	33,3	34,4	37,0	39,2
Més de 40.000 €	32,0	32,4	24,3	21,1	32,8	27,6	28,2	23,3	26,2	41,1	0,0	18,8	34,1	33,0
40.001-60.000 €	13,7	13,4	24,3	14,0	23,0	17,1	23,7	15,8	15,1	14,5	0,0	12,5	9,3	9,6
60.001-100.000 €	17,0	13,4	0,0	4,4	9,8	8,6	4,4	6,5	11,1	23,3	0,0	6,3	24,0	21,6
Més de 100.000 €	1,3	5,5	0,0	2,6	0,0	1,9	0,0	0,9	0,0	3,3	0,0	0,0	0,8	1,9
2007³														
Fins a 20.000 €	42,6	28,6	37,5	20,6	26,1	35,9	31,9	28,8	17,7	13,1	0,0	50,0	34,3	34,0
20.001-40.000 €	40,7	44,6	29,2	50,0	47,8	43,6	38,3	46,6	70,6	51,2	50,0	50,0	50,6	49,9
Més de 40.000 €	16,7	26,8	33,3	29,4	26,1	20,5	29,8	24,7	11,8	35,7	50,0	0,0	15,1	16,1

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.
* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous
² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)
³ Les dades disponibles per l'any 2007 no permeten més desagregació del nivell de renda familiar

Els resultats de l'apartat d'ingressos (vegeu taula 8.4) indiquen que, en termes generals, no hi ha grans diferències entre la retribució dels joves i la dels no joves. Amb tot, si s'analiza l'evolució de la distribució dels ingressos entre el nou empresariat —els que han creat una empresa en els últims 42 mesos—, i entre les persones emprenedores en fase inicial (TEA), s'observa que la població jove tendeix a tenir més ingressos. Això és més notori si comparem la proporció de joves que tenen uns ingressos superiors als 40.000 € anuals entre el 2007 i el 2009.

Les persones joves que aconsegueixen crear les seves empreses tenen més suport financer.

Aquest resultat suggereix, d'una banda, que les persones joves que efectivament aconsegueixen que les seves iniciatives es concretin en operacions empresarials tenen un suport financer més fort. De l'altra, el fet que només aquelles que tenen accés a recursos financers puguin posar en funcionament les seves iniciatives podria ser símptoma d'un aprofitament ineficient d'una part important de la població jove, la qual té uns nivells de capital humà més elevats.

Quant a l'ocupació, i de manera semblant als resultats obtinguts per l'Observatori Català de la Joventut, les dades indiquen que la taxa de desocupació juvenil entre el 2007 i el 2009 és superior a la de la població no jove (vegeu taula 8.5).

Si s'analitzen els resultats de la població jove que manifesta potencial emprenedor i de la que és emprenedora naixent, s'observa que en comparació amb l'any 2008 els joves que estan a l'atur associen cada vegada més la creació d'empreses amb una opció de carrera professional.

Taula 8.5 Ocupació dels emprenedors joves* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
2009														
Empleat/ada	62,4	65,8	76,0	88,4	100,0	100,0	86,9	94,7	100,0	99,0	100,0	53,1	63,9	65,1
Jubilat/ada	0,0	4,0	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	10,0
Tasques de la llar	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	3,9	12,8
Estudiant	14,7	0,0	5,1	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,8	0,3
Aturat/ada	22,9	27,6	19,0	10,1	0,0	0,0	10,3	4,7	0,0	1,0	0,0	34,7	13,4	11,9
2008														
Empleat/ada	81,2	80,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	75,8	71,0	78,0
Jubilat/ada	0,0	5,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,1	0,0	7,8
Tasques de la llar	0,0	10,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	2,4	10,3
Estudiant	15,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,7	0,0
Aturat/ada	3,0	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	3,9
2007														
Empleat/ada	81,8	84,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	40,0	72,9	72,9
Jubilat/ada	0,0	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	0,0	6,2
Tasques de la llar	1,5	9,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0	1,7	16,5
Estudiant	10,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,7	0,2
Aturat/ada	6,1	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,8	4,2

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

8.2. Perfil de les noves empreses creades per la població jove a Catalunya

La taula 8.6 permet observar que l'any 2009 l'emprenedoria, tant de joves com de no joves, tenia una alta preferència per activitats empresarials relacionades amb sectors orientats al consum.

Si es comparen els sectors de les noves iniciatives empresarials creades per joves a Catalunya amb les empreses més consolidades, es pot apreciar un important augment en la proporció d'activitats associades amb serveis a empreses, un efecte que es compensa amb una caiguda en sectors extractius entre la població emprenedora en fase inicial.

Taula 8.6 Distribució dels emprenedors joves per sector d'activitat*

	Emprenedor en fase inicial		Empresari consolidat	
	Jove	No jove	Jove	No jove
Extractiu	2,8	6,9	15,1	20,1
Transformador	26,1	23,8	48,1	30,7
Serveis a empreses	14,0	11,5	7,8	11,0
Orientat al consum	57,1	57,8	29,3	38,2

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

**La joventut
emprenedora té més
potencial per crear
ocupació.**

Malgrat que la mitjana de llocs de treball creats com a resultat de l'activitat emprenedora dels joves és relativament inferior al que mostra la resta de l'empresariat, l'expectativa de creixement de l'ocupació és superior en el cas de les persones emprenedores de menys de 35 anys. La dada positiva és que l'empresariat jove consolidat aconsegueix les seves expectatives de creixement pel que fa al nombre de treballadors de les seves iniciatives empresarials.

També es pot apreciar a la taula 8.7 que la proporció de persones emprenedores joves que creen empreses unipersonals (en règim d'autònoms) és molt menor que en el cas dels que tenen més

Taula 8.7 Ocupació creada pels emprenedors joves a Catalunya

	Emprenedor en fase inicial		Empresari consolidat	
	Jove	No jove	Jove	No jove
Nombre d'empleats				
Actual (2009)	1,9	2,9	5,9	4,5
Expectativa en 5 anys	4,2	3,5	5,5	5,3
Micro empreses*				
Actual (2009)	63,6%	52,1%	50,0%	60,5%
Expectativa en 5 anys	70,7%	61,6%	50,9%	63,1%
Autònoms*				
Actual (2009)	32,2%	40,4%	28,1%	31,0%
Expectativa en 5 anys	19,9%	27,9%	34,2%	28,3%

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

de 34 anys. D'aquesta manera, i si es té en compte que les empreses creades per joves tenen més expectatives de creixement, es pot concloure que la joventut emprenedora té un potencial més gran per crear ocupació. A més, l'empresariat jove consolidat mostra una proporció més gran d'empreses amb més de 10 treballadors.

Pel que fa a l'activitat exportadora, els resultats de la taula 8.8 mostren que la joventut emprenedora consolidada està relativament més involucrada en els mercats internacionals que la població no jove. Per contra, el 2009 entre la població emprenedora en fase inicial (TEA) van mostrar una activitat exportadora menor el joves que els no joves.

Tot i que la innovació de procés és relativament menys important entre les iniciatives empresarials de la joventut emprenedora, la innovació de producte entre aquest col·lectiu és proporcionalment més gran que en empreses de majors de 34 anys (vegeu taula 8.9).

Taula 8.8 Activitat exportadora a les empreses dels emprenedors joves*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
Exporta	10,3	34,7	23,8	20,0	16,9	26,8	36,0	17,0
Entre 1% – 25%	0,0	16,2	6,5	17,6	3,1	16,9	28,9	9,9
Entre 25% – 75%	4,8	16,6	11,5	2,5	8,1	8,9	7,0	2,3
Entre 75% – 100%	5,5	2,0	5,8	0,0	5,6	0,9	0,0	4,8
No exporta	89,7	65,3	76,2	80,0	83,1	73,2	64,0	79,5

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

Taula 8.9 Innovació en les empreses creades per joves*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
Nivell d'innovació de l'empresa								
Completament innovadora	15,2	9,8	20,1	13,6	17,5	11,8	14,0	9,9
Una mica innovadora	20,7	13,9	18,0	8,3	19,5	10,9	0,0	7,8
Gens innovadora	64,1	76,3	61,9	78,1	63,1	77,3	86,0	82,3
Ús de noves tecnologies								
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0	0,0	0,0	8,1	0,0	4,4	0,0	1,8
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	15,2	3,8	5,8	10,7	10,9	7,5	7,0	5,9
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	84,8	96,3	94,2	81,2	89,1	88,1	93,0	92,4
Nivell tecnològic del sector								
Baix	95,1	100,0	100,0	91,0	97,4	95,1	93,0	95,8
Mitjà	4,9	0,0	0,0	9,1	2,7	4,9	7,0	4,2
Alt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.
* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor
¹ Inclou emprenedors naixents i nous

El component tecnològic tendeix a no ser-hi present, però en canvi les persones emprenedores joves declaren més proporció d'innovació (34,3%) i expansió de mercat que els que superen els 34 anys (25,3%). Aquesta dada contrasta amb la poca proporció (14%) d'empresariat jove consolidat que ha indicat una expansió de mercat de les seves empreses el 2009. Per últim, l'emprenedoria jove estableix les noves empreses en sectors amb menys intensitat competitiva que l'empresariat de més edat (vegeu taula 8.10).

Taula 8.10 Expansió de mercat i posició competitiva en les empreses creades per joves*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove	Jove	No jove
Expansió de mercat								
Sense expansió	64,1	66,8	67,6	81,5	65,7	74,7	86,0	80,9
Alguna expansió sense noves tecnologies	36,0	33,2	32,4	10,4	34,3	20,9	14,0	17,3
Alguna expansió amb noves tecnologies	0,0	0,0	0,0	5,7	0,0	3,1	0,0	1,1
Profunda expansió de mercat	0,0	0,0	0,0	2,5	0,0	1,3	0,0	0,7
Nivell de competència								
Alt	59,8	51,0	42,5	69,7	51,8	61,1	57,0	67,6
Mitjà	40,3	27,7	43,9	28,7	41,9	28,8	43,0	28,0
Baix	0,0	21,3	13,7	1,7	6,3	10,7	0,0	4,4

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

8.3. Entorn social de la població jove a Catalunya

La població jove mostra nivells més elevats de confiança en les seves habilitats empresarials i vincula més la creació d'empreses amb l'estatus social.

De la mateixa manera que en el cas de les dones (vegeu el capítol 7), i tal com es mostrarà al capítol 9 (sobre l'activitat emprenedora dels estrangers), la taula 8.11 mostra la confiança en la presència d'oportunitats de negoci a curt termini entre la població emprenedora jove i no jove a Catalunya, que ha tingut una tendència negativa des de l'any 2007. La proporció de joves que perceben oportunitats de negoci va caure fins al 20,4% el 2009 (el 40,6% el 2007), i en canvi la percepció d'oportunitats de negoci es va reduir al 15,2% entre els no joves. Així, els resultats indiquen que la joventut a Catalunya és menys pessimista amb relació al futur de l'economia catalana.

A Catalunya, la població jove mostra nivells més elevats de confiança en les seves habilitats empresarials i vincula més la creació d'empreses amb l'estatus social. A més, la joventut de Catalunya està més exposada a exemples emprenedors dins del seu cercle social immediat (el 37,2% el 2009) en comparació amb el segment dels no joves (el 22,3% el mateix any). Finalment, s'observa a la taula 8.11 que la població jove té menys percepció de l'existència d'un estigma social lligat al fracàs empresarial.

Taula 8.11 Entorn social i procés emprenedor entre els joves* (Catalunya 2007-2009)

	Jove	No jove	Catalunya ¹
Percep oportunitats de negoci en els propers 6 mesos			
2009	20,4	15,2	16,4
2008	32,2	32,9	32,7
2007	40,6	32,8	35,1
Percep que té habilitats per a crear una empresa			
2009	54,9	50,2	51,2
2008	47,7	46,0	46,6
2007	48,8	46,4	47,1
Ha conegut una persona emprenedora en els últims dos anys			
2009	37,2	22,3	28,9
2008	39,6	36,1	37,4
2007	42,7	29,9	33,7
La por al fracàs és un obstacle per crear una empresa			
2009	43,8	46,4	45,8
2008	50,4	52,0	51,4
2007	46,4	48,8	48,1
Posar en marxa un negoci és una bona elecció professional			
2009	64,5	64,2	64,2
2008	71,8	69,9	70,6
2007	69,7	66,7	67,6
L'èxit en un nou negoci proporciona estatus social			
2009	61,9	57,6	58,6
2008	56,4	57,2	56,9
2007	58,8	58,5	58,6

Nota: En aquest estudi es considera població jove la que té entre 18 i 34 anys.

* Valors expressats en percentatges de respostes afirmatives sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Conclusions

- La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial entre la joventut catalana va ser del 8,2% l'any 2009, un resultat superior al del 2008.
- No sembla que la situació econòmica actual representi un fre per a l'emprenedoria juvenil.
- Les empreses constituïdes recentment per persones joves resisteixen els problemes derivats de l'actual situació econòmica.
- Hi ha una preocupant absència de dones entre la població emprenedora jove amb intenció de crear una empresa abans de finals del 2012.
- Tanmateix, la proporció de dones joves s'incrementa a mesura que s'avança en el procés emprenedor.
- En general, la joventut emprenedora té més capital humà (especialment més nivell d'escolarització).
- La població jove amb més suport financer és la que aconsegueix que les seves iniciatives es concretin en operacions empresarials.
- Hi ha un aprofitament ineficient d'una part important del potencial emprenedor de la població jove a Catalunya.
- La població jove que es troba a l'atur associa cada vegada més la creació d'empreses amb una opció de carrera professional.
- La joventut emprenedora té més potencial per crear ocupació.
- Les expectatives de creixement d'ocupació entre les persones emprenedores joves són superiors a les de la resta de població.
- La proporció de l'emprenedoria jove que crea empreses unipersonals (en règim d'autònoms) és molt més baixa que la de la resta de la població catalana.
- El nou empresariat jove mostra una activitat exportadora menor.
- La població emprenedora jove mostra nivells d'innovació i d'expansió de mercat més grans que els que superen els 34 anys.
- La població jove a Catalunya és menys pessimista amb relació al futur de l'economia catalana.
- A Catalunya, la joventut mostra nivells més elevats de confiança en les seves habilitats empresarials i vincula més la creació d'empreses amb l'estatus social.



9. POBLACIÓ ESTRANGERA

- 9.1. Perfil de les persones emprenedores estrangeres a Catalunya
- 9.2. Perfil de les noves empreses creades per la població estrangera
- 9.3. Entorn social entre la població estrangera a Catalunya

9. POBLACIÓ ESTRANGERA

9.1. Perfil de les persones emprenedores estrangeres a Catalunya

D'acord amb les dades del Ministeri de Treball i Immigració (2008), a Espanya la població estrangera va passar de 719.647 persones degudament censades el 1998 a gairebé 4,5 milions el 2008 (4.473.499). A més, segons les dades de l'INE (2008), a Catalunya hi viu el 16% del total de la població de l'Estat espanyol i és la comunitat amb una proporció més elevada de residents estrangers (el 21% de tots els censats a Espanya, és a dir, 937.198 persones). Per últim, segons les últimes dades disponibles, el col·lectiu estranger representa el 15% de la població de Catalunya (Mancilla *et al.*, 2010).

Arribar a entendre millor l'esforç emprenedor de la immigració és un factor clau per optimitzar el potencial econòmic de Catalunya. A més, la creació d'empreses pot ser un mecanisme d'integració social a l'abast d'aquest col·lectiu. Per això, aquest capítol aborda l'anàlisi de la situació emprenedora de les persones estrangeres residents a Catalunya. Una de les conseqüències negatives més evidents derivades del context econòmic dels últims dos anys està relacionada amb la caiguda sobtada de l'activitat emprenedora de la població estrangera.

En aquest sentit, es pot observar a la taula 9.1 que l'any 2007 el 15,7% de la població estrangera adulta de Catalunya estava involucrada en activitats de creació d'empreses en fase inicial (TEA), un valor que dobla el de la població adulta d'origen espanyol (7,7%). Tot i així, aquesta taxa d'emprenedoria es va anar desplomant progressivament fins a arribar al 7,7% el 2009. En el cas de la població d'origen espanyol, els resultats per a la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) també mostren un deteriorament, tot i que convé subratllar que la caiguda d'aquest indicador és molt menys pronunciada (del 7% del 2007 al 6,3% del 2009).

Els resultats no només indiquen que l'activitat emprenedora en fase inicial de la població estrangera va experimentar una minva substancial (que ha passat de doblar la de la població catalana el 2007 a ensorrar-se i apropar-s'hi el 2009), sinó que a més els estrangers no s'involucren en activitats que portin a la creació de noves empreses (emprenedoria naixent). Malgrat la caiguda

Una de les conseqüències més evidents de la recessió és la brusca caiguda de l'activitat emprenedora de la població estrangera.

Requadre 9a TEA dels països d'origen de la població estrangera de Catalunya

Segons l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat), els residents estrangers que viuen a Catalunya provenen de països en els quals l'activitat de creació d'empreses és molt superior a la taxa catalana. No només el fet d'haver immigrat a un altre país és un indicador de les possibles característiques emprenedores d'aquestes persones (Levie, 2007; Miller, 2007), sinó que aquest col·lectiu té moltes més probabilitats de tenir experiència emprenedora o haver estat en contacte amb emprenedors en el seu cercle familiar o social, la qual cosa els fa més propensos a adoptar una carrera emprenedora. L'excepció és Romania, que té una TEA inferior a la taxa catalana.

Principals països d'origen dels estrangers a Catalunya*	Nombre de residents a Catalunya	% respecte al total d'estrangers a Catalunya	TEA al país d'origen
Marroc	226.940	19,08%	15,75%
Romania	96.580	8,12%	5,02%
Equador	82.627	6,95%	15,82%
Colòmbia	58.563	4,13%	22,38%

* A la taula s'omet Bolívia, que representa l'origen del 4,9% dels estrangers que resideixen a Catalunya, perquè no forma part del Projecte GEM 2009.

Taula 9.1 Activitat emprendedora segons origen (Catalunya 2007-2009)*

	Estranger			Espanyol			Total		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Emprenedor potencial	24,29	10,79	8,58	5,12	7,99	3,80	6,45	8,17	4,24
Emprenedor naixent	10,00	4,76	4,45	3,29	3,70	3,08	3,75	3,78	3,19
Nou empenedor	5,71	5,08	3,28	3,72	3,22	3,20	3,85	3,34	3,19
Emprenedor en fase inicial¹	15,71	10,16	7,73	7,00	6,92	6,26	7,60	7,13	6,38
Empresari consolidat	7,14	3,81	4,97	6,95	9,56	7,71	7,00	9,22	7,43
Exempresari	0,71	1,27	0,00	0,43	0,80	1,91	0,45	0,85	1,94

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

El 2009, la població estrangera no estava involucrada en activitats de creació de noves empreses.

dels nivells d'aquesta empremedoria en la població general (del 3,75 el 2007 al 3,19 el 2009), l'esfondrament més pronunciat s'observa entre el col·lectiu estranger, amb una taxa d'activitat empremedora naixent que va passar del 10,0 el 2007 al 4,45 l'any 2009 (vegeu taula 9.1).

Finalment, és important destacar que la taxa d'intenció empremedora també mostra una marcada tendència negativa des del 2007. Mentre que entre la població adulta autòctona la proporció d'individus amb intenció de crear una empresa en els propers tres anys va passar del 5,12% el 2007 al 3,80% el 2009, aquesta taxa va caure estrepitosament del 24,29% el 2007 al 8,58% el 2009 en el cas de les persones estrangeres.

Creiem que una de les possibles causes d'aquestes tendències negatives tan pronunciades pot venir del fet que en molts sectors econòmics la població d'origen forà tenia els incentius necessaris per incorporar-se al mercat laboral a través de mecanismes basats en la legislació mercantil, en lloc d'utilitzar mecanismes de la legislació laboral. Això podria explicar les altes taxes d'empremedoria naixent del 2007 i la subsegüent davallada amb l'arribada de la crisi del sector de la construcció a partir del 2008.

Pel que fa al perfil de la població estrangera resident a Catalunya, s'observa en primer lloc una baixa participació de les dones en l'activitat empremedora. Tal com s'ha esmentat al capítol 7, hi ha una preocupant absència de dones (tant nascudes a dins com a fora d'Espanya) amb intenció de crear una empresa en els propers tres anys. Mentre que el 2007 i el 2008 la taxa d'intenció empremedora mostrava nivells equilibrats entre homes i dones, el 2009 només el 24,3% de la població estrangera interessada a iniciar activitats empresarials eren dones (vegeu taula 9.2).

D'una manera semblant, s'observa que en el cas de la població adulta autòctona la proporció de dones entre les persones empremedores potencials ha passat del 41,5% (el 2007) i del 42,5% (el 2008) al 23,9% (el 2009). S'observa una situació diferent si es compara la configuració de gènere de les activitats empremedores que componen la taxa d'empremedoria en fase inicial (TEA). D'una banda, hi ha una caiguda important en la proporció d'homes nascuts a Espanya que l'any 2009 havien progressat d'empremedors naixents (65,1%) a nous empremedors (49,6%). Aquest patró és contrari al que s'observa tant el 2008 com el 2007, en què els empremedors catalans naixents i nous eren principalment homes. D'altra banda, la proporció de dones estrangeres és substancialment menor tant en les que es troben en l'etapa naixent de l'empremedoria com en les noves empresàries, respecte dels nivells de l'any 2008.

Taula 9.2 Distribució de gènere entre els emprenedors, segons origen* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
2009														
Home	75,7	76,1	68,4	65,1	71,4	49,6	69,7	57,3	66,7	72,1	0,0	52,6	49,6	51,4
Dona	24,3	23,9	31,6	34,9	28,6	50,4	30,3	42,7	33,3	27,9	0,0	47,4	50,4	48,6
2008														
Home	48,6	57,5	45,5	52,6	50,8	63,3	48,2	57,6	39,0	60,8	0,0	43,1	42,5	52,7
Dona	51,4	42,5	54,5	47,4	49,2	36,7	51,8	42,4	61,0	39,2	100,0	56,9	57,5	47,3
2007														
Home	47,1	59,0	64,3	55,7	62,5	72,5	63,6	64,6	60,0	64,3	0,0	62,5	49,3	49,7
Dona	52,9	41,1	35,7	44,3	37,5	27,5	36,4	35,4	40,0	35,7	100,0	37,5	50,7	50,3

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Quant a la distribució per edat, a la taula 9.3 s'observa que la població estrangera és, en termes generals, més jove (el 66,8% tenen menys de 34 anys) que la població autòctona (mitjana d'edat de gairebé 41 anys). A més, hi ha hagut un gir en la configuració de l'emprenedoria estrangera: els joves hi han adquirit més rellevància. Així, la població d'origen no espanyol involucrada en activitats emprenedores està formada principalment per joves d'entre 25 i 34 anys. Això és notori en el cas dels qui tenen intencions emprenedores i del nou empresariat. En el cas de la primera dimensió de l'emprenedoria –la potencial– la mitjana d'edat és de 31,2 anys i el 83,8% de les persones estrangeres amb intencions emprenedores tenen menys de 35 anys. Pel que fa al nou empresariat d'origen estranger, està format per individus amb una mitjana d'edat que no arriba als 33 anys i en què el 85,7% en té menys de 35.

Les persones emprenedores d'origen estranger són generalment més joves.

Requadre 9b Gir cap a la joventut de l'emprenedoria estrangera a Catalunya

Si la comparem amb el conjunt d'estrangers enquestats, la mitjana d'edat de les persones d'origen forà amb intencions emprenedores ha caigut 4 anys respecte del 2007, mentre que en el cas del nou empresariat immigrant, aquesta disminució ha estat de gairebé 8 anys.

Taula 9.3 Distribució d'edat dels emprenedors, segons origen* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
2009														
18-24 anys	18,9	12,6	15,8	9,4	0,0	3,8	9,1	6,5	0,0	0,9	0,0	0,0	13,9	11,2
25-34 anys	64,9	42,1	42,1	43,0	85,7	36,8	60,6	39,8	38,1	13,6	0,0	15,3	52,9	24,2
35-44 anys	10,8	28,9	26,3	26,6	0,0	33,8	15,2	30,3	19,0	33,4	0,0	42,4	20,9	25,7
45-54 anys	5,4	11,9	0,0	14,8	14,3	20,3	6,1	17,6	23,8	30,3	0,0	32,2	8,4	21,3
55-64 anys	0,0	4,5	15,8	6,2	0,0	5,3	9,0	5,8	19,1	21,8	0,0	10,1	3,9	17,7
Mitjana (anys)	31,2	34,6	36,3	36,9	32,9	38,0	34,9	37,5	43,0	46,0	0,0	42,9	33,6	40,8
2008														
18-24 anys	15,0	13,9	33,4	6,0	16,2	12,0	24,6	8,8	20,4	7,0	0,0	14,1	13,9	11,9
25-34 anys	45,8	25,0	20,8	34,1	57,1	20,6	39,4	27,8	25,9	20,0	0,0	8,6	32,0	22,8
35-44 anys	19,8	20,1	0,0	22,7	0,0	42,2	0,0	31,8	18,0	23,5	50,0	12,8	27,0	24,5
45-54 anys	12,6	25,2	14,2	21,4	26,7	18,7	20,6	20,2	17,1	26,3	50,0	46,0	18,6	21,6
55-64 anys	6,8	15,9	31,6	15,9	0,0	6,5	15,4	11,5	18,6	23,2	0,0	18,5	8,6	19,2
Mitjana (anys)	34,2	40,7	38,9	40,0	33,7	38,6	36,2	39,3	39,8	43,7	44,5	45,3	37,2	41,1
2007														
18-24 anys	20,6	23,2	7,1	13,1	12,5	5,8	9,1	9,2	0,0	3,1	0,0	12,5	12,9	11,9
25-34 anys	29,4	28,4	42,9	32,8	37,5	30,4	40,9	31,5	20,0	12,4	100,0	25,0	27,9	16,8
35-44 anys	29,4	20,0	28,6	16,4	12,5	30,4	22,7	23,9	30,0	16,3	0,0	0,0	29,3	23,9
45-54 anys	20,6	20,0	14,3	27,9	12,5	21,7	13,6	24,6	30,0	45,0	0,0	25,0	18,6	26,2
55-64 anys	0,0	8,4	7,1	9,8	25,0	11,6	13,6	10,8	20,0	23,3	0,0	37,5	11,4	21,2
Mitjana (anys)	35,0	36,2	37,2	38,8	40,0	39,8	38,2	39,3	44,7	46,3	29,0	46,4	38,8	42,1

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Quant al nivell d'educació, la població estrangera a Catalunya té un nivell d'estudis similar a l'autòctona. Amb tot, només el 37,8% de la que es considera emprenedora potencial té estudis universitaris, mentre que aquesta taxa arriba al 66,5% de la població nascuda a Espanya.

A més, i tot i que la configuració educativa de la població estrangera catalogada com a emprenedora en fase inicial (TEA) és semblant a la del col·lectiu autòcton, hi ha importants diferències en el nivell educatiu dels emprenedors segons si són naixents o nous empresaris.

La població estrangera que es troba en la fase naixent del procés emprenedor té un nivell d'escolarització relativament alt, i en canvi no aconsegueix culminar el projecte emprenedor i passar a la fase de nou emprenedor. En aquest cas, la proporció de nou empresariat estranger amb estudis universitaris és del 28,6% (51,5% entre la població nascuda a Espanya), i aquest valor ha mostrat una tendència decreixent tant comparada amb el 2008 (el 31,3% tenia estudis universitaris) com amb el 2007 (el 50% en tenia) (vegeu taula 9.4).

Taula 9.4 **Nivell d'educació formal dels emprenedors, segons origen* (Catalunya 2007-2009)**

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
2009														
Sense estudis	0,0	7,5	0,0	3,1	28,6	15,7	12,5	9,5	9,1	11,5	0,0	1,8	8,7	10,4
Primària	37,8	18,4	27,8	11,7	28,6	23,9	28,1	17,9	22,7	29,4	0,0	35,1	26,1	29,7
Secundària	24,4	7,6	0,0	26,6	14,2	6,0	6,3	16,0	18,2	17,6	0,0	19,3	23,9	18,9
Estudis univ.	37,8	66,5	72,2	58,6	28,6	54,4	53,1	56,6	50,0	41,5	0,0	43,8	41,3	41,1
2008														
Sense estudis	0,0	3,2	0,0	1,2	18,8	3,2	9,4	2,2	0,0	3,2	0,0	5,7	6,7	3,0
Primària	6,6	30,3	0,0	28,8	18,8	29,4	9,4	29,1	25,0	39,0	0,0	41,7	16,0	31,3
Secundària	46,9	21,5	18,8	24,3	31,3	25,5	25,0	24,8	16,7	20,6	0,0	29,9	38,1	20,8
Estudis univ.	46,5	45,0	81,3	45,7	31,3	41,9	56,3	43,9	58,3	37,2	100,0	22,7	39,3	44,9
2007														
Sense estudis	2,9	0,0	7,1	1,6	0,0	1,5	4,6	1,5	10,0	0,8	0,0	12,5	5,0	2,6
Primària	11,8	22,1	7,1	26,2	50,0	31,9	22,7	29,2	20,0	28,7	0,0	25,0	18,6	32,9
Secundària	32,4	24,2	14,3	18,0	0,0	20,3	9,1	19,2	10,0	14,7	0,0	0,0	37,1	21,0
Estudis univ.	52,9	53,7	71,4	54,1	50,0	46,4	63,6	50,0	60,0	55,8	100,0	62,5	39,3	43,5

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Amb relació al nivell d'ingressos s'observa que, en termes generals, el col·lectiu estranger té un nivell de renda inferior que la població autòctona, encara que els resultats també mostren una proporció més alta d'aquest darrer col·lectiu en el rang inferior de renda (fins a 20.000 € anuals) (vegeu taula 9.5). A més, tant entre la població emprenedora nascuda dins com fora d'Espanya, el nivell de renda creix a mesura que l'individu avança en el procés emprenedor. Així, el 2009 el 40% del nou empresariat estranger va reportar una renda superior als 40.000 € anuals, mentre que en el cas de la població emprenedora autòctona la proporció de nous emprenedors amb rendes familiars altes (28,1%) és superior al percentatge del qui estan en la fase naixent (24,5%). Aquest resultat, completament alineat amb l'argument que presentarem al capítol 10, indica que els individus que efectivament aconsegueixen posar en funcionament la seva iniciativa tenen una posició financera sòlida.

L'anàlisi dels resultats del període 2007-2009 mostra que les persones emprenedores nascudes a Espanya presenten una distribució de renda més dispersa, incloent-hi tots els empresaris amb rendes altes (vegeu taula 9.5). D'altra banda, el nivell de renda familiar de la població emprenedora estrangera el 2009 mostra una concentració més elevada en els intervals de renda baixa, en comparació amb l'any 2008.

Pel que fa al nivell d'ocupació de la població adulta enquestada, cal fer notar que els resultats de la taula 9.6 corroboren l'argument que hem exposat al capítol 1, atès que la gran majoria de les persones involucrades en el procés emprenedor (tant si han nascut dins com fora de l'Estat espanyol) tenen un lloc de treball. Tanmateix, la proporció de població emprenedora en situació de desocupació va experimentar un augment el 2009 respecte del 2008, independentment del

La població estrangera que aconsegueix posar en funcionament la seva iniciativa emprenedora té una posició financera sòlida.

seu origen. D'una banda, els resultats per a l'emprenedoria potencial revelen que la taxa d'atur entre la població estrangera va passar del 6,6% el 2008 al 8,3% el 2009. De l'altra, la proporció de persones, tant foranes com autòctones, en situació de desocupació en el moment d'iniciar una activitat emprenedora naixent l'any 2009 és similar (15,8% i 14,1%, respectivament). I per últim, convé destacar que no hi havia estudiants estrangers involucrats en el procés emprenedor el 2009.

Taula 9.5 Renda familiar dels emprenedors, segons origen* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
2009														
Fins a 20.000 €	50,0	17,0	14,3	33,3	20,0	35,1	25,0	34,0	35,8	27,6	0,0	44,7	39,8	41,0
20.001-40.000 €	50,0	45,0	85,7	42,2	40,0	36,8	58,3	39,9	57,1	50,9	0,0	34,2	55,0	42,8
Més de 40.000 €	0,0	38,0	0,0	24,5	40,0	28,1	16,7	26,1	7,1	21,5	0,0	21,1	5,1	16,2
40.001-60.000 €	0,0	19,0	0,0	16,7	40,0	10,5	16,7	14,3	7,1	3,7	0,0	10,5	3,3	10,0
60.001-100.000 €	0,0	11,0	0,0	1,1	0,0	10,5	0,0	4,8	0,0	16,0	0,0	10,5	1,8	5,0
Més de 100.000 €	0,0	8,0	0,0	6,7	0,0	7,1	0,0	7,0	0,0	1,8	0,0	0,1	0,0	1,2
2008														
Fins a 20.000 €	40,6	23,8	0,0	7,0	54,7	14,9	28,0	10,7	16,7	16,9	50,0	51,4	46,6	26,9
20.001-40.000 €	32,9	46,7	100,0	68,9	26,7	54,8	62,5	62,5	25,0	47,3	0,0	36,2	29,5	39,0
Més de 40.000 €	26,4	29,6	0,0	24,2	18,6	30,3	9,5	26,8	58,3	35,8	50,0	12,4	23,9	34,1
40.001-60.000 €	11,4	14,1	0,0	19,6	18,6	21,9	9,5	20,7	16,7	14,7	50,0	6,2	7,7	9,6
60.001-100.000 €	15,1	15,5	0,0	2,8	0,0	8,4	0,0	5,4	41,7	19,6	0,0	6,2	16,2	22,8
Més de 100.000 €	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6
2007³														
Fins a 20.000 €	43,8	32,1	46,2	22,2	42,9	30,9	45,0	27,0	0,0	15,4	0,0	40,0	40,2	33,6
20.001-40.000 €	40,6	43,6	30,8	44,4	42,9	45,5	35,0	45,0	60,0	53,9	0,0	60,0	48,7	50,2
Més de 40.000 €	15,6	24,4	23,1	33,3	14,3	23,6	20,0	28,0	40,0	30,8	100,0	0,0	11,1	16,2

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

³ Les dades disponibles per l'any 2007 no permeten més desagregació del nivell de renda familiar

Taula 9.6 Ocupació dels emprenedors, segons origen* (Catalunya 2007-2009)

	Emprenedor potencial		Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat		Exempresari		Catalunya ²	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
2009														
Empleat/ada	91,7	56,9	84,2	82,0	100,0	100,0	90,9	91,2	100,0	99,1	0,0	60,4	72,2	63,9
Jubilat/ada	0,0	1,9	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	6,9	1,1	6,6
Tasques de la llar	0,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	9,8	9,3
Estudiant	0,0	10,6	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	7,7
Aturat/ada	8,3	28,1	15,8	14,1	0,0	0,0	9,1	6,9	0,0	0,9	0,0	29,3	11,9	12,4
2008														
Empleat/ada	72,8	81,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	78,4	87,6	74,7
Jubilat/ada	6,8	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	0,7	5,3
Tasques de la llar	6,3	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,2	5,6	7,6
Estudiant	7,5	6,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	6,9
Aturat/ada	6,6	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	5,4
2007														
Empleat/ada	94,1	79,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	62,5	81,4	72,2
Jubilat/ada	0,0	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,5	2,9	4,5
Tasques de la llar	5,9	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	5,7	12,6
Estudiant	0,0	7,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	6,0
Aturat/ada	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	4,6

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

² Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

9.2. Perfil de les noves empreses creades per la població estrangera

A Catalunya, els immigrants involucrats en activitats de creació d'empreses el 2009 situen les seves iniciatives empresarials principalment en el sector de serveis orientats al consum. Tot i que s'observa el mateix patró entre la població autòctona, la proporció del 68% d'empreses de consum creades per persones estrangeres supera amb escreix les constituïdes per població emprenedora nativa (56,5%).

Taula 9.7 Distribució dels emprenedors per sector d'activitat i origen*

	Emprenedor en fase inicial		Empresari consolidat	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
Extractiu	16,5	3,5	0,0	20,6
Transformador	6,3	27,2	13,7	34,6
Serveis a empreses	12,2	12,7	18,1	10,0
Orientat al consum	65,1	56,5	68,1	34,8

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

La mitjana de socis que formen part de l'equip fundador d'empreses creades per persones nascudes fora d'Espanya és superior a la de la resta de la població. El col·lectiu estranger emprenedor destaca principalment per les baixes proporcions d'empreses amb un únic soci fundador i per l'alt percentatge (18,4%) de les creades per més de tres propietaris.

Quant a l'ocupació, s'observa un nivell desenesment elevat (50,9%) d'empreses autònomes entre les consolidades promogudes per empresaris estrangers. En canvi, la proporció d'autònoms entre la població estrangera emprenedora en fase inicial el 2009 era molt baixa (7,2%). Aquesta dada recolza l'observació anterior segons la qual el col·lectiu forà que en el passat accedia al mercat laboral en règim d'autònoms, escollint una jurisdicció mercantil en comptes de laboral, ha desaparegut del mapa de l'emprenedoria a Catalunya.

Les empreses creades per població estrangera tenen més presència en mercats internacionals.

Pel que fa al nivell d'internacionalització, la taula 9.8 mostra que les empreses creades per població estrangera tenen més presència en mercats internacionals. A més de tenir un grau més elevat d'internacionalització, la intensitat exportadora d'aquests negocis mostra una distribució molt més homogènia. Per contra, i tret del cas de l'emprenedoria naixent, la intensitat exportadora de les empreses creades per persones nascudes a Espanya difícilment supera el 25% del volum total de vendes.

Taula 9.8

Activitat exportadora dels emprenedors, segons origen*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
Exporta	40,0	20,2	85,7	14,9	63,1	17,5	13,7	20,4
Entre 1% – 25%	0,0	8,9	28,6	10,5	15,0	9,8	7,3	13,3
Entre 25% – 75%	33,3	8,1	57,1	1,5	43,4	4,7	0,0	3,2
Entre 75% – 100%	6,7	3,2	0,0	3,0	4,7	3,0	6,4	3,9
No exporta	60,0	79,8	14,3	85,1	36,9	82,5	86,3	76,4

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

La taula 9.9 mostra que la població emprenedora estrangera en fase inicial tendeix a oferir productes innovadors. Amb tot, tant si és nascuda dins com fora de l'Estat espanyol, les persones emprenedores prefereixen no innovar pel que fa al procés i trien que les seves empreses operin en sectors de baixa intensitat tecnològica.

Taula 9.9 Nivell d'innovació segons origen dels emprenedors*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
Nivell d'innovació de l'empresa								
Completament innovadora	36,8	9,3	57,1	12,0	45,5	10,7	0,0	11,2
Una mica innovadora	5,3	19,4	28,6	11,3	15,2	14,9	19,6	5,7
Gens innovadora	57,9	71,3	14,3	76,7	39,4	74,4	80,4	83,1
Ús de noves tecnologies								
Tecnologia nova (menys d'1 any)	0,0	0,0	0,0	5,2	0,0	2,5	0,0	1,6
Tecnologia recent (d'1 a 5 anys)	15,8	9,3	28,6	6,7	19,5	7,9	0,0	6,4
Tecnologia antiga (més de 5 anys)	84,2	90,7	71,4	88,1	80,5	89,6	100,0	92,0
Nivell tecnològic del sector								
Baix	100,0	96,9	100,0	94,7	100,0	95,7	100,0	95,1
Mitjà	0,0	3,1	0,0	5,3	0,0	4,3	0,0	4,9
Alt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

¹ Inclou emprenedors naixents i nous**Taula 9.10** Expansió de mercat i posició competitiva, segons origen*

	Emprenedor naixent		Nou emprenedor		Emprenedor en fase inicial ¹		Empresari consolidat	
	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol	Estranger	Espanyol
Expansió de mercat								
Sense expansió	57,9	66,7	42,9	78,4	50,3	72,8	77,0	82,1
Alguna expansió sense noves tecnologies	42,1	33,3	57,1	16,4	49,7	24,7	23,0	16,4
Alguna expansió amb noves tecnologies	0,0	0,0	0,0	3,7	0,0	1,7	0,0	1,0
Profunda expansió de mercat	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,8	0,0	0,6
Nivell de competència								
Alt	73,7	53,1	28,6	60,9	54,6	56,9	69,7	65,6
Mitjà	21,1	36,7	71,4	31,6	42,4	34,0	17,5	31,3
Baix	5,3	10,2	0,0	7,5	3,0	9,2	12,8	3,1

* Valors expressats en percentatges sobre cada tipus d'emprenedor

¹ Inclou emprenedors naixents i nous

9.3. Entorn social entre la població estrangera a Catalunya

Els resultats de la taula 9.11 mostren que el nivell de confiança de la població forana a Catalunya s'ha deteriorat des de l'any 2007: el nivell d'optimisme de les persones estrangeres sobre la presència de bones oportunitats de negoci va passar del 41,8% el 2007 al 24,1% l'any 2009. A més, és particularment preocupant la baixa confiança mostrada per la població autòctona l'any 2009, quan només el 15,9% creia que hi havia oportunitats de negoci a curt termini al mercat català. Cal destacar l'augment constant des del 2007 de la valoració que fa la població d'origen estranger sobre la creació d'empreses com a carrera professional. Així mateix, s'observa que les persones estrangeres valoren positivament la creació d'empreses com a mitjà per afavorir la

La població estrangera valora positivament la creació d'empreses com a mitjà per afavorir la pròpia integració econòmica i social.

pròpia integració econòmica i social: el 70% d'aquest col·lectiu l'any 2009 valorava l'activitat emprendedora com un mitjà per destacar en el seu cercle social (vegeu taula 9.11).

Taula 9.11 Entorn social i procés emprendedor, segons origen* (Catalunya 2007-2009)

	Estranger	Espanyol	Catalunya ¹
Percep oportunitats de negoci en els propers 6 mesos			
2009	24,1	15,9	16,4
2008	30,8	32,8	32,7
2007	41,8	34,7	35,1
Percep que té habilitats per a crear una empresa			
2009	54,1	51,1	51,2
2008	42,8	46,9	46,6
2007	46,5	47,2	47,1
Ha conegut una persona emprendedora en els últims dos anys			
2009	23,9	25,7	28,9
2008	37,6	37,4	37,4
2007	40,0	33,3	33,7
La por al fracàs és un obstacle per crear una empresa			
2009	35,0	46,5	45,8
2008	49,4	51,6	51,4
2007	33,0	49,2	48,1
Posar en marxa un negoci és una bona elecció professional			
2009	68,0	64,0	64,2
2008	67,5	70,8	70,6
2007	70,7	67,4	67,6
L'èxit en un nou negoci proporciona estatus social			
2009	70,0	57,7	58,6
2008	59,8	56,7	56,9
2007	55,7	58,8	58,6

* Valors expressats en percentatges de respostes afirmatives sobre cada tipus d'emprenedor i cada any

¹ Es refereix a tota la població adulta de Catalunya (de 18 a 64 anys)

Requadre 9c Anàlisi tècnica: l'entorn social i l'activitat emprenedora entre la població estrangera Catalunya

Els resultats de la taula mostren l'impacte de l'entorn social en l'activitat emprenedora entre la població estrangera a Catalunya. Només es presenten els resultats per a les variables associades a la por social davant del fracàs empresarial i a la percepció de la creació d'empreses com a mitjà per guanyar estatus social, atès que no s'han trobat diferències significatives entre les altres variables associades a l'entorn social (vegeu taula 9.11) en els valors referents a les persones nascudes dins i fora de l'Estat espanyol entre el 2007 i el 2009.

De manera semblant al que exposa la Fundació Un Sol Món (2007), els resultats confirmen que el col·lectiu estranger té menys por social davant del fracàs emprenedor. A més, s'observa que l'any 2009 la percepció de la creació d'empreses com a mecanisme per aconseguir estatus social es va disparar entre aquest col·lectiu.

	2007	2008	2009
Por social al fracàs			
Estrangers	33,02%*	49,42%	35,04%*
Espanyols	49,15%	51,57%	46,53%
Prestigi social			
Estrangers	55,67%	59,84%	70,00%*
Espanyols	58,76%	56,72%	57,70%

*** indica que, per a la variable d'interès, la diferència en els valors observats entre estrangers i espanyols és significativa a l'1% (prova de Kruskal-Wallis).

Conclusions

- Una de les conseqüències negatives més evidents derivades del context econòmic dels últims dos anys està relacionada amb la caiguda sobtada de l'activitat emprenedora del col·lectiu estranger.
- El 2009, la població estrangera no estava involucrada en activitats de creació de noves empreses.
- S'observa una baixa participació de les dones estrangeres en l'activitat emprenedora.
- La població emprenedora estrangera és generalment més jove.
- El 2009, els joves van adquirir una importància rellevant en el col·lectiu emprenedor nascut fora d'Espanya.
- La població estrangera que es troba en la fase naixent del procés emprenedor té un nivell d'escolarització relativament alt, i en canvi no aconsegueix culminar el projecte emprenedor.
- Les persones estrangeres que formen part del nou empresariat reporten nivells de renda alts.
- Tot indica que la població forana que efectivament aconsegueix posar en funcionament la seva iniciativa emprenedora té una posició financera sòlida.
- La proporció de persones en situació d'atur en el moment d'iniciar l'activitat emprenedora naixent l'any 2009 era similar, independentment del seu origen.
- El 2009 no hi havia estudiants estrangers involucrats en un procés emprenedor.
- El 2009, la població estrangera emprenedora a Catalunya va situar les seves iniciatives empresarials en el sector dels serveis orientats al consum.
- Les empreses creades pel col·lectiu estranger tenen més presència en mercats internacionals.
- Igual que entre les nascudes a l'Estat espanyol, el nivell de confiança de les persones emprenedores estrangeres a Catalunya s'ha deteriorat des de l'any 2007.
- És particularment preocupant la baixa confiança que la població autòctona va mostrar en el mercat el 2009.
- Cal destacar l'augment constant des del 2007 de la valoració que fan les persones immigrants sobre la creació d'empreses com a carrera professional.
- S'observa que el col·lectiu estranger valora positivament la creació d'empreses com a mitjà per afavorir la pròpia integració econòmica i social.

10

10. FINANCES

10.1. Capital llavor

10.2. La inversió informal

10. FINANCES

En els últims dos anys, l'accés a recursos financers ha estat, sens dubte, un dels aspectes més rellevants de l'anàlisi del procés de creació d'empreses a Catalunya. L'accés a recursos financers externs facilita el desenvolupament i la posada en funcionament de qualsevol iniciativa emprenedora, sobretot en períodes de recessió econòmica, durant els quals la majoria de persones han de fer front a importants restriccions financeres.

Aquest aspecte adquireix més rellevància en contextos com el català i l'espanyol, en què el fet de dependre d'institucions financeres per obtenir recursos no només representa una concentració en l'oferta de capital, sinó que a més pot constituir una important barrera per a la creació d'empreses en períodes d'incertesa econòmica.

Com ja hem vist en els capítols 7, 8 i 9, la presència de restriccions creditícies imposades per les entitats financeres el 2009 va obstaculitzar el procés emprenedor entre les dones, els joves i el col·lectiu estranger a Catalunya. Per això, gràcies a la informació del GEM, aquest capítol analitza les necessitats de capital de les persones emprenedores de Catalunya.

10.1. Capital llavor

Aquesta secció se centra en les aportacions de capital necessàries per iniciar un negoci. Convé ressaltar que la informació que s'ha utilitzat en aquesta secció fa referència tan sols a l'emprenedoria en fase naixent.

Com es pot veure a la taula 10.1, les persones emprenedores en fase naixent a Catalunya l'any 2009 van fer una aportació de 40.492,51€ de mitjana en forma de capital llavor. Amb tot, aquesta suma —necessària per engegar l'activitat emprenedora— mostra una clara tendència

La manca de finançament ha afectat negativament el procés emprenedor de les dones, les persones joves i el col·lectiu estranger.

Taula 10.1 Capital llavor necessari per posar en funcionament un negoci

	2007	2008	2009
Capital llavor aportat per l'emprenedor (euros)			
Mitjana	64.823,53	44.308,59	40.492,51
Primer quartil (límit superior)	10.500,00	12.000,00	2.000,00
Mediana	27.500,00	25.000,00	10.000,00
Quart quartil (límit inferior)	60.000,00	50.000,00	92.510,99
Capital llavor total necessari (euros)			
Mitjana	107.611,15	81.248,27	118.271,52
Primer quartil (límit superior)	26.250,00	24.000,00	6.000,00
Mediana	60.000,00	50.000,00	50.000,00
Quart quartil (límit inferior)	103.750,00	90.000,00	200.000,00
Proporció de capital llavor aportat per l'emprenedor			
Mitjana	59,8%	69,3%	71,4%
Primer quartil (límit superior)	33,3%	37,5%	38,3%
Mediana	50,0%	83,3%	100,0%
Quart quartil (límit inferior)	100,0%	100,0%	100,0%

decreixent des de l'any 2007, en el que la quantitat aportada era de gairebé 65.000€. Aquestes dades reflecteixen la presència de restriccions financeres en aquesta fase de l'emprenedoria.

D'altra banda, el total de capital que necessiten les persones emprenedores en la fase naixent va créixer el 2009 respecte del valor mitjà observat l'any 2008. Ara bé, cal observar aquesta dada amb precaució, ja que l'any 2009 l'11,4% de l'empresariat naixent tenia intenció d'engegar un negoci la inversió inicial del qual superava els 200.000€, fet que provoca un biaix en aquesta dada. Així, es poden identificar dos vessants pel que fa a la inversió privada de Catalunya. Un, tal com s'esmenta als capítols 1 i 4, és que hi ha un grup d'empresariat naixent els negocis del qual necessiten sumes importants de capital llavor. A més, aquests emprenedors tenen la particularitat que compten amb una posició financera sòlida, perquè tots van manifestar que ells mateixos assumirien el total de la inversió. L'altre, sense tenir en compte aquest grup influent de persones emprenedores amb solvència financera, és que ens trobem amb iniciatives caracteritzades pel baix nivell d'inversió inicial. En aquest segon grup, el capital llavor mitjà aportat a les iniciatives emprenedores naixents el 2009 va caure fins als 24.371€, seguint la línia del que exposàvem al capítol 5 i que confirma el deteriorament del perfil de la majoria de les noves empreses catalanes.

La participació de l'empresariat en el capital llavor ha crescut respecte de l'any 2007.

Un segon tipus de restricció financera a què l'empresariat naixent fa front està relacionada amb l'accés al capital financer extern. A la taula 10.1 s'observa que, de mitjana, el percentatge del capital llavor que aporten les persones emprenedores naixents que injecten capital propi al seu negoci representa el 71,4% del total del capital llavor necessari per entrar al mercat. A més, s'observa que la participació de l'empresari en el capital llavor ha crescut respecte dels anys 2007 (59,8%) i 2008 (69,3%).

D'acord amb els resultats exposats al capítol 5 (perfil de l'empresa), es pot observar a la taula 10.2 que la població emprenedora catalana cada cop prefereix invertir menys en sectors de mitjana i alta intensitat tecnològica.

Requadre 10a Accés al finançament extern

	2007	2008	2009
% d'empresaris naixents que aporten el 100% del capital llavor	29,7	44,7	46,9

El limitat accés a fonts de finançament extern representa una important barrera per a l'activitat emprenedora. El 2009, prop del 47% de les persones emprenedores naixents de Catalunya va manifestar que aportaria el 100% del capital llavor necessari per engegar el negoci. Factors com la important restricció creditícia que han imposat les entitats financeres han provocat que la proporció dels qui aporten el 100% del capital llavor creixi sensiblement en comparació amb els anys 2007 (29,7%) i 2008 (44,7%).

Requadre 10b Opinió d'experts: finançament

Els experts en creació d'empreses han expressat la seva preocupació per la insuficient oferta financera per cobrir les necessitats de l'emprenedoria. Segons ells, la manca de finançament ha estat el principal escull per l'emprenedoria. Encara que es mostrin relativament satisfets amb les fonts de finançament públic, critiquen els bancs pel retrocés de l'oferta de crèdit bancari per a la creació d'empreses i qualifiquen molt negativament la disponibilitat de finançament privat, d'àngels inversors (*business angels*) i de capital risc del 2009. Opinen que l'optimisme dels últims anys per l'aparició d'àngels inversors i empreses de capital de risc disposats a considerar projectes de creació d'empreses sembla que es va esvaïr el 2009.

Taula 10.2 Preferència d'inversions en sectors tecnològics

	2007	2008	2009
Sectors d'implementació tecnològica alta			
Capital llavor (euros)	300.000,00	40.600,00	
Percentatge del capital llavor aportat per l'emprenedor	33,3%	55,2%	
Proporció d'iniciatives totalment finançades per l'emprenedor	0,0%	20,0%	0,0%
Sectors d'implementació tecnològica mitja			
Capital llavor (euros)	200.000,00	24.000,00	
Percentatge del capital llavor aportat per l'emprenedor	40,0%	100,0%	
Proporció d'iniciatives totalment finançades per l'emprenedor	50,0%	100,0%	0,0%
Sectors d'implementació tecnològica baixa			
Capital llavor (euros)	107.400,04	87.272,19	118.271,52
Percentatge del capital llavor aportat per l'emprenedor	60,2%	68,7%	71,4%
Proporció d'iniciatives totalment finançades per l'emprenedor	32,8%	46,6%	46,9%

10.2. La inversió informal

La presència de fortes restriccions imposades per les entitats que participen en el mercat financer fa que les persones que volen emprendre recorrin a la inversió informal per finançar el seu negoci (tant àngels inversors com inversors amb vincles socials amb l'emprenedor). Els àngels inversors solen aportar capital propi, normalment a canvi d'una participació en accions de l'empresa. A més, també acostumen a aportar la seva experiència, habilitats i xarxa de contactes professionals (aquesta última, en les etapes inicials, sol ser tan important com l'aportació de capital). A causa de l'alt risc que impliquen aquesta mena d'inversions en empreses noves o en creixement, les persones que fan d'àngel inversor busquen un alt rendiment sobre la inversió realitzada.

Contràriament als inversors que tenen un vincle social amb la persona emprenedora (família i amistats), la figura de l'àngel inversor s'associa a inversió professional sense cap mena de relació amb l'emprenedor, i l'aportació financera que fan sol ser significativa i anar dirigida a projectes amb un nivell de risc mitjà o alt. Cal indicar que el projecte GEM no distingeix entre aquestes dues menes d'inversions informals.

Pel que fa al perfil de la persona inversora informal a Catalunya, la taula 10.3 permet observar que hi ha hagut canvis importants respecte d'anys anteriors. A diferència dels resultats del 2008, el 2009 la població inversora informal es compon principalment d'homes (57,8%) i té una edat mitjana de 41 anys. A més, i de manera semblant als resultats del 2007, s'observa que en la majoria de casos tenen estudis universitaris (52,7%).

Es podria dir que la configuració laboral d'aquest col·lectiu inversor va experimentar canvis importants a causa de la conjuntura econòmica. Així, s'observa a la taula 10.3 un sensible descens en la proporció d'inversors informals que tenen una feina independent (de 81,5% el 2007 a 76,0% el 2009). A més, el 13% va declarar que es trobava en situació d'atur, un valor significativament superior als del 2007 (2,5%) i del 2008 (5,1%). Les repercussions de la situació econòmica també es fan notar en els ingressos mitjans d'aquests inversors, que el 2009 es van

Taula 10.3 Perfil de l'inversor informal

	2007	2008	2009
Gènere			
Home	56,8	45,3	57,8
Dona	43,2	54,7	42,2
Edat			
18-24 anys	1,2	11,0	15,7
25-34 anys	22,2	18,3	13,4
35-44 anys	29,6	19,0	33,0
45-54 anys	27,2	29,9	14,2
55-64 anys	19,8	21,9	23,7
Mitjana (anys)	43,7	43,1	41,2
Educació			
Sense estudis	3,7	2,9	9,8
Primària	16,1	38,7	24,8
Secundària	28,4	19,7	12,8
Estudis universitaris	51,9	38,7	52,7
Ocupació			
Empleat/ada	81,5	79,6	76,0
Jubilat/ada	4,9	1,5	11,0
Tasques de la llar	8,6	8,0	0,0
Estudiant	2,5	5,8	0,0
Aturat/ada	2,5	5,1	13,0
Renda anual			
Fins a 20.000 €	25,8	32,1	47,4
20.001-40.000 €	53,0	24,4	33,7
Més de 40.000 €	21,2	43,5	18,9
40.001-60.000 €		19,9	0,0
60.001-100.000 €		23,7	7,5
Més de 100.000 €			11,4

* Valors expressats en percentatges sobre cada any

concentrar en els trams més baixos de renda (el 47% d'aquests inversors reporten una renda inferior a 20.000€ anuals).

Tot i que el col·lectiu inversor informal va reportar el 2009 nivells de renda inferiors en comparació amb períodes anteriors, s'observa a la taula 10.4 que la suma mitjana que aquests individus aporten al negoci és de 56.026,40€. Cal observar detalladament aquest resultat, perquè d'una banda, el 50% dels projectes finançats per aquests inversors informals requereixen una inversió inferior als 6.500 €; en canvi, el 2008, la meitat dels projectes finançats van requerir una injecció de capital de fins a 15.000€. De l'altra, hi ha una petita proporció d'inversors informals (12,7%) que invertirà en projectes empenedors que tenen una necessitat de capital superior als 100.000 €. Aquest grups d'inversors té característiques més pròpies d'un àngel inversor, i el valor de les seves inversions provoca un biaix en els valors de mitjana. A més, tal com s'ha indicat al capítol 5, aquests resultats confirmen la presència d'un retrocés amb relació al perfil de l'empresa catalana creada el 2009.

Taula 10.4 Capital llavor necessari per posar en funcionament un negoci

	2007	2008	2009
Aportació de capital (euros)			
Mitjana	22.126,23	18.854,63	56.026,40
Primer quartil (límit superior)	5.000,00	9.476,20	5.000,00
Mediana	12.000,00	15.000,00	6.463,00
Quart quartil (límit inferior)	20.000,00	24.000,00	29.910,43
Relació amb l'empresari			
Família	61,5	65,4	71,9
Família directa	59,0	61,4	64,9
Altres familiars	2,6	3,9	7,0
Companys de feina	6,4	9,5	10,5
Amics/veïns	28,2	17,3	10,5
Persona desconeguda amb idea de negoci	2,6	3,9	1,8
Altres	1,3	3,9	5,3

* Valors expressats en percentatges sobre cada any

La inversió informal a Catalunya continua tenint un estret lligam familiar amb la persona emprenedora (71,9%, vegeu taula 10.4). Encara més: la presència d'inversors amb un vincle familiar mostra una clara tendència creixent en comparació amb els anys 2007 (61,5%) i 2008 (65,4%). L'increment observat en la presència de capital familiar es podria deure a una aversió més gran al risc per part dels inversors informals, com a conseqüència dels senyals negatius dels mercats respecte del futur de l'economia a curt termini.

La inversió informal a Catalunya continua tenint un estret lligam familiar amb la persona emprenedora.

Requadre 10c Preferència sectorial de la inversió informal

Preferència de l'inversor informal	2007	2008	2009
En sectors tecnològics	7,7%	0,0%	0,0%
En sectors no tecnològics	93,3%	100,0%	100,0%
En sectors completament innovadors	30,8%	0,0%	0,0%
En sectors una mica innovadors	23,0%	55,6%	20,0%
En sectors gens innovadors	46,2%	44,4%	80,0%

Els resultats expressats a la taula confirmen l'argument que hem presentat al capítol dedicat al perfil de l'empresa. Tant l'any 2008 com el 2009, la inversió informal va preferir invertir els seus recursos en sectors de baixa intensitat tecnològica i en sectors poc innovadors.

Conclusions

- La presència de fortes restriccions creditícies imposades per les entitats financeres el 2009 va obstaculitzar el procés emprenedor, especialment entre les dones, els joves i el col·lectiu estranger.
- Les persones emprenedores naixents a Catalunya van aportar 40.492,51€ de mitjana en forma de capital llavor durant l'any 2009.
- Aquesta quantitat mostra una clara tendència a decreïxer des de l'any 2007.
- La població emprenedora naixent que va injectar capital propi al seu negoci va invertir el 71,4% del total del capital llavor necessari per entrar al mercat.
- Com a conseqüència de les restriccions financeres del mercat, la participació de l'empresari al capital llavor ha crescut respecte de l'any 2007.
- Les persones emprenedores a Catalunya cada vegada prefereixen invertir menys recursos en sectors d'intensitat tecnològica mitjana i alta.
- La suma mitjana que aporta la inversió informal a iniciatives de creació d'empreses el 2009 arriba als 56.026,40€.
- Amb tot, el 50% dels projectes finançats per aquests inversors informals requereixen una inversió inferior als 6.500€.
- Una petita proporció de la inversió informal (12,70%) té característiques més pròpies d'un àngel inversor (inversió mitjana superior a 100.000€).
- El col·lectiu inversor informal català continua tenint un estret lligam familiar amb la persona emprenedora.

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

- AMIT, R.; MULLER, E. «"Push" and "Pull" Entrepreneurship». *Small Business and Entrepreneurship*, núm. 12 (1996), p. 64-80.
- BIRCH, D. *Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work*. Nova York: Free Press, 1987.
- BRYDEN, J.; HART, K. *A new approach to rural development in Europe: Germany, Greece, Scotland and Sweden*. Nova York: Edwin Mellen, Lewiston, 2004. (Mellen Studies in Geography; 9)
- COOPER, A.; GIMENO-GASCON, F.; WOO, C. «Initial human and financial capital as predictors of new venture performance». *Journal of Business Venturing*, núm. 9 (1994), p. 371-396.
- DRIGA, O.; LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y. «Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women in Spain». *Sociologia Ruralis*, núm. 49 (1) (2009), p. 70-96.
- DUNKELBERG, W.; COOPER, A. «Patterns of Small Business Growth». *Academy of Management Proceedings* (1982), p. 409-413.
- ENSLEY, M. D.; PEARSON, A.W.; AMASON, A. S. Understanding the dynamics of new venture top management teams: cohesion, conflict and new venture performance. *Journal of Business Venturing*, núm. 17 (2002), p. 365-386.
- FUNDACIÓ UN SOL MÓN. *Immigració i empenedoria: De l'exclusió financiera a la creació d'activitats generadores de riquesa*. Barcelona: Editorial Fundació Un Sol Món de Caixa de Catalunya, 2007.
- LAFUENTE, E.; RABETINO, R. «Human Capital and Growth in Romanian Small Firms». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, (2010). [En premsa]
- LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y.; RIALP, J. «Regional differences in the influence of role models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia». *Regional Studies*, núm. 41 (6) (2007), p. 779-795
- LEVIE, J. «Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom». *Small Business Economics*, núm. 28 (2007), p. 143-169.
- MANCILLA, C. [et al.]. «Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los inmigrantes en España» (setembre 2010). [Document presentat al XX Congrés Nacional d'ACEDE, Granada]
- MCDUGAL, P.; DEANE, R.; D'SOUZA, D. «Manufacturing Strategy and Business Origin of New Venture Firms in the Computer and Communication Equipment Industries». *Production and Operations Management*, núm. 1 (1992), p. 53-70.
- MILLER, K. «The Impact of Immigrant Entrepreneurs». *Business Week Online*. (2 febrer 2007), p. 18. <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true &db=bsh&AN=23968470&site=ehost-live>>
- MINNITI, M.; ALLEN, I. E.; LANGOWITZ, N. *Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Report on women and entrepreneurship*. Babson Park (Wellesley, EUA): The Center for Women's Leadership at Babson College, Babson College and London Business School, 2006.
- MINNITI, M.; ARENIUS, P.; LANGOWITZ, N. *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on women and entrepreneurship*. Babson Park (Wellesley, EUA): The Center for Women's Leadership at Babson College, Babson College and London Business School, 2005
- REYNOLDS, P. [et al.]. «Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998-2003». *Small Business Economics*, núm. 24 (2005), p. 205-231.

- RUEF, M.; ALDRICH, H. E.; CARTER, N. M. «The structure of organizational founding teams: Homophily, strong ties, and isolation among US entrepreneurs». *American Sociological Review*, núm. 68 (2) (2003), p. 195-222.
- SERRACANT, P.; SOLER, R. *La joventut catalana al segle XXI: una anàlisi del sistema d'indicadors sobre la joventut a Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Secretaria de Joventut, 2009.
- STOREY, D. «The birth of new firms: Does unemployment matter? A review of evidence». *Small Business Economics*, núm. 3 (1991), p. 167-178.
- VAILLANT, Y.; LAFUENTE, E. «Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?». *Entrepreneurship and Regional Development*, núm. 19 (4) (2007), p. 313-337.
- VESPER, K. *Entrepreneurship and National Policy*. Chicago: Heller Institute, 1984.
- WESTHEAD, P.; COWLING, M. «Employment Change in Independent Owner-Managed High-Technology Firms in Great Britain». *Small Business Economics*, núm. 7 (1995), p. 111-140.

ÍNDIX DE TAULES

Taula 1.1	Emprenedors en fase inicial (TEA) a Catalunya, 2009	13
Taula 1.2	Variació anual del nombre d'emprenedors en fase inicial	14
Taula 1.3	Taxa d'activitat emprenedora (TEA) segons motivació	17
Taula 1.4	Evolució de l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) segons motivació	17
Taula 1.5	Distribució dels motius que expliquen la creació d'empreses per oportunitat (2008-09)	19
Taula 1.6	Iniciatives empresarials abandonades a Catalunya	20
Taula 1.7	Abandonaments empresarials: traspassos i tancaments	20
Taula 1.8	Principals motius de l'abandonament empresarial	21
Taula 3.1	Evolució de l'activitat emprenedora a nivell provincial	45
Taula 4.1	Nivell d'educació formal dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	50
Taula 4.2	Renda anual dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	51
Taula 4.3	Ocupació dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	52
Taula 4.4	Distribució per gènere dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	53
Taula 4.5	Edat dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	54
Taula 4.6	Perfil dels emprenedors per províncies (2009)	55
Taula 5.1	Ocupació creada pels emprenedors a Catalunya	59
Taula 5.2	Activitat exportadora dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	60
Taula 5.3	Innovació entre els emprenedors (Catalunya 2007-2009)	62
Taula 5.4	Expansió de mercat entre els emprenedors (Catalunya 2007-2009)	63
Taula 5.5	Distribució dels emprenedors per sector d'activitat (Catalunya 2007-2009)	64
Taula 5.6	Perfil de les noves empreses per províncies (2009)	65
Taula 6.1	Entorn social i procés emprenedor (Catalunya 2007-2009)	70
Taula 6.2	Entorn social i procés emprenedor per províncies (2009)	72
Taula 7.1	Activitat emprenedora per gènere (Catalunya 2007-2009).....	77
Taula 7.2	Distribució d'edat segons gènere (Catalunya 2007-2009)	78
Taula 7.3	Nivell d'educació formal segons gènere dels emprenedors (Catalunya 2007-2009)	79
Taula 7.4	Renda familiar dels emprenedors, segons gènere (Catalunya 2007-2009)	80
Taula 7.5	Ocupació dels emprenedors segons gènere (Catalunya 2007-2009)	81
Taula 7.6	Distribució dels emprenedors per sector d'activitat i gènere	82
Taula 7.7	Activitat exportadora dels emprenedors segons gènere	82
Taula 7.8	Nivell d'innovació segons gènere	83
Taula 7.9	Expansió de mercat i posició competitiva segons gènere	83
Taula 7.10	Entorn social i procés emprenedor segons gènere (Catalunya 2007-2009)	84
Taula 8.1	Activitat emprenedora entre els joves (Catalunya 2007-2009)	89
Taula 8.2	Distribució de gènere entre els emprenedors joves (Catalunya 2007-2009)	91
Taula 8.3	Nivell d'educació formal entre els emprenedors joves (Catalunya 2007-2009).....	91
Taula 8.4	Renda familiar dels emprenedors joves (Catalunya 2007-2009)	92
Taula 8.5	Ocupació dels emprenedors joves (Catalunya 2007-2009)	93
Taula 8.6	Distribució dels emprenedors joves per sector d'activitat	94
Taula 8.7	Ocupació creada pels emprenedors joves	94
Taula 8.8	Activitat exportadora a les empreses dels emprenedors joves	95
Taula 8.9	Innovació en les empreses creades per joves	95
Taula 8.10	Expansió de mercat i posició competitiva en les empreses creades per joves	96
Taula 8.11	Entorn social i procés emprenedor entre els joves (Catalunya 2007-2009)	97

Taula 9.1	Activitat emprenedora segons origen (Catalunya 2007-2009)	102
Taula 9.2	Distribució de gènere entre els emprenedors, segons origen (Catalunya 2007-2009)	103
Taula 9.3	Distribució d'edat dels emprenedors, segons origen (Catalunya 2007-2009)	104
Taula 9.4	Nivell d'educació formal dels emprenedors, segons origen (Catalunya 2007-2009)	105
Taula 9.5	Renda familiar dels emprenedors, segons origen (Catalunya 2007-2009)	106
Taula 9.6	Ocupació dels emprenedors, segons origen (Catalunya 2007-2009)	107
Taula 9.7	Distribució dels emprenedors per sector d'activitat i origen	107
Taula 9.8	Activitat exportadora dels emprenedors, segons origen	108
Taula 9.9	Nivell d'innovació segons origen dels emprenedors	109
Taula 9.10	Expansió de mercat i posició competitiva, segons origen	109
Taula 9.11	Entorn social i procés emprenedor, segons origen (Catalunya 2007-2009)	110
Taula 10.1	Capital llavor necessari per posar en funcionament un negoci	115
Taula 10.2	Preferència d'inversions en sectors tecnològics	117
Taula 10.3	Perfil de l'inversor informal	118
Taula 10.4	Capital llavor necessari per posar en funcionament un negoci	119

ÍNDIX DE FIGURES

Figura 1.1	Activitat emprenedora a Catalunya (2003-2009)	14
Figura 1.2	Les diferents etapes del procés emprenedor	15
Figura 1.3	Motivació principal i tipus de comportament emprenedor	16
Figura 1.4	Distribució de la TEA en funció de la motivació principal	17
Figura 2.1	L'activitat emprenedora (TEA) al món	25
Figura 2.2	Relació entra la TEA i el PIB	25
Figura 2.3	L'activitat emprenedora (TEA) a l'OCDE	27
Figura 2.4	L'activitat emprenedora (TEA) a la UE	27
Figura 2.5	Canvi interanual de l'activitat emprenedora (TEA), 2008-09.....	28
Figura 2.6	Activitat emprenedora naixent a l'OCDE	29
Figura 2.7	Relleu emprenedor a l'OCDE	29
Figura 2.8	Activitat emprenedora consolidada a l'OCDE	30
Figura 2.9	Tancaments d'empreses a l'OCDE	31
Figura 2.10	Regeneració empresarial a l'OCDE	31
Figura 2.11	Activitat emprenedora per necessitat a l'OCDE	32
Figura 2.12	La necessitat en l'activitat emprenedora a l'OCDE	32
Figura 3.1	L'activitat emprenedora (TEA) a les comunitats autònomes espanyoles	37
Figura 3.2	L'activitat emprenedora naixent a les comunitats autònomes espanyoles	38
Figura 3.3	Relleu emprenedor a les comunitats autònomes espanyoles	38
Figura 3.4	L'activitat emprenedora nova a les comunitats autònomes espanyoles	39
Figura 3.5	L'activitat emprenedora consolidada a les comunitats autònomes espanyoles	40
Figura 3.6	Tancament d'empreses a les comunitats autònomes espanyoles	40
Figura 3.7	Regeneració empresarial a les comunitats autònomes espanyoles	41
Figura 3.8	L'activitat emprenedora (TEA) femenina a les comunitats autònomes espanyoles	41
Figura 3.9	Relació entre l'activitat emprenedora femenina i masculina a les comunitats autònomes espanyoles	42
Figura 3.10	L'activitat emprenedora dels joves a les comunitats autònomes espanyoles	43
Figura 3.11	La necessitat en l'activitat emprenedora a les comunitats autònomes espanyoles	44
Figura 3.12	L'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) per províncies	44
Figura 3.13	Relleu emprenedor a escala provincial	45
Figura 3.14	Regeneració empresarial per províncies	46
Figura 5.1	Nombre de propietaris	64

EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
ESPANYA IE Business School	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director del Projecte GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Tècnica GEM-España) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-España)	Fundació Instituto de Empresa Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. Direcció General de Política de la Pyme Fundació Banesto
ANDALUSIA 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
ARAGÓ Universitat de Saragossa	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragó) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maícas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Govern d'Aragó. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme Fundació Emprendre en Aragó Institut Aragonès de Foment Consell Aragonès de Cambres de Comerç Universitat de Saragossa
ASTÚRIES Universitat d'Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Astúries) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredó Fernández	Govern del Principat d'Astúries. Conselleria d'Economia i Hisenda
CANÀRIES Universitat de Las Palmas de Gran Canaria Universitat de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canàries) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Govern de Canàries. Promoció Econòmica Fons Social Europeu
CANTÀBRIA 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
CASTELLA-LA MANXA Universitat de Castella-la Manxa	Miguel Angel Garrido (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 Diputació d'Albacete Fons Social Europeu Sepecam UGT. Fundació Iniciativas de Futuro

EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
CASTELLA I LLEÓ Universitat de Lleó	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Hueriga Pérez	Junta de Castilla i Lleó ADE Inversiones y Servicios Centros Europeos de Empresas e Innovación de Castilla y León Universitat de Lleó
CATALUNYA Universitat Autònoma de Barcelona Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona	Yancy Vaillant (Co-director GEM-Catalunya) Carlos Guallarte (Co-director GEM-Catalunya) Esteban Lafuente (Investigador principal) Rafael Boix Teresa Obis Marc Figuls	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament de Treball
CEUTA Universitat de Granada	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 Empresa Universitat de Granada
COMUNITAT VALENCIANA 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 ^o José Alarcón García M ^o Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^o Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum Institut de la Mitjana i Petita Indústria Valenciana (IMPIVA)
EXTREMADURA Fundació Xavier de Salas Universitat d'Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Tècnic) M ^o de la Cruz Sánchez Escobedo M ^o 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. Cambra de Comerç de Badajoz Cambra de Comerç de Cáceres UGT Extremadura El Periódico Extremadura Hoy Diario d'Extremadura García Plata y Asociados Quesería Pérez Andrada Fomento de Emprendedores Caja Duero

EQUIP INVESTIGADOR/ INSTITUCIONS	MEMBRES	PATROCINADORS
GALÍCIA Confederació d'Empresaris de Galícia (CEG) CEEI Galícia SA (BIC Galícia) Grup d'Investigació "Mètodes i Gestió d'Empreses" de la Universitat de Santiago de Compostela Dirección Xeral do Emprego de la Xunta de Galícia	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galícia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López José Antonio Neira Cortés M ^o 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 Galícia SA (BIC Galícia) Xunta de Galícia. Conselleria de Economia e Industria Xunta de Galícia. Conselleria de Traballo e Benestar
MADRID Universitat Autònoma de Madrid Instituto Madrileño de Desarrollo	Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid) Julio Acosta Carlos Merino Moreno Miguel Palacios Javier Tafur Sofía García Cecilia Murcia	Instituto Madrileño de Desarrollo Universitat Autònoma de Madrid. Fundació General
MELILLA 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 Fundació Escuela de Negocios de Andalucía
MÚRCIA 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
NAVARRA Servei d'Ocupació de Navarra Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra Universitat Pública de Navarra	Miren Sanz (Directora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano Ignacio Contín Martín Larraza	Govern de Navarra. Servei d'Ocupació
PAÍS BASC Orkestra, Institut Basc de Competitivitat Universitat de Deusto Universitat del País Basc Universitat de Mondragón Aston University	Iñaki Peña (Director GEM-País Vasco) Juan José Gibaja José Luís González-Pernía Aloña Martiarena María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde	Eusko Ikaskuntza SPRI, Govern Basc Diputació Foral d'Àlaba Diputació Foral de Bizcaia Diputació Foral de Guipúscoa Fundació Emilio Soldevilla

09 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