



Global Entrepreneurship Monitor Informe executiu Catalunya 2012



Amb la col·laboració de:



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

Autors i equip de recerca:

Dr. Yancy Vaillant (UAB) Dir.
Dr. Carlos Guallarte (UAB)
Dr. Esteban Lafuente (IERMB)
Eduardo Gómez-Araujo (UAB)
Rodrigo A. Olivares Contreras (UAB)
Manoj Chandra Bayon (UAB)
Marc Fíguls (IERMB)

ISBN 978-84-92940-13-4
Dipòsit Legal B. 14209-2013

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

ÍNDEX

PRÒLEG	3
RESUM EXECUTIU	7
Capítol 1. Activitat emprenedora i empresarial el 2012	15
Conclusions	27
Capítol 2. La dinàmica emprenedora	30
Conclusions	40
Capítol 3. Perfil de l'activitat emprenedora catalana	41
3.1 Perfil emprenedor de Catalunya	41
3.2 Perfil empresarial de l'activitat emprenedora a Catalunya	50
3.3 Entorn social	57
Conclusions	61
Capítol 4. Els joves	62
4.1 Perfil del jove emprenedor català	64
4.2 Perfil de les iniciatives empresarials dels joves a Catalunya	69
Conclusions	74
Capítol 5. Activitat emprenedora femenina	75
5.1 Perfil de l'emprenedora catalana	77
5.2 Perfil de les empreses creades per dones a Catalunya	81
Conclusions	84
Capítol 6. La valoració dels experts sobre l'activitat emprenedora a Catalunya	85
6.1 Importància de la valoració de l'activitat emprenedora per part d'experts	85
6.2 Finançament a l'emprenedor: Evolució en la valoració feta pels experts	85
6.3 Programes de suport a l'emprenedor: Valoració feta pels experts	90
6.4 La valoració dels experts sobre l'educació	94
6.5 La cultura i l'activitat emprenedora	97
Conclusions	101
Capítol 7. La contribució a l'economia dels empresaris a Catalunya	102
7.1 La contribució dels empresaris novells, 'júnior' i consolidats	102
7.2 Anàlisi de l'evolució dels diferents tipus de contribució a l'economia dels empresaris catalans	103
7.3 Qui genera una major contribució a l'economia?: Anàlisi de l'impacte dels empresaris catalans	112
7.4 Discussió i recomanacions finals	118
Conclusions	119
Referències bibliogràfiques	120
Annex	125
A1. Introducció del Projecte Global Entrepreneurship Monitor GEM-Catalunya	125
A2. Realització del treball de camp i construcció de les bases de dades GEM 2012	126

PRÒLEG

Reflexió sobre polítiques públiques de suport a la creació d'empreses

El context econòmic actual juntament amb la falta d'alternatives efectives han fet que moltes administracions públiques bolquin la seva atenció cap a les possibilitats que pot tenir l'activitat emprenedora i la creació d'empreses com a catalitzador i revitalitzador econòmic, i rectificar així la situació econòmica i laboral imperants en la societat. L'activitat emprenedora promou la iniciativa individual en un context on ni la funció pública ni les entitats privades ofereixen moltes solucions econòmiques o laborals. No obstant això, malgrat el potencial impacte positiu que pot tenir l'activitat emprenedora en el context actual, les administracions públiques són en la seva majoria (tant les estrangeres com les catalanes) poc efectives en la utilització de l'activitat emprenedora com a eina de desenvolupament econòmic i social.

Un dels principals problemes és la formulació de polítiques i programes que tenen com a principal objectiu la creació d'empresa. L'activitat emprenedora és una eina potencialment poderosa, però no és ni ha de ser un objectiu en si mateix. L'activitat emprenedora ha de ser entesa com un mitjà que pot ser molt útil per aconseguir objectius concrets de política econòmica. El primordial si es vol tenir una política d'activitat emprenedora efectiva és, primer, determinar l'objectiu que es desitja aconseguir. L'activitat emprenedora és una eina multifuncional que contribueix a objectius tant econòmics com a socials de diferent naturalesa, i s'ha de modelar segons els objectius traçats. De fet, l'activitat emprenedora no ha de constituir en si mateixa una política específica, sinó que, d'altra banda, ha de ser part integral de les diferents polítiques socioeconòmiques, juntament amb altres eines, amb la finalitat de potenciar les seves possibles repercussions.

No obstant això, si l'objectiu és aconseguir majors nivells de competitivitat a nivell de l'economia catalana en l'actual context econòmic cada vegada més marcat per la importància del coneixement, l'administració pública ha de jugar un paper més actiu i assegurar l'optimització del capital humà entre la població. L'activitat emprenedora és una eina molt útil per a facilitar aquesta conquesta, i es constitueix així en una alternativa mercantil a l'optimització d'un capital humà que està trobant cada vegada més barreres de cara a una sortida a l'actual mercat laboral. En aquest context, l'administració hauria de facilitar la mobilitat dels individus entre el mercat laboral i l'activitat emprenedora amb la finalitat que les persones puguin col·locar-se on millor es pot optimitzar el seu capital humà.

Les administracions han fet molt per atreure una major proporció de la població cap a una carrera emprenedora, encara que en moltes ocasions el foment a l'activitat emprenedora s'ha fet de forma indiscriminada sense tenir en consideració criteris d'optimització socioeconòmica, i han portat les persones a adoptar activitats emprenedores quan el seu capital humà hagués tingut una major utilització al mercat laboral.

Un aspecte que no ha estat considerat per les administracions públiques es relaciona amb el disseny de polítiques que afavoreixin la mobilitat des de l'activitat emprenedora cap a una reinserció al mercat laboral. Com es pot observar a través dels resultats del GEM-Catalunya, els abandonaments empresarials són un creixent problema, on el nombre de sortides de la carrera emprenedora supera amb escreix la taxa d'Empresaris Novells. Aquesta destrucció emprenedora és especialment negativa des d'una perspectiva d'optimització del capital humà, ja que la majoria dels Exemprenedors tenen greus problemes de reinserció al mercat laboral, especialment en el cas dels segments de la població més vulnerables (dones i joves). La situació és especialment preocupant ja que, com es mostra en l'Informe GEM any rere any, la majoria dels emprenedors abandonen una ocupació per dedicar-se a l'activitat emprenedora. L'activitat emprenedora representa per a molts una via sense sortida al mercat, la qual cosa els obliga en certa forma a entrar en processos d'espiral emprenedora (reiteració emprenedora) o a la inactivitat laboral. En els molts casos on el capital humà dels emprenedors no està sent optimitzat a través de les iniciatives empresarials promogudes, la tornada a la via laboral resulta inaccessible i crea una pèrdua neta de coneixement per a l'economia catalana.

L'anàlisi feta pel GEM-Catalunya ens porta a recomanar a les administracions públiques brindar un suport més durador al llarg de la carrera empresarial de l'emprenedor i del cicle de vida de les iniciatives empresarials creades. A més, les polítiques de suport a l'activitat emprenedora han d'afavorir la mobilitat de l'emprenedor i el seu capital humà des de i cap al mercat laboral.

Finalment, l'estudi de l'activitat emprenedora a Catalunya dut a terme pel GEM al llarg de l'última dècada ens porta a concloure que la política orientada a la creació d'empreses no ha de constituir en si mateixa un marc de referència de polítiques d'acció. Per contra, la creació d'empreses ha de ser entesa com una eina de tall transversal que serveixi a l'efectiva realització dels objectius traçats des de les diferents àrees d'interès de l'administració pública.

RESUM EXECUTIU

Conclusions del capítol 1. L'activitat emprenedora i empresarial el 2012

La proporció de la població adulta a Catalunya involucrada en la creació d'una iniciativa empresarial el 2012 va créixer més del 15% respecte a l'any anterior, i la TEA reportada per al 2012 és de 7,88; la qual cosa representa un increment del 56,3% des del 2010. Això suposa que el 2012 a Catalunya hi havia aproximadament 385.900 persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses. Tanmateix, el nombre d'Empresaris Novells que han creat una empresa entre 2011 i 2012 és d'aproximadament 89.400 persones, quantitat que és inferior a l'observada l'any anterior.

No solament ha baixat l'entrada d'Empresaris Novells a l'economia catalana el 2012, sinó que també preocupa una major taxa d'abandonament empresarial observada. El 2,49% dels adults de Catalunya van declarar haver abandonat la seva carrera emprenedora l'últim any. La proporció d'Exempresaris que van precisar que les seves iniciatives empresarials no havien tingut continuïtat va augmentar en un 35,6% durant l'últim any. En conseqüència, s'estima que més del 60% dels emprenedors que han iniciat les seves empreses entre 2009-2011 no han aconseguit sobreviure per poder formar part del grup d'Empresaris Júnors el 2012. La falta de rendibilitat del negoci (55,2%), més que els problemes de finançament (6,6%), és la principal raó que donen els Exempresaris per justificar l'abandonament de la seva carrera emprenedora el 2012.

Al contrari que en el conjunt de Catalunya, l'activitat emprenedora (TEA) de la província de Barcelona va experimentar una caiguda l'últim any. Això es deu principalment a la important disminució en l'entrada d'Empresaris Novells a Barcelona l'últim any. Malgrat la caiguda a la TEA de la província de Barcelona, aquesta continua estant per sobre del valor assolit per les altres regions espanyoles.

Conclusions del capítol 2. La dinàmica emprenedora

Els catalans passen cada vegada més fàcilment de la intenció emprenedora a actes concrets per a la creació de la seva nova iniciativa empresarial. Però els emprenedors a Catalunya tenen dificultats per passar de l'etapa de planificació (Emprenedor Naixent) a l'acció empresarial (Empresari Novell). Aquesta baixa ràtio de naixement empresarial significa que Catalunya està desaprofitant un potencial per generar més Empresaris Novells del que ho ha fet aquest any. En part per això Catalunya continua tenint uns nivells baixos de relleu empresarial. El descens en el relleu va ser especialment important a la província de Barcelona. La recaiguda en la taxa d'entrada empresarial redueix les expectatives en la taxa futura d'Emprenedors Nous, dificultant el manteniment de l'"estoc" empresarial a Catalunya. De la mateixa manera, la baixada de la ràtio de regeneració empresarial de Catalunya és indicador d'un persistent estancament emprenedor, cosa que fa preveure un descens total en l'estoc empresarial del país. El 2012 el flux empresarial de Catalunya és lluny dels nivells de sostenibilitat emprenedora que es van observar abans de la desacceleració econòmica. Per al 2012, la província de Barcelona ha generat només el 69% dels Emprenedors Novells necessaris per compensar i reemplaçar els Empresaris que ho van deixar de ser quan van tancar les seves empreses l'últim any.

Conclusions del capítol 3. El perfil de l'activitat emprenedora a Catalunya

El nivell d'educació formal dels emprenedors catalans el 2012 (68,3% amb educació superior) és un senyal de la millora de l'activitat emprenedora al país. Els emprenedors amb una educació formal superior estan poc representats entre els Exempresaris, la qual cosa indica la major solidesa empresarial de les iniciatives empresarials promogudes per emprenedors amb alts nivells de capital humà.

El 2012 s'observa un augment en la proporció d'Exempresaris que pertanyen a famílies amb nivells d'ingressos superiors a la mitjana catalana, la qual cosa indica que la capacitat financera de l'emprenedor ja no és suficient per garantir la supervivència empresarial.

Per primera vegada a Catalunya, el 2012 els aturats formen una quantitat desproporcionadament alta dels individus involucrats en activitats emprenedores. Un nombre creixent de persones abandonen les seves esperances de trobar feina en el mercat laboral, i redirigeixen els seus esforços cap a l'activitat em-

prenedora per trobar una sortida mercantil a la seva situació laboral. Alhora, només el 40% dels Exempresaris, és a dir, que van tancar un negoci l'últim any, van passar de l'activitat empenedora a una situació d'ocupació laboral.

El 2012 s'observa un apogeu d'empenedors amb edats compreses entre els 45 i 54 anys i l'increment de l'edat mitjana de l'empenedor en fase inicial a Catalunya a 40,3 anys (la més alta registrada pel GEM Catalunya).

Es pot observar com l'activitat empenedora catalana ha tornat a adoptar el 2012 un perfil innovador que era habitual abans de la desacceleració econòmica. La innovació de procés i l'ús de noves tecnologies per part de les empreses creades a Catalunya durant l'últim any han experimentat un increment substancial. De la mateixa manera, la configuració sectorial de les noves empreses creades pels Empenedors Novells ha millorat la seva orientació cap a sectors amb intensitat tecnològica.

L'activitat empenedora està de moda i és ben valorada a Catalunya. El 2012 més del 70% de la població adulta opinava d'aquesta forma. De la mateixa manera creix la proporció d'individus entre els empenedors de Catalunya que té una valoració positiva del clima empresarial català, contràriament a l'opinió de la població catalana en general.

Conclusions del capítol 4. Els joves

L'activitat empenedora dels joves a Catalunya ha experimentat una millora significativa el 2012. La taxa d'Empenedors Naixents joves va créixer un 11,07%, mentre que els joves són més presents en el nucli dels Nous Empresaris catalans (augment del 6,53%). En el context econòmic actual s'observa com els joves empenedors catalans materialitzen en major mesura les seves iniciatives empresarials quan el coneixement i la formació es complementen amb l'accés a recursos financers.

D'aquesta forma, el perfil del jove empenedor a Catalunya ens permet observar que les empreses creades per joves a Catalunya es mostren més actives i amb major potencial de contribuir a l'economia. Les empreses liderades per joves empenedors a Catalunya creen més ocupació i mostren majors nivells d'internacionalització, en comparació amb les empreses creades per majors de 35 anys.

Tanmateix, la taxa d'abandonament entre els joves va créixer un 82,63% l'últim any, fet que evidencia que les empreses dels joves estan experimentant problemes més grans per sobreviure i consolidar-se en el mercat.

Conclusions del capítol 5. L'activitat emprenedora femenina

La intenció emprenedora de les dones a Catalunya ha augmentat de manera constant des del 2009. Al contrari, l'activitat emprenedora de les dones a Catalunya ha experimentat un retrocés important en aquest mateix període, fet que assenyalava la presència de determinades barreres que impedeixen que moltes iniciatives de dones esdevinguin noves empreses. El 2012, l'activitat emprenedora femenina (4,89) és menys de la meitat de la TEA masculina (10,77). Alhora, l'activitat emprenedora femenina el 2012 està molt caracteritzada per motius de necessitat, i això malgrat que el 82% de les Emprenedores Naixents emprenen des de la seguretat d'un lloc de treball per compte d'altri. Analitzant l'abandonament empresarial de les dones en els últims anys, s'observa que la reinserció laboral de les Exempresàries és molt baixa, i això podria significar que l'activitat emprenedora fins a cert punt juga en contra de les expectatives laborals per a les dones que decideixen deixar la seva activitat laboral per iniciar una carrera emprenedora.

Tanmateix, un aspecte positiu és que la taxa d'abandonament empresarial femenina és baixa el 2012 (0,9), i ha mantingut aquests nivells des del 2010. Per contra, la taxa d'abandonament (Exempresaris) masculina s'ha doblat des del 2010 fins a assolir el 2,8% el 2012.

Un altre aspecte positiu de l'activitat emprenedora femenina és la seva contribució a l'ocupació. Les empreses promogudes per Noves Emprenedores creen més ocupació que les iniciatives dels homes. Tanmateix, les empreses d'Empresàries Novelles el 2012 han resultat menys innovadores i menys orientades cap a mercats internacionals que les iniciatives promogudes per Nous Emprenedors masculins.

Conclusions del capítol 6. La valoració dels experts sobre l'activitat emprenedora a Catalunya

L'accés a recursos financers és l'aspecte valorat com a més negatiu pels experts catalans consultats. D'acord amb l'actual situació econòmica, la percepció sobre la possibilitat d'accedir a recursos financers entre els experts cata-

lans ha caigut de manera important des del 2010. La principal discrepància entre els experts catalans i el grup consultat a la resta d'Espanya rau en la valoració sobre el mercat d'inversors privats. La caiguda en la valoració sobre els inversors privats es pot interpretar com que els experts perceben que els agents encarregats de connectar inversors privats amb els emprenedors i els nous empresaris no són eficients.

Els experts valoren cada vegada més positivament la capacitat de les universitats per proveir coneixements que ajudin l'estudiant a iniciar-se en activitats emprenedores. De la mateixa forma, Catalunya s'ha beneficiat de millores en la percepció dels experts consultats sobre la capacitat del personal que treballa en les agències governamentals encarregades de donar suport als emprenedors. També és positiva la valoració feta respecte del funcionament dels parcs científics i les incubadores. Tanmateix, l'efectivitat dels programes governamentals de suport ha rebaixat la seva valoració a Catalunya entre 2008 i 2012.

Respecte al clima emprenedor, la valoració dels experts catalans sobre el foment fet des de la cultura local cap a l'autosuficiència, la presa de riscos emprenedors, i la creativitat i la innovació cau de manera considerable des del 2010.

Conclusions del capítol 7. La contribució a l'economia dels empresaris

Quant a la creació d'ocupació, la contribució feta per les empreses de recent creació (Empresaris Novells) i les empreses consolidades és igualment important. Els empresaris novells catalans tenen una major preferència per accedir a mercats internacionals i, en comparació amb els empresaris consolidats, són els que aporten una contribució més gran a l'economia en termes d'innovació de producte. Hi ha una tendència temporal per part dels empresaris catalans a innovar més en processos productius que a introduir innovacions de producte.

Finalment, d'acord amb les dades observades, les polítiques de suport a l'empresari no s'han de centrar exclusivament en les empreses de recent creació; sinó que a més han de brindar suport a les empreses amb bagatge de mercat per facilitar-ne la consolidació i el creixement.

Resum de resultats. Evolució

	CATALUNYA			BARCELONA		
	2011	2012	Evolució	2011	2012	Evolució
Total	6,82	7,88	Augmenta	6,96	6,51	Disminueix
TEA femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,4	4,9	Disminueix	5,3	3,9	Disminueix
% TEA que són dones	39,1%	30,5%	Disminueix	37,8%	30,1%	Disminueix
TEA masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	8,2	10,8	Augmenta	8,5	9,1	Augmenta
% TEA que són homes	60,9%	69,5%	Augmenta	62,2%	69,9%	Augmenta
TEA juvenil (sobre total de població juvenil de 18-34 anys)	7,0	7,6	Augmenta	7,0	6,2	Disminueix
% TEA que són joves (<35)	36,1%	29,6%	Disminueix	36,5%	33,0%	Disminueix
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives d'ocupació)	1,3	2,0	Augmenta	1,4	1,9	Augmenta
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	5,4	5,8	Augmenta	5,4	4,5	Disminueix
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	0,1	0,1	Estable	0,1	0,1	Estable
Nombre d'empleats (Novell)	6,9	3,6	Disminueix	7,9	6,4	Disminueix
Expectativa en 5 anys (Novell)	7,5	6,8	Disminueix	9,1	12,7	Augmenta
Microempreses (Novell)	91,1%	100%	Augmenta	90,7%	100%	Augmenta
Expectativa en 5 anys (Novell)	90,5%	93,6%	Augmenta	92,3%	87,0%	Disminueix
Autònoms (Novell)	66,6%	64,1%	Disminueix	65,1%	71,0%	Augmenta
Expectativa en 5 anys (Novell)	40,0%	49,1%	Augmenta	43,6%	58,1%	Augmenta
% TEA amb estudis superiors	66,3%	68,3%	Augmenta	70,6%	65,3%	Disminueix
% TEA amb renda familiar anual superior a €40.000	33,3%	24,9%	Disminueix	37,9%	31,2%	Disminueix
% Emprenedors Naixents estudiants	1,0%	2,9%	Augmenta	1,4%	1,8%	Augmenta
% Emprenedors Naixent aturats	16,9%	18,3%	Augmenta	7,7%	20,0%	Augmenta
% Empresaris Novells al sector extractiu o primari	5,5%	0,0%	Disminueix	2,1%	0,0%	Disminueix
% Empresaris Novells al sector transformador	20,0%	15,6%	Disminueix	19,1%	19,4%	Augmenta
% Empresaris Novells al sector de serveis a empreses	25,5%	40,6%	Augmenta	29,8%	41,9%	Augmenta
% Empresaris Novells al sector orientat al consum	49,1%	43,8%	Disminueix	48,9%	38,7%	Disminueix
% Iniciatives innovadores en producte o servei (Novell)	47,4%	50,8%	Augmenta	44,7%	37,7%	Disminueix
% Iniciatives innovadores en procés (Novell)	22,8%	39,7%	Augmenta	21,2%	37,5%	Augmenta
% Iniciatives el sector de les quals és d'alta base tecnològica (Novell)	8,9%	9,4%	Augmenta	8,5%	12,9%	Augmenta
% Iniciatives que exporten en algun grau (Novell)	30,4%	23,0%	Disminueix	24,4%	20,7%	Disminueix
% que coneix personalment nous empenedors	28,6%	32,6%	Augmenta	27,2%	28,9%	Augmenta
% que percep bones oportunitats per emprendre	16,0%	16,8%	Augmenta	16,9%	16,4%	Disminueix
% que es reconeix habilitats i coneixements per emprendre	53,7%	53,8%	Estable	53,5%	51,1%	Disminueix
% que reconeix que la por del fracàs és un obstacle per emprendre	49,2%	48,5%	Disminueix	48,7%	47,1%	Disminueix
% que consideren que l'activitat empenedora és una bona elecció professional	74,6%	71,3%	Disminueix	73,6%	71,8%	Disminueix
% que creuen que la creació exitosa d'una empresa proporciona estatus social	65,5%	61,1%	Disminueix	64,4%	61,2%	Disminueix
Emprenedors Potencials amb intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	10,2	14,1	Augmenta	10,5	13,5	Augmenta
Exempresaris que han abandonat una activitat per tancar-la	1,3	1,8	Augmenta	1,2	1,8	Augmenta

CAPÍTOL 1

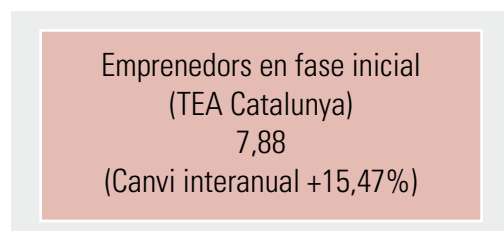
Activitat emprenedora i empresarial el 2012

Amb l'objectiu de conèixer l'activitat emprenedora i la seva evolució, el projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) elabora la taxa d'activitat emprenedora total (*total entrepreneurial activity* o TEA). Aquest indicador mesura el percentatge de la població adulta (entre 18 i 64 anys) involucrada en el procés de creació d'empreses, que, a més, està en possessió d'una part del capital com a mínim.

Si tenim en compte que l'activitat emprenedora és tota activitat empresarial, inclosa l'autoocupació, que es posa en marxa en qualsevol sector i que no ultrapassa els 42 mesos de vida, la taxa d'activitat emprenedora registrada pel projecte GEM entre la població catalana compresa entre els 18 i els 64 anys d'edat és del 7,88% l'any 2012. Com que la unitat d'anàlisi de l'observatori GEM és l'emprenedor i no l'empresa per ella mateixa, es pot fer una estimació del nombre de persones involucrades en activitats emprenedores (TEA) a Catalunya el mes de juny de 2012. Sobre la base de dades obtingudes de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), se sap que la població d'entre 18 i 64 anys el 2012 a Catalunya era de 4.898.260 habitants. Així, és possible estimar que per al 2012 el nombre de persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya és d'aproximadament 385.900.

En aquest informe es prestarà especial atenció als components que caracteritzen la situació de l'activitat emprenedora catalana el 2012, amb especial atenció a l'important increment en la taxa d'Exemprenedors que han abandonat la seva carrera com a empresaris l'últim any. Per aquest motiu no solament presentarem dades i estadístiques comparatives sobre l'evolució del fenomen emprenedor i el procés empresarial, sinó que a més s'analitzarà el perfil de les persones que creen empreses i de les iniciatives empresarials que promouen. Es presenten dos capítols monogràfics que considerem d'especial interès. D'una banda, s'estudia l'esperit empresarial dels joves a Catalunya (capítol 4), i de l'altra s'analitza l'activitat emprenedora per part de la dona catalana (capítol 5). Finalment, s'avaluarà l'evolució de les opinions d'experts catalans en activitat emprenedora, compilant els resultats de les nombroses entrevistes i enquestes acumulats en els últims 5 anys del projecte GEM de Catalunya (capítol 6). L'últim capítol de l'informe (capítol 7) està motivat per les grans responsabilitats que s'ha atorgat a l'activitat emprenedora com a remei a les dificultats econòmiques que està travessant el país. El capítol presentarà els

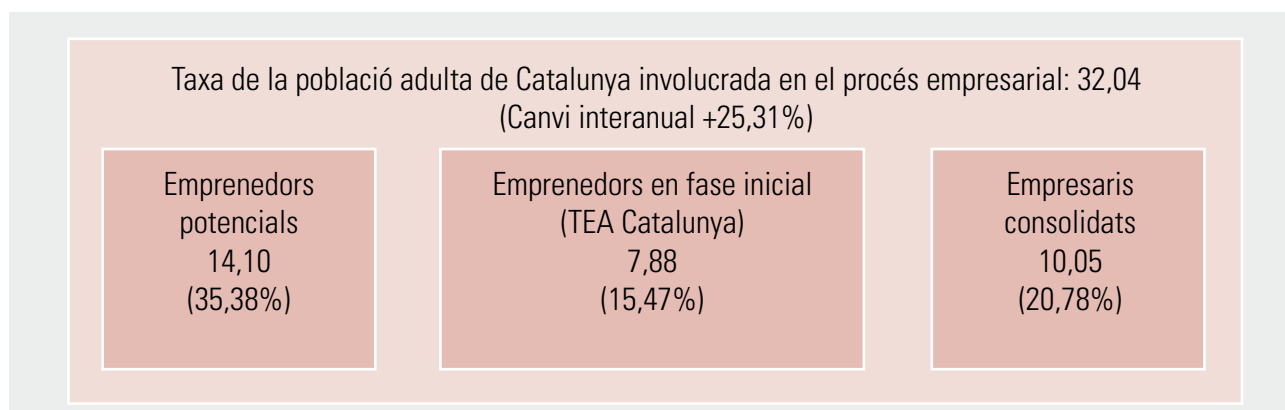
resultats d'un estudi que té per objectiu determinar si emprenedors contribueixen més a l'economia en el moment de llançar les seves noves empreses al mercat o si l'impacte econòmic és més gran després que les seves empreses s'hi hagin consolidat en el mercat.



El 2012 l'activitat emprenedora de Catalunya va seguir la tendència a l'alça iniciada l'any anterior. La proporció de la població adulta de Catalunya involucrada en la creació d'una iniciativa empresarial l'últim any (7,88) va créixer més del 15% respecte a la proporció registrada el 2011. L'increment acumulat de la TEA a Catalunya des del moment d'inflexió en l'activitat emprenedora catalana el 2010, quan es va iniciar la recuperació emprenedora, és del 56,3%. Prenent les dades de població adulta de l'INE per al 2012, això suposa que el 2012 hi ha, aproximativament, 137.900 catalans més involucrats en activitats emprenedores que el 2010, fa només dos anys.

L'activitat emprenedora representa el catalitzador del procés empresarial, que comença amb la intenció emprenedora dels Emprenedors Potencials i culmina amb l'afiançament dels Empresaris Consolidats. En el seu conjunt, hi ha una proporció cada vegada més important d'adults a Catalunya involucrats en el procés empresarial. Gairebé un de cada tres adults (32,02%) forma part del procés empresarial, cosa que representa un augment interanual del 25,31%.

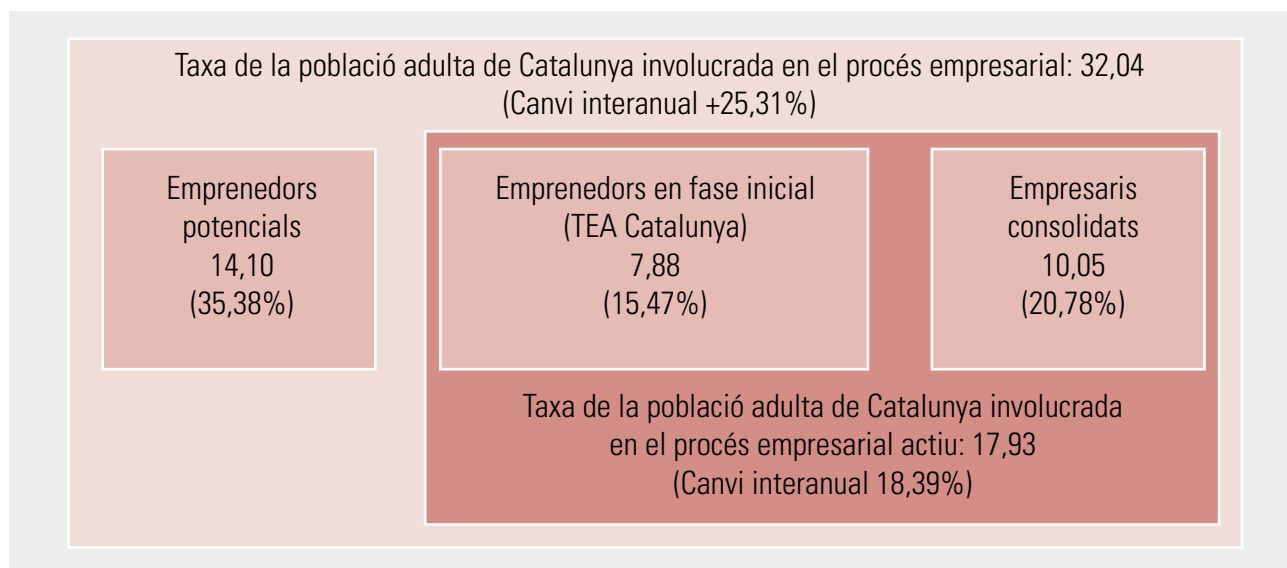
Cada una de les tres principals fases del procés empresarial ha incrementat les seves taxes el 2012. Tanmateix, la fase del procés empresarial que presenta el major increment i que agrupa una proporció més gran de la població és la que es correspon amb els individus que declaren la seva intenció de crear una nova empresa dins dels pròxims tres anys (Emprenedors Potencials). Des del 2009 la proporció d'emprenedors potencials entre la població adulta catalana va augmentar de forma considerable. El 2012, la proporció d'adults que declaren tenir la intenció de crear la seva pròpia empresa dins dels pròxims tres anys és de 14,10, la qual cosa significa un increment del 35,38% respecte de l'any anterior.



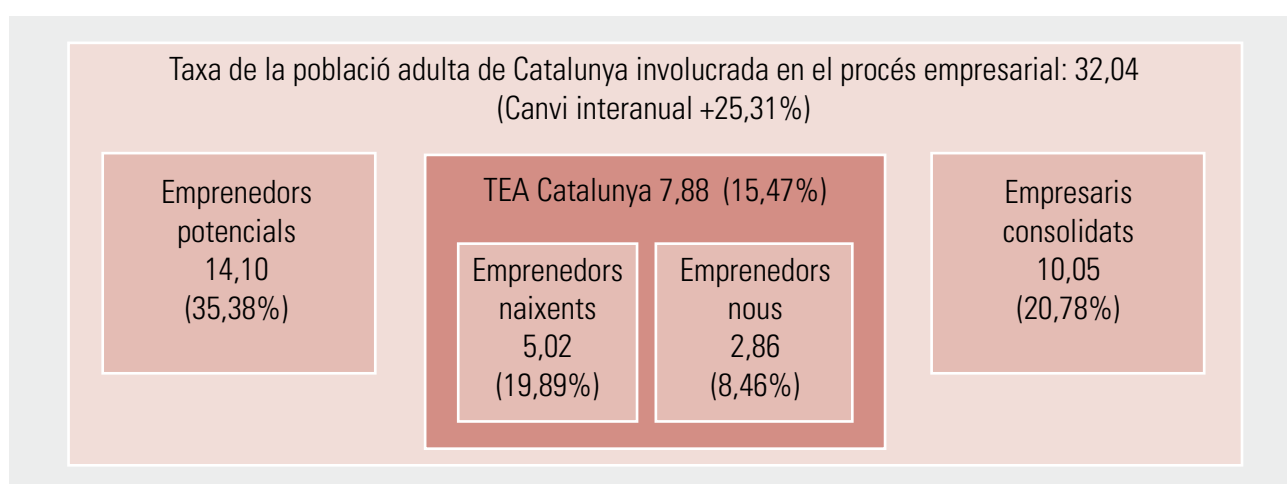
L'augment dels emprenedors potencials és important per a Catalunya perquè part de la intenció que esmentàvem abans s'acaba materialitzant en activitat emprenedora en fase inicial en el futur. D'aquesta manera, la intenció emprenedora present és en part la creació empresarial de demà.

En el cas de Catalunya, resulta d'especial importància comptar amb una bona entrada de nous emprenedors que s'afegeixin al procés empresarial per aconseguir, així, sortir de la sotragada emprenedora que va tenir lloc entre 2008 i 2010. Una taxa d'Emprenedors Potencials més gran pot ajudar també a compensar una sortida d'empresaris del procés empresarial més acusada a causa de l'actual context econòmic i el conseqüent apogeu en els tancaments d'empreses. Tanmateix, ateses les difícils condicions de l'actual situació econòmica a què han de fer front els empresaris catalans, és positiu observar com la taxa d'Emprenedors Consolidats ha canviat la seva tendència negativa de l'any anterior i ha tornat a augmentar el 2012. Així, el 2012 el 10,05% de la població adulta de Catalunya declarava tenir una empresa pròpia operant al mercat durant més de 42 mesos (3,5 anys de vida).

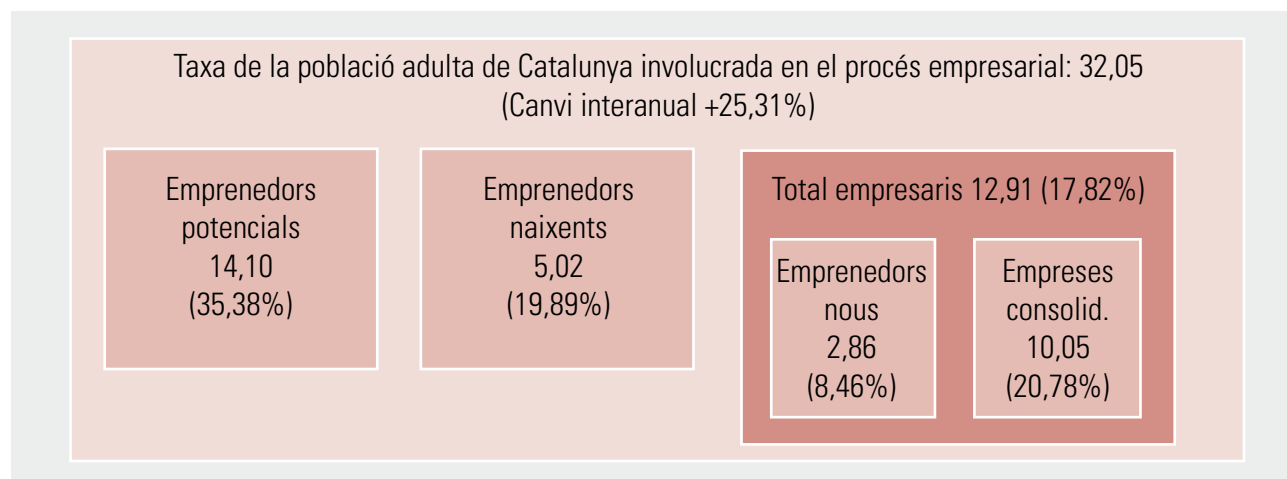
Si deixem de banda per un moment els individus que es limiten a tenir la intenció d'emprendre només i ens concentrem en els catalans que són activament en el procés de crear una empresa o que ja són amos d'una iniciativa empresarial, veiem com el nombre d'emprenedors involucrats en aquest procés empresarial actiu ha augmentat un 18,39% l'últim any i s'ha situat en una taxa de la població adulta del 17,93.



Per primera vegada en molts anys, el 2012 ambdós components de l'activitat emprenedora s'han beneficiat d'increments en les seves taxes. Tant la proporció d'Emprenedors Naixents –que han desenvolupat al llarg dels últims dotze mesos alguna activitat concreta per crear una nova empresa (redacció d'un pla de negocis, recerca de finançament, establiment d'un equip inicial, etc.)–, com la taxa d'Emprenedors Nous –que han iniciat les operacions de les seves pròpies empreses des de fa menys de 42 mesos– van augmentar l'últim any. Un 5,02% de la població adulta de Catalunya formava part del grup d'Emprenedors Naixents el 2012, mentre que els Emprenedors Nous representen el 2,86% dels adults de Catalunya.

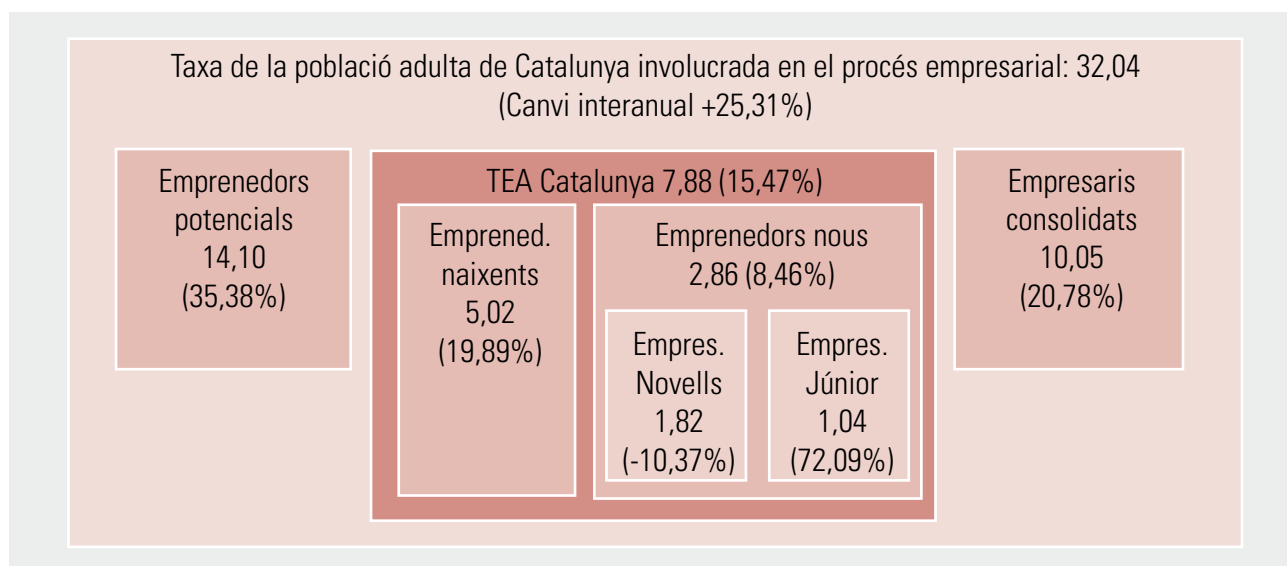


En conseqüència, la proporció total d'empresaris entre la població adulta de Catalunya el 2012 és de 12,91, la qual cosa implica un increment del 17,82% respecte a la dada obtinguda el 2011. L'esmentat augment en el nombre d'empresaris és el resultat directe del flux net positiu de creació d'empreses que el GEM-Catalunya va observar durant 2011.

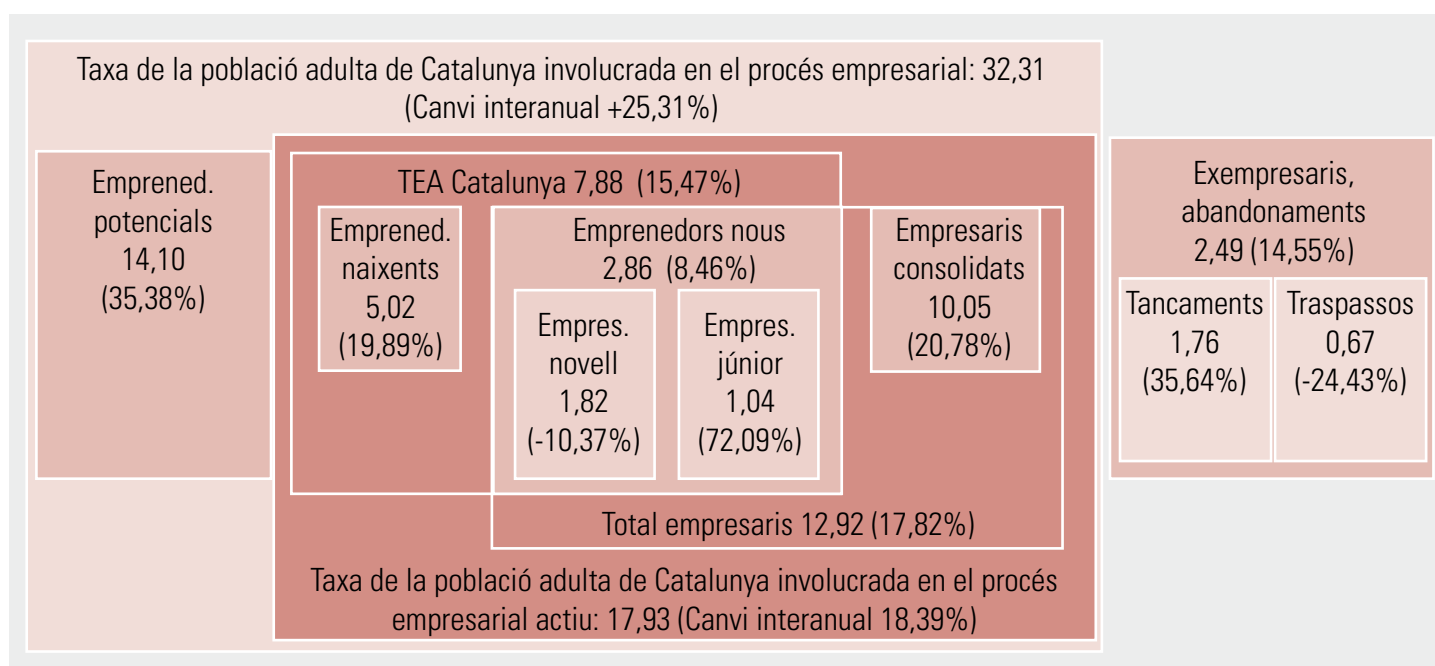


Tanmateix, l'activitat emprenedora de Catalunya no ha millorat totes les seves etapes el 2012. De fet la taxa d'Empresaris Novells, que mesura la proporció d'adults a Catalunya que han iniciat les operacions de les seves iniciatives empresarials l'últim any, ha sofert una baixada del 10,37% en comparació amb la taxa de l'any anterior. Amb una taxa de l'1,82, podem estimar el nombre d'adults que han creat una empresa entre el 2011 i el 2012 en aproximadament 89.400 persones, quantitat que és inferior a l'observada l'any anterior. Malgrat aquest descens caldria matisar que l'increment en la taxa d'Empresaris Novells el 2011 va ser especialment alt, per la qual cosa la taxa d'1,82 obtinguda aquest any no és necessàriament un mal resultat.

La taxa d'Empresaris Novells sorgeix de la divisió dels Emprenedors Nous entre els que han creat les seves empreses l'últim any, els Empresaris Novells, i els que han creat les seves empreses en els dos o tres anys anteriors a l'enquesta del GEM, els Empresaris Júnior. Un nombre important d'Empresaris Novells del 2011 han passat a formar part de la categoria d'Empresaris Júnior el 2012, cosa que contribueix a incrementar la taxa d'aquest segon grup d'empresaris. Així, la taxa d'Empresaris Júnior el 2012 es va incrementar un 79,09% l'últim any, i va situar la proporció d'adults que van crear una empresa el 2009 o el 2010 i que continuen actius el 2012 en 1,04. A manera d'aproximació, i tenint en compte les taxes d'Empresaris Novells del 2010 (0,90) i 2011 (2,04), es pot estimar que més del 60% dels emprenedors que van iniciar les seves empreses en aquells anys no han aconseguit sobreviure per poder formar part del grup d'Empresaris Júnior el 2012.



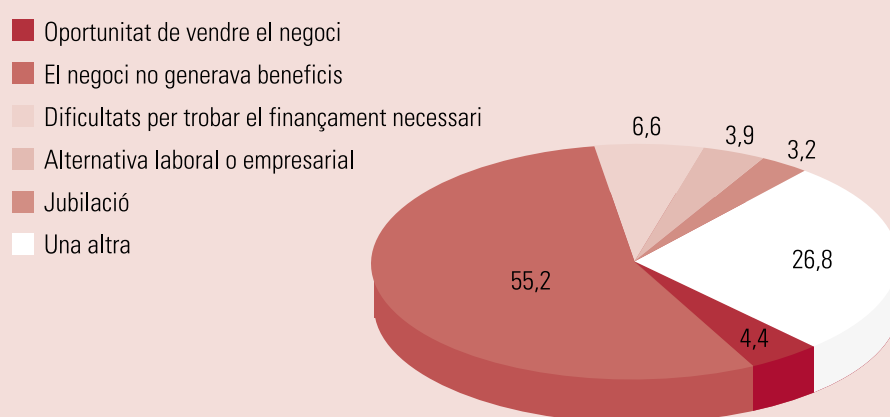
En aquest sentit, l'augment en el nombre d'abandonaments empresarials entre la població adulta de Catalunya representa un bon indicador de la baixa supervivència de les iniciatives empresarials catalanes. El 2,49% dels adults de Catalunya van declarar haver abandonat la seva carrera com a emprenedors l'últim any (Exempresaris), la qual cosa representa un increment del 14,55% sobre la taxa de 2011. A més, la proporció d'Exempresaris que van precisar que les seves iniciatives empresarials no van tenir continuïtat augmenten un 35,6% l'últim any, fins a representar més del 70% de tots els abandonaments empresarials. Alhora el nombre d'abandonaments per traspàs, que representen abandonaments relativament menys traumàtics per a l'economia catalana, va caure gairebé un 25% el 2012.



Requadre 1.1 Motius dels abandonaments empresarials

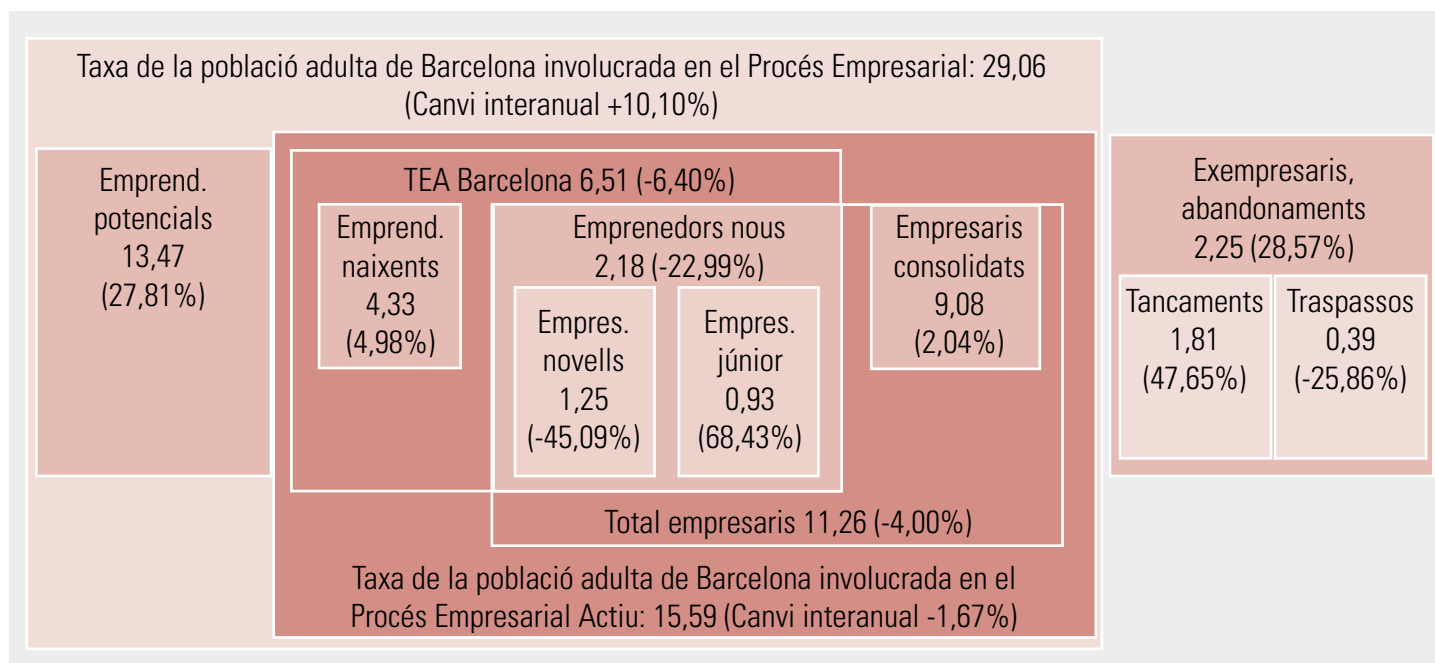
Malgrat l'actual falta d'oferta financera, especialment per al finançament empresarial, aquesta no és el motiu principal que han donat els Exempresaris per explicar l'abandonament de la seva carrera emprenedora i la cessació empresarial l'últim any. L'auge en la taxa d'abandonaments empresarials el 2012 està causat per un factor principal: la falta de beneficis empresarials. El 55,2% de tots els Exempresaris del 2012 han culpats la degradada rendibilitat de les seves iniciatives empresarials per justificar la cessació de les seves activitats empresarials. Malgrat que és el segon factor més esmentat, la disponibilitat de finançament amb prou feines va ser identificada per un de cada quinze Exempresaris com a principal motiu del seu abandonament empresarial.

Figura 1.1. Els motius per a l'abandonament empresarial dels Catalans el 2012



Els altres motius que els Exempresaris han esmentat més freqüentment com a causa del seu abandonament empresarial el 2012 van ser l'oportunitat de vendre/traspasar el negoci (4,4%), el canvi de carrera professional cap a una altra alternativa laboral o empresarial (3,9%) i la jubilació de l'emprenedor (3,2%). Una multitud d'altres raons (cap que representés més del 2% dels Exempresaris) han estat identificades com a principal motiu del cessament emprenedor: moltes d'elles lligades una altra vegada amb la falta de rendibilitat del negoci, els impagaments, la falta de mercat, la morositat o conflictes amb socis, etc.

Malgrat el context econòmic i de l'augment d'abandonaments empresarials, l'estat de l'activitat emprendedora el 2012 per al conjunt de Catalunya pot ser interpretat com a bo. Tanmateix, la situació de l'activitat emprendedora a la província de Barcelona no és tan positiva. Encara que la taxa d'adults involucrats en el procés empresarial va ascendir el 2012, l'esmentat augment s'explica gairebé únicament per una major intenció emprendedora dels Emprendadors Potencials (increment interanual del 27,81%). Al contrari que en el conjunt de Catalunya, l'activitat emprendedora (TEA) de la província de Barcelona va experimentar una caiguda l'últim any del 6,4% per situar-se en una TEA del 6,51. Aquesta caiguda pot ser interpretada com a suau, tanmateix, la gravetat ve donada per la caiguda en el nombre d'Empresaris Novells el 2012 (-45,09% per situar la taxa a l'1,25). Els Empresaris Novells són els que aconseguixen iniciar les operacions de la seva pròpia empresa l'últim any, així que la considerable caiguda en la taxa d'Empresaris Novells indica una important disminució en l'entrada de nous empresaris i una menor creació de noves empreses a Barcelona l'últim any. Aquesta dada negativa s'ajunta amb el fort augment en la taxa d'abandonaments empresarials a la província, i més precisament amb l'increment del 48% en la taxa de tancaments empresarials en què l'emprenedor va declarar que la seva empresa no va tenir continuïtat o traspàs.



Requadre 1.2 Oportunitat i necessitat en el procés emprenedor

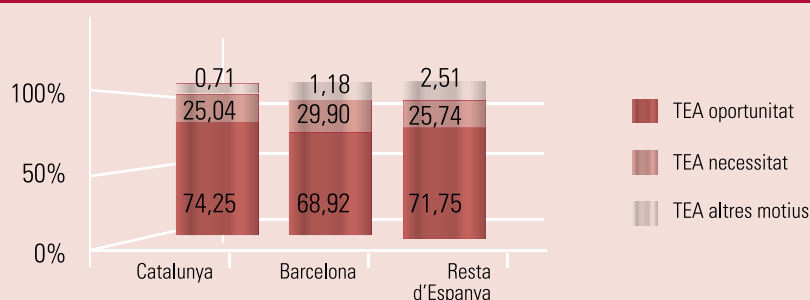
L'observatori GEM analitza la motivació subjacent a l'activitat emprenedora, classificant les iniciatives de negoci, a grans trets, en: aquelles creades davant de l'aprofitament d'una oportunitat de negoci, i aquelles creades per necessitat davant de la falta d'alternatives d'ocupació. La següent Taula 1.1 resumeix les xifres sobre els diversos comportaments emprenedors obtinguts per al 2012. Els resultats permeten concloure que l'activitat emprenedora per necessitat ha augmentat pel tercer any consecutiu a Catalunya per arribar a representar el motiu darrere de la quarta part dels emprenedors en fase inicial. S'ha de mencionar, tanmateix, que la majoria de l'activitat emprenedora per necessitat a Catalunya es concentra entre els Emprenedors Naixents, els quals encara no han aconseguit iniciar les operacions de les seves iniciatives empresarials.

Taula 1.1. Evolució dels motius que impulsen l'activitat emprenedora a Catalunya

Any	TEA	TEA oportunitat	TEA necessitat	TEA altre cas
2012	7,9 (100%)	5,8 (74,2)	2,0 (25,0%)	0,1 (0,7%)
2011	6,8 (100%)	5,4 (78,5%)	1,3 (19,2%)	0,1 (2,2%)
2010	5,0 (100%)	4,2 (83,8%)	0,7 (13,0%)	0,2 (3,2%)
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%)

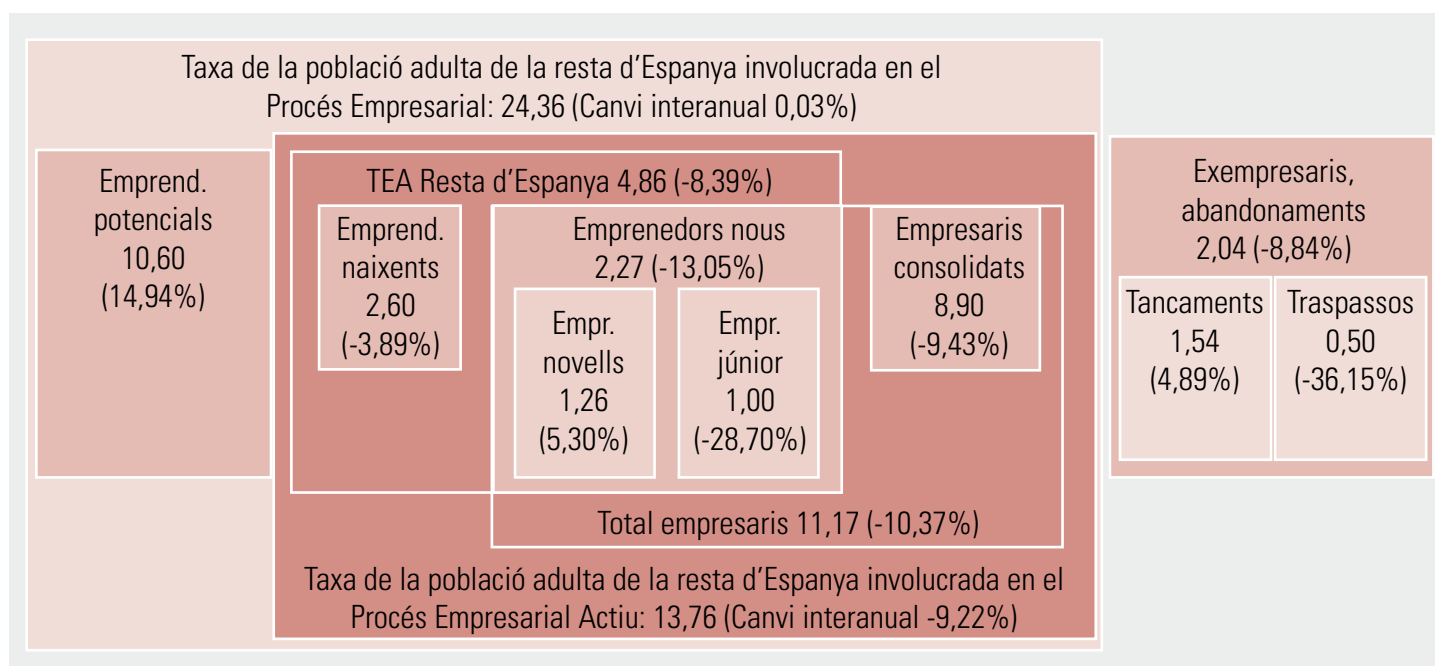
A causa del continu augment en la importància de l'activitat emprenedora per necessitat dins de l'activitat emprenedora catalana, la falta d'alternatives laborals com a motiu d'activitat emprenedora ja és igual de freqüent a Catalunya que a la resta d'Espanya. La quarta part de les persones involucrades en activitats emprenedores, tant a Catalunya com a la resta d'Espanya (25,04% i 25,74% respectivament), han identificat aquest factor com a principal motiu de la seva activitat emprenedora. La situació a la província de Barcelona és encara més preocupant amb el 30% de l'activitat emprenedora el 2012 motivada per la falta d'alternatives laborals. Per a Barcelona això representa un augment significatiu respecte d'anys anteriors ja que el 2011 el 19,81% de l'activitat emprenedora era per necessitat i només el 4,88% el 2009.

Figura 1.2. Motius de l'activitat emprenedora el 2012



La continuació de la recuperació emprendedora iniciada el 2011 a Catalunya ha seguit una tendència diferent de l'observada a la resta d'Espanya el 2012. A la resta de l'Estat espanyol, s'ha vist com els guanys en activitat emprendedora realitzats el 2011 s'han vist escapar en el 2012 amb un descens generalitzat de les taxes d'activitat emprendedora en fase inicial (TEA). La caiguda interanual en la proporció de la població adulta de la resta d'Espanya involucrada en activitats emprendedores ha estat del 8,39% en el cas de la TEA, per situar la taxa per sota del 5% el 2012 (4,86).

Tant la taxa d'Emprendors Naixents de la resta d'Espanya com la taxa de Nous Emprendors van caure l'últim any i es van situar en les taxes més baixes observades des del principi de l'actual difícil conjuntura econòmica. Tanmateix, a la resta d'Espanya, a diferència de Catalunya i Barcelona, s'ha aconseguit mantenir una taxa d'abandonaments empresarials relativament estable l'últim any.



Requadre 1.3. La creació d'empreses en el context internacional i espanyol

La figura 1.3 mostra com el 2012 la taxa d'activitat emprendedora (TEA) a nivell mundial és del 12,93%. Es veu com els països africans i després els sud-americans dominen el rànquing d'activitat emprendedora amb taxes en la trentena en els casos de l'Àfrica i en la vintena per a molts dels països de Sud-América. A la cua dels països segons les seves taxes d'activitat emprendedora hi ha el Japó, junt amb diversos països europeus, entre els quals hi ha Espanya.

En el cas dels països europeus, la taxa mitjana d'activitat emprendedora és del 7,64% (figura 1.4), la qual cosa significa que Catalunya ha tornat a posicionar-se per sobre de la mitjana europea després de quatre anys en una posició d'inferioritat. Encapçalant el rànquing d'activitat emprendedora a Europa hi ha països ubicats al Bàltic, Estònia i Letònia, que presenten taxes d'activitat emprendedora entre la seva població adulta molt per sobre de la resta de països europeus.

Respecte a l'Estat espanyol, la taxa d'activitat emprendedora a Catalunya (7,88%) està molt per sobre de la mitjana d'Espanya (5,7%) i a força distància de la segona comunitat autònoma més emprendedora, Andalusia, que té una TEA de 6,09 (figura 1.5). Destaca com, llevat del cas de Catalunya, gairebé totes les comunitats autònomes han retrocedit en la seva taxa d'activitat emprendedora l'últim any. Malgrat la caiguda de la TEA de la província de Barcelona, continua per sobre de les altres regions espanyoles.

Dins de Catalunya, els resultats presentats a la figura 1.6 són si més no sorprenents. La província de Lleida que havia sofert un esvoranc emprendedor en els últims anys ha vist com la seva TEA es disparava fins a nivells comparables als dels Països Bàltics. La dada positiva l'aporta Tarragona que, contràriament al que s'esperava, ha aconseguit sortir del seu estancament emprendedor per aconseguir una TEA del 7,12 el 2012, un 40% més que l'any anterior. Aquestes remuntades han eliminat el dualisme comentat en informes d'anys anteriors i ha provocat que s'hagi capgirat la configuració del rànquing emprendedor dins de Catalunya. S'ha de precisar tanmateix, que gran part de les remuntades emprendedores del 2012 a Catalunya estan basades en una activitat emprendedora motivada principalment per la necessitat.

Figura 1.3. La creació d'empreses (TEA) en el context internacional

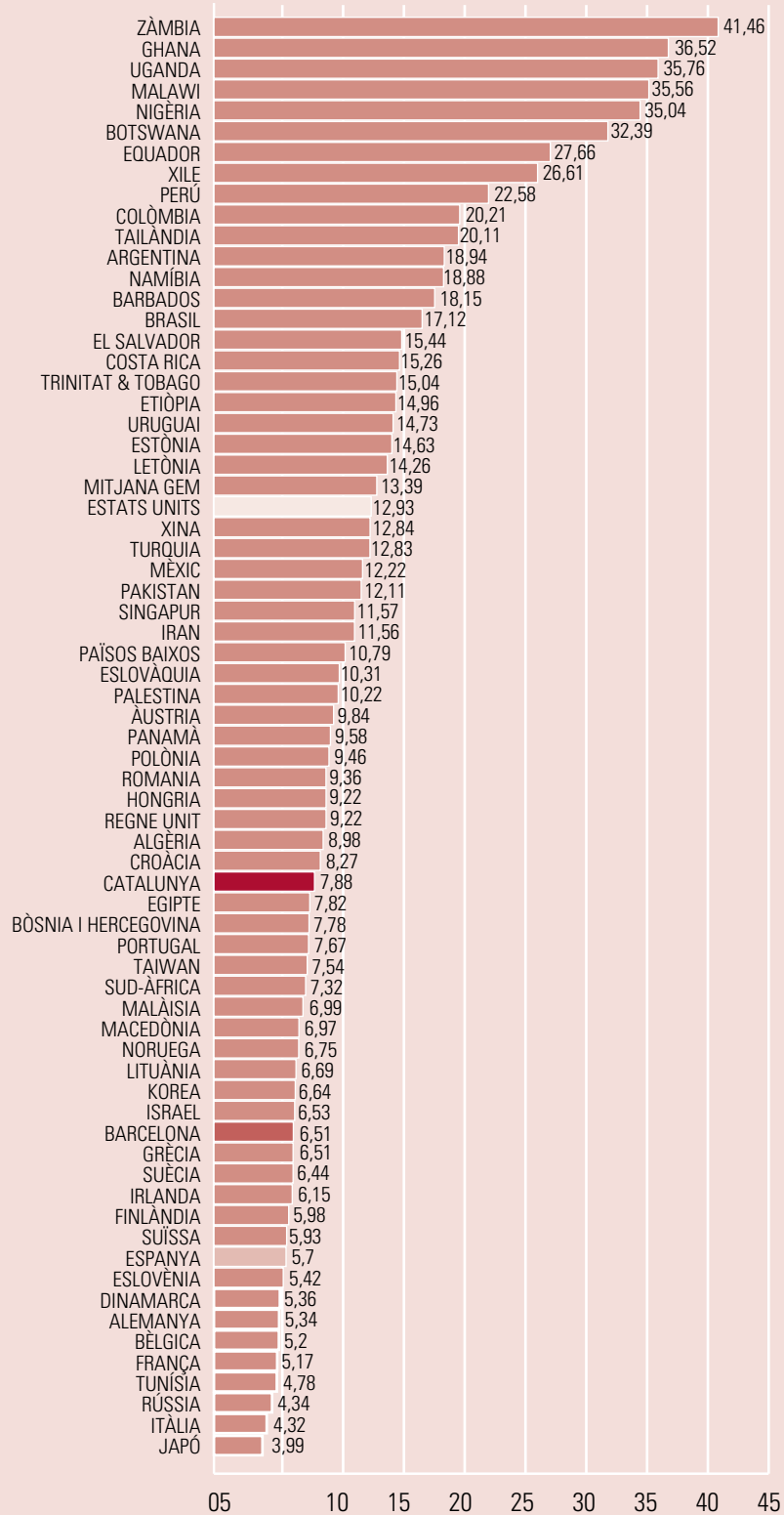


Figura 1.4. La creació d'empreses (TEA) a la Unió Europea

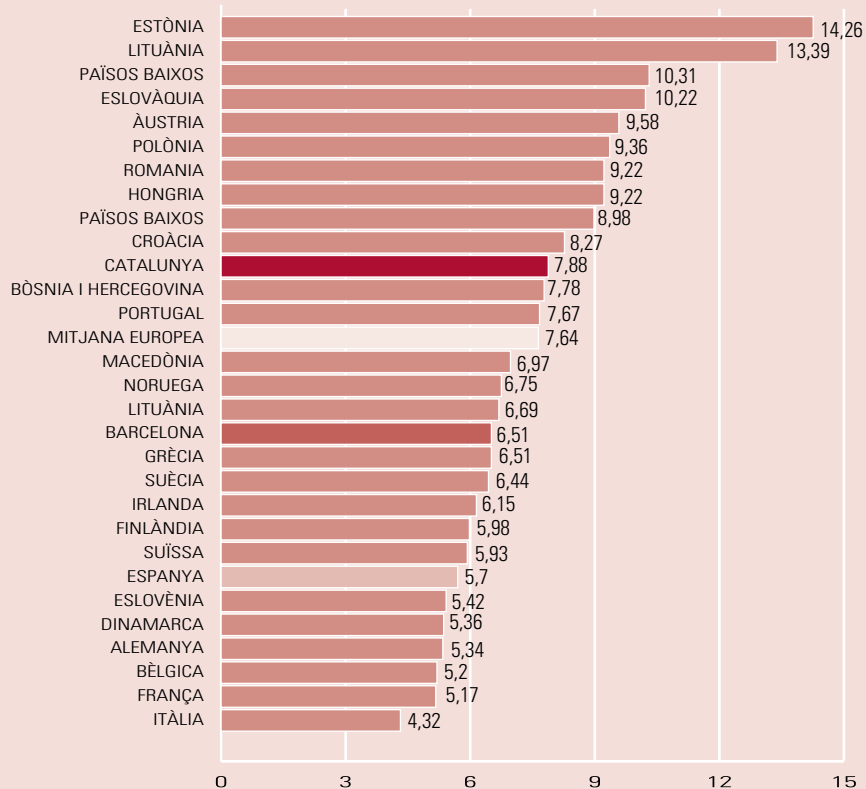


Figura 1.5. La creació d'empreses (TEA) a Espanya

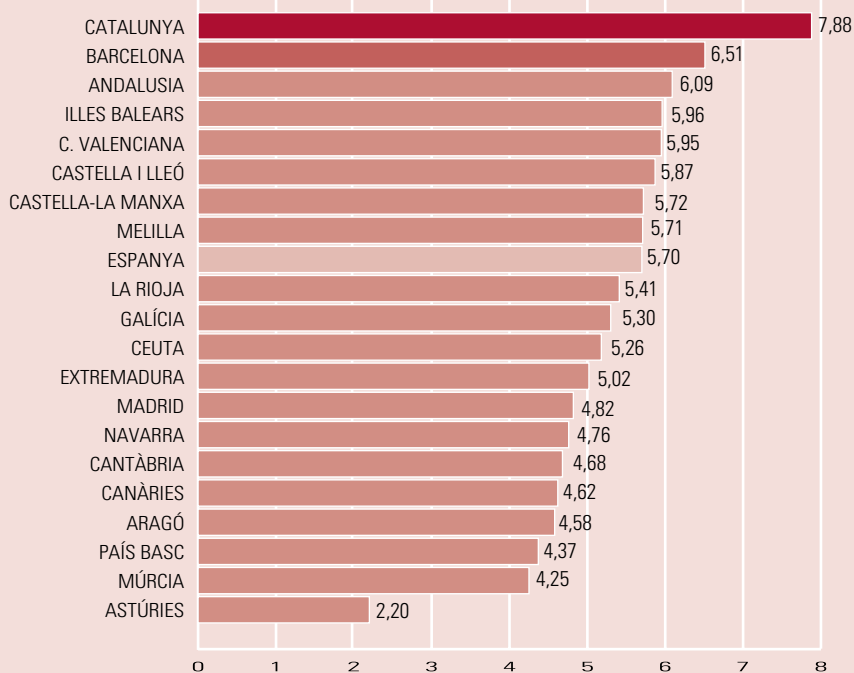
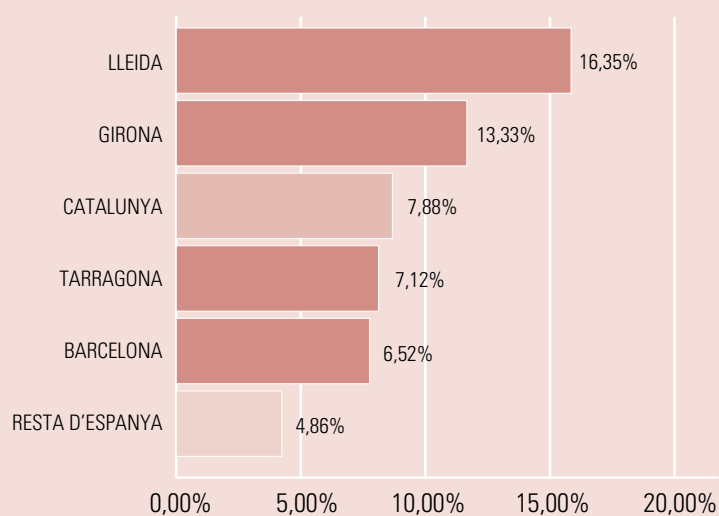


Figura 1.6. La creació d'empreses (TEA) a Catalunya



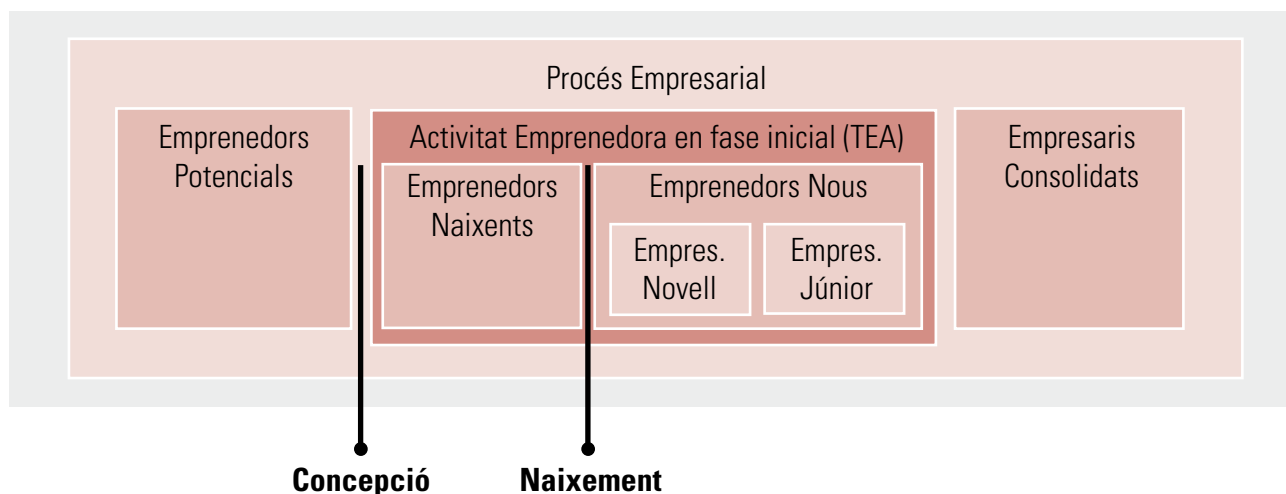
Conclusions

- La proporció de la població adulta de Catalunya involucrada en la creació d'una iniciativa empresarial el 2012 va créixer més del 15% respecte a l'any anterior, acumulant un increment del 56,3% des del 2010.
- La taxa d'activitat emprenedora registrada entre la població catalana el 2012 és del 7,88%.
- Això suposa aproximadament 385.900 persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya el 2012.
- El nombre d'adults que han creat una empresa del 2011 al 2012 és d'aproximadament 89.400 persones, quantitat que és inferior a l'observada l'any anterior.
- Malgrat l'increment de l'activitat emprenedora a Catalunya, preocupa la major taxa d'abandonament empresarial superior.
- El 2,49% dels adults de Catalunya van declarar haver abandonat la seva carrera com a emprenedors l'últim any.
- S'estima que més del 60% dels emprenedors que han iniciat les seves empreses entre 2009-2011 no han aconseguit sobreviure per poder formar part del grup d'Empresaris Júnior el 2012.
- La proporció d'Exempresaris que van precisar que les seves iniciatives empresarials no van tenir continuïtat van augmentar en un 35,6% l'últim any.

- La falta de rendibilitat del negoci (55,2%), més que els problemes de finançament (6,6%), va ser la raó principal que van donar els Exempresaris com a motiu per abandonar la seva carrera emprendedora.
- L'activitat emprendedora per necessitat ha augmentat per tercer any consecutiu a Catalunya, i representa el motiu principal per a la quarta part dels emprendadors en fase inicial.
- Al contrari que el conjunt de Catalunya, l'activitat emprendedora (TEA) de la província de Barcelona va experimentar una caiguda l'últim any a causa principalment de la important disminució a l'entrada d'Empresaris Novells a Barcelona.
- Malgrat la caiguda a la TEA de la província de Barcelona, continua molt per sobre de les altres regions espanyoles.

CAPÍTOL 2

La dinàmica emprendedora



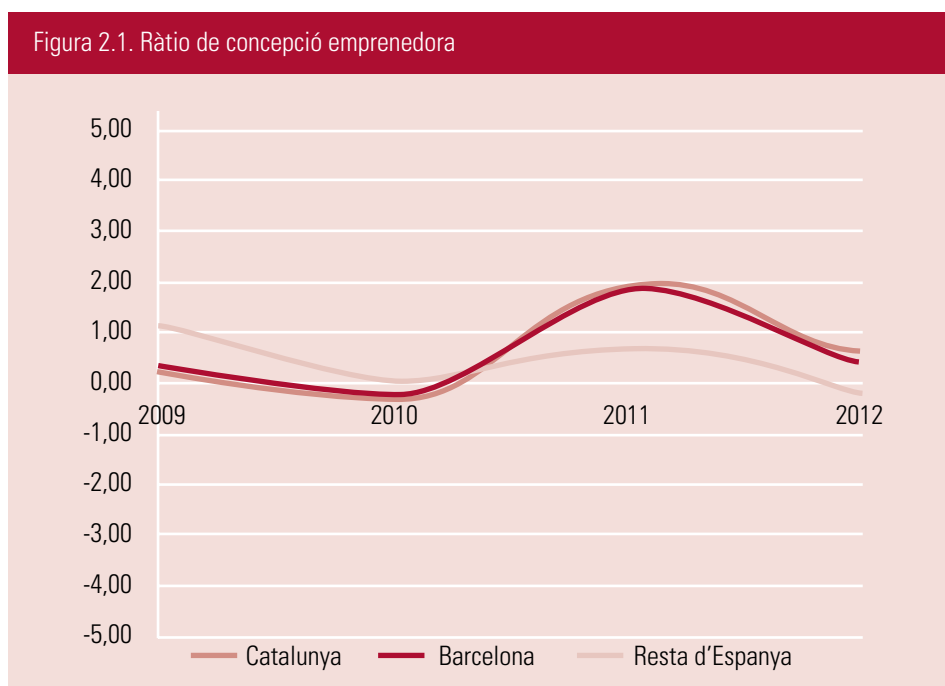
Al primer capítol hem vist com la taxa d'emprenedors potencials a Catalunya ha continuat la seva tendència alcista el 2012. L'activitat emprendedora ha passat de ser una alternativa professional excepcional, gairebé exòtica, a guanyar popularitat i acceptació social. Això en part contribueix a explicar l'expansió dels emprenedors potencials. Al seu torn, l'actual conjuntura econòmica i els seus efectes sobre l'ocupació han fet minvar o desaparèixer el cost d'oportunitat de l'activitat emprendedora a causa de la menor estabilitat que ofereixen moltes alternatives professionals actualment.

Tanmateix, aquest ímpetu emprendedor només tindrà rèdits observables si aquests esforços s'aconsegueixen canalitzar cap a accions concretes dirigides a la creació d'una nova empresa. Per això la primera etapa del procés emprendedor analitzada es relaciona amb la concepció empresarial, que representa el salt des de la intenció emprendedora (emprenedors potencials) a l'activisme emprendedor (emprenedors naixents). El més important d'aquesta primera etapa és detectar fins a quin punt la intenció dels emprenedors potencials de crear una empresa es tradueix realment en activitat emprendedora, o si al contrari aquest potencial es limita a la mera intenció sense que això impliqui cap acció.

Podem observar a la figura 2.1 com la ràtio de concepció en els últims anys ha anat oscil·lant al voltant d'un valor aproximat de 0,75, cosa que indica que les millores en els Emprenedors Potencials en un any es tradueixen en increments d'aproximadament tres quartes parts d'aquest valor l'any següent entre els Emprenedors Naixents. L'oscil·lació ens indica que hi ha una certa cadena en el procés empresarial de Catalunya, on bona part dels adults en la fase inicial

d'activitat emprenedora han passat primer per l'etapa de la intenció emprenedora (Emprenedors Potencials). El fet positiu en l'evolució de la ràtio de concepció és que hi ha un lleuger pendent positiu en la trajectòria de la proporció, cosa que significa que cada vegada el flux entre la categoria d'Emprenedors Potencials cap a la d'Emprenedors Naixents és millor. Els catalans passen cada vegada més fàcilment de la intenció emprenedora a actes concrets per a la creació de la seva nova iniciativa empresarial. Aquesta dada és també esperançadora tenint en compte l'augment considerable de la intenció emprenedora a Catalunya el 2012.

Figura 2.1. Ràtio de concepció emprenedora



En segon lloc s'analitza la ràtio de naixement empresarial, que documenta el pas entre la categoria d'Emprenedors Naixents i la d'Emprenedors Novells. L'objectiu d'aquesta proporció és aproximar la transició d'Emprenedor Naixent (que està en un període determinat en la incubació del seu projecte empresarial però que encara no ha creat la seva empresa), a Emprenedor Novell (que han aconseguit iniciar les operacions de la seva iniciativa emprenedora durant l'últim any).

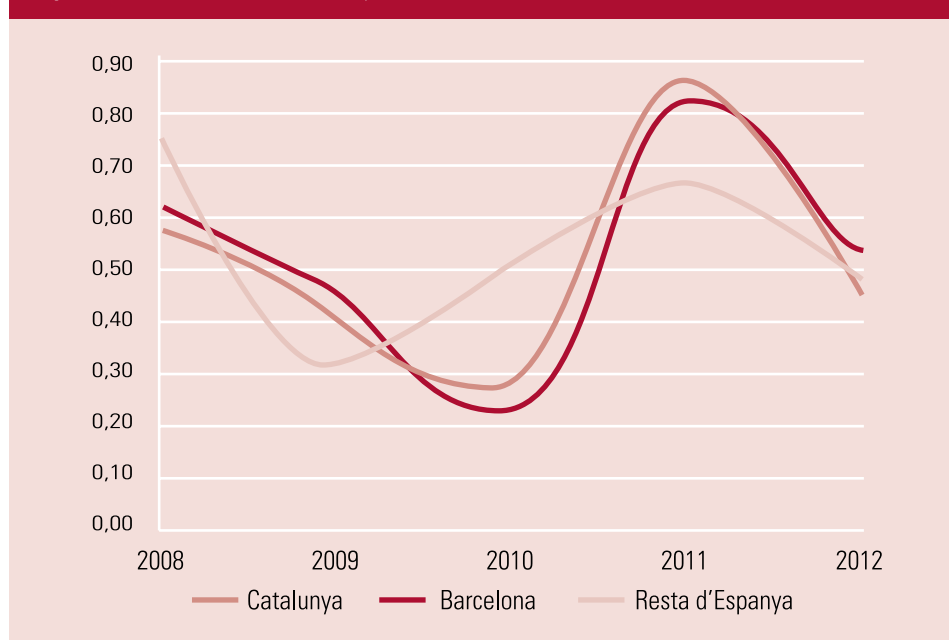
El propòsit d'aquesta anàlisi rau a determinar si la creació d'empreses està sent obstaculitzada i provoca que els projectes emprenedors no arribin a bon terme o, si al contrari, la fluïdesa és bona entre la incubació emprenedora dels Emprenedors Naixents i la creació per part dels Emprenedors Novells.

Com es pot observar a la figura 2.2, Catalunya ha tornat a perdre el 2012 part del terreny guanyat l'any anterior, amb un deteriorament en la proporció de

naixement empresarial. Mentre que més de vuit de cada deu emprenedors que intentaven crear la seva empresa l'any anterior complia aquest propòsit el 2011 (8,6), la xifra el 2012 ha tornat als nivells del 2009 amb una ràtio de naixement per sota de 5,0. Aquest resultat ens indica que Catalunya té un potencial per generar encara més Empresaris Novells que el que s'ha observat el 2012.

Sabem a través de l'enquesta del GEM que els Emprenedors Naixents el 2012 ja havien passat una mitjana de nou mesos intentant crear les seves noves empreses sense haver iniciat encara les seves operacions. La mitjana esmentada està esbiaixada per la presència d'alguns d'enquestats que van declarar haver passat més de cinc anys i fins a 20 anys en aquest mateix estadi sense que haguessin vist aglutinats els seus projectes empresarials en una nova empresa. La mitjana, per la seva part, que indica el punt on el 50% de les observacions es troben per sota i l'altre 50% per sobre, és de només sis mesos. Això ens fa suposar que gran part de l'augment del grup d'Emprenedors Naixents del 2011 que no van formar part del 50% que van passar a la categoria d'Empresaris Novells el 2012 van abandonar els seus projectes empresarials.

Figura 2.2. Ràtio de naixement empresarial



Per a entendre millor l'evolució de l'activitat emprenedora en fase inicial la figura 2.3 abc mostra la descomposició de la TEA en els seus diferents components per a la província de Barcelona, Catalunya en conjunt, i la resta de l'Estat excloent-ne Catalunya. Com es pot apreciar, després de l'important canvi de tendència l'any 2011 respecte a l'evolució negativa de la taxa d'activitat emprenedora observada entre 2007 i 2010, la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial a Barcelona ha tornat a caure el 2012, principalment per culpa del descens en la taxa d'Empresaris Novells.

Tanmateix, en el conjunt de Catalunya, la tendència alcista iniciada el 2011 va continuar el seu recorregut el 2012, i això en gran mesura a causa de l'increment considerable en la taxa d'Emprenedors Naixents. D'aquesta forma, l'activitat emprenedora a Catalunya el 2012 ha recuperat els seus nivells d'abans de la crisi. Tanmateix si s'observa la distribució entre Emprenedors Naixents i Empresaris Novells, es nota com l'activitat emprenedora dels anys 2007-2008 estava molt més marcada per empresaris amb iniciatives empresarials operacionals (els Empresaris Novells) que el 2012, on l'activitat emprenedora és principalment composta d'emprenedors en el procés de muntar la seva pròpia empresa, però que encara no ho han aconseguit. I si recordem la dada de la ràtio de naixement vista a la figura 2.2, es pot estimar que fins al 50% dels Emprenedors Naixents no aconseguiran iniciar les operacions de les seves iniciatives empresarials.

A la resta d'Espanya, la taxa d'Emprenedors Naixents va baixar el 2012, així com la taxa d'Empresaris Júnior. Com a resultat, l'activitat emprenedora a la resta d'Espanya ha perdut el 2012 gran part de l'avenç registrat l'any anterior.

Figura 2.3c. Descomposició de la Taxa d'activitat Emprenedora en fase inicial a la resta d'Espanya durant el període 2007-2012

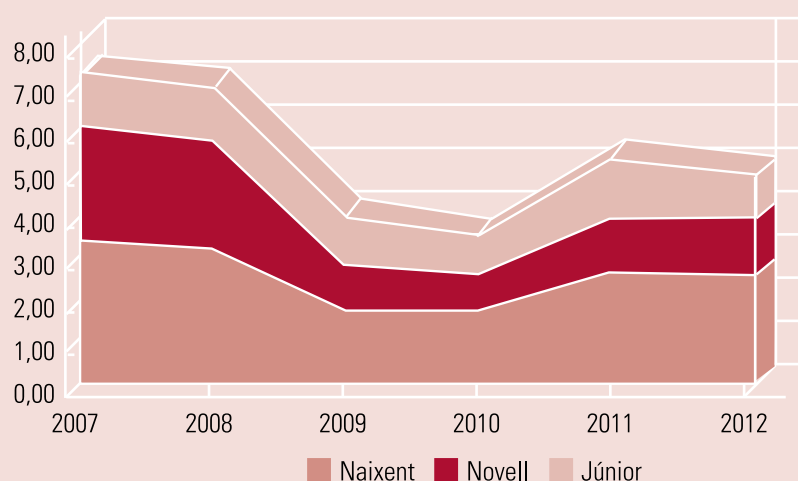


Figura 2.3b. Descomposició de la Taxa d'Activitat Emprenedora en fase inicial a Catalunya durant el període 2007-2012

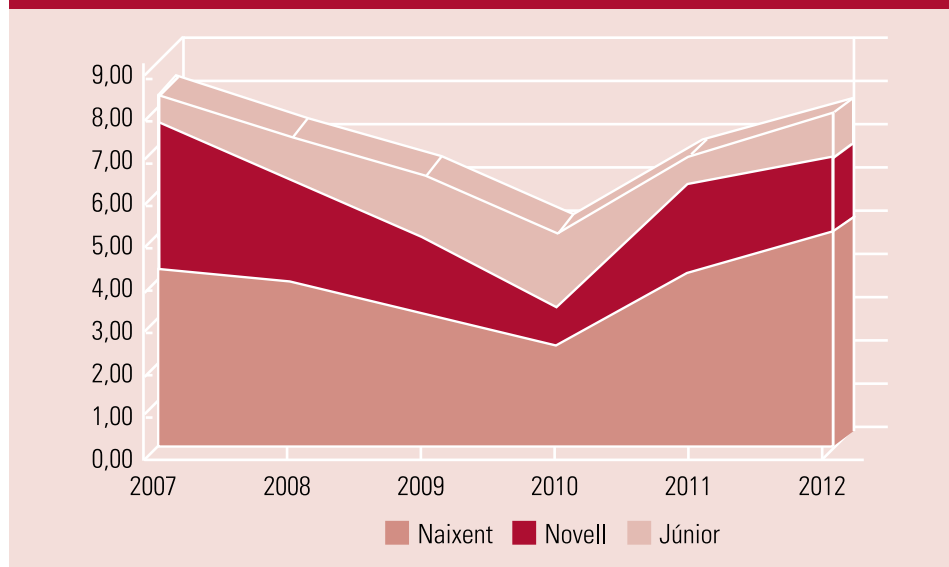
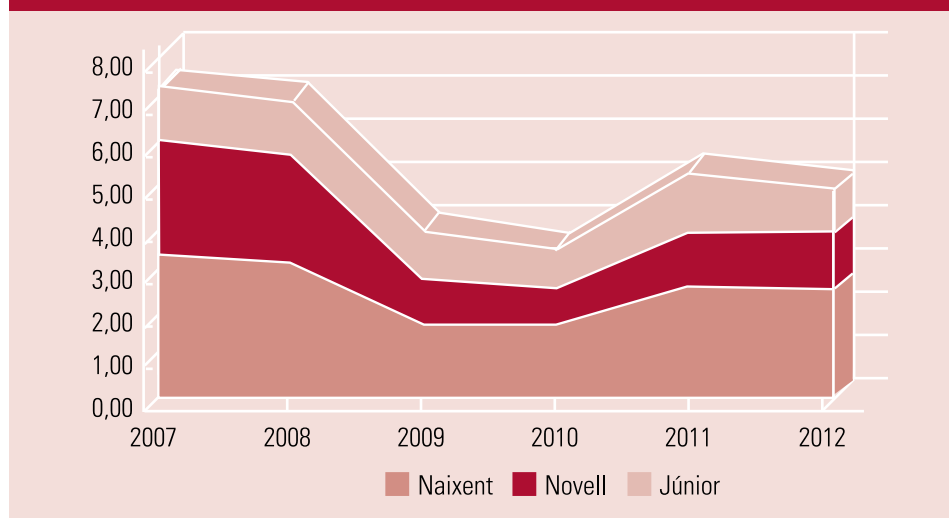
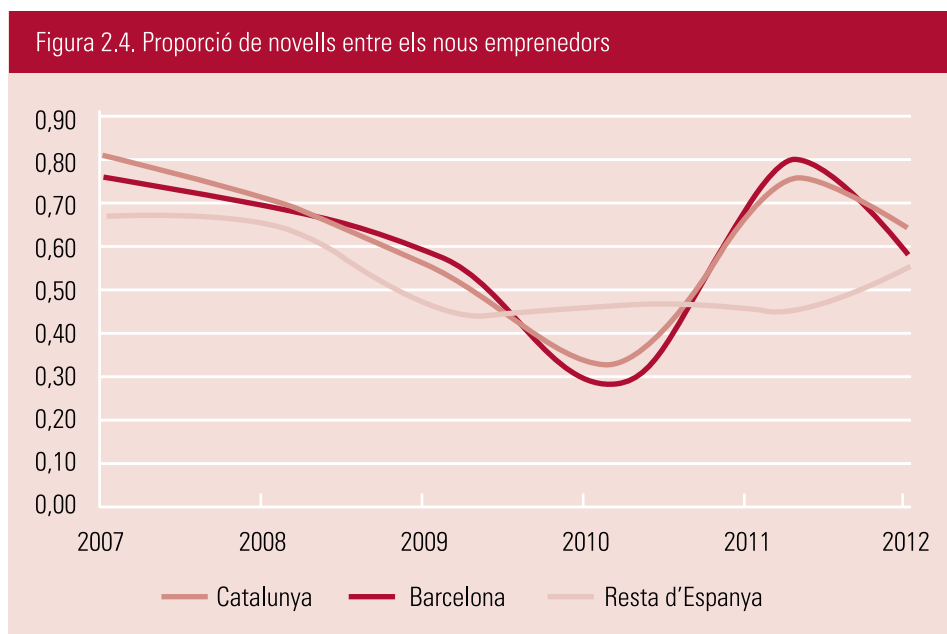


Figura 2.3c. Descomposició de la Taxa d'Activitat Emprenedora en fase inicial a la resta d'Espanya durant el període 2007-2012



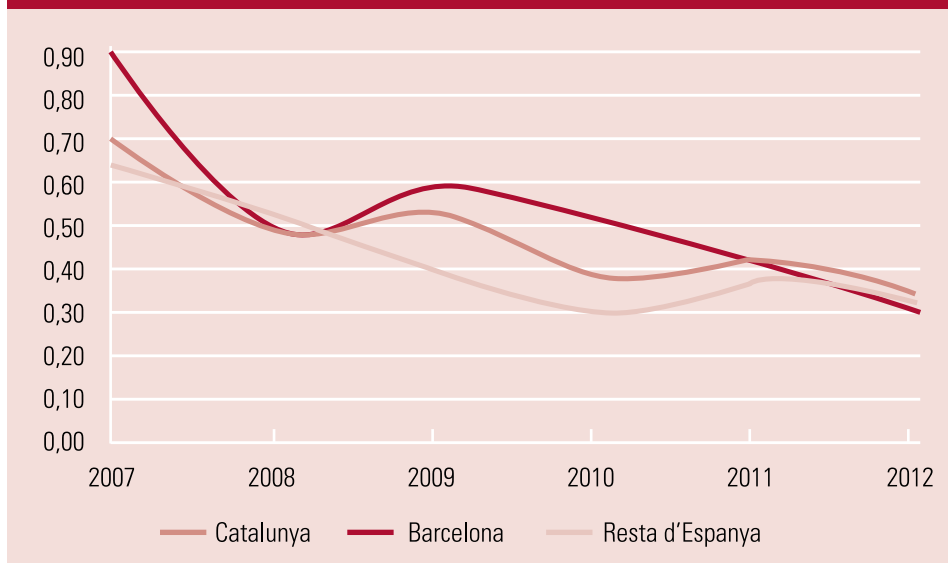
Malgrat el domini mostrat pels emprenedors naixents (vegeu figura 2.3 b), amb projectes empresarials en procés de desenvolupament, respecte a l'increment de l'activitat emprenedora a Catalunya l'últim any, el pes de les noves entrades empresarials (els Empresaris Novells entre els Nous Emprenedors) no va experimentar un augment sinó un descens el 2012. A la figura 2.4 es pot apreciar com la proporció d'Empresaris Novells entre els Nous Emprenedors va tornar a caure el 2012 després d'un important increment l'any anterior. Després d'assolir el 2011 un nivell equivalent a prop de 8 Empresaris Novells per cada deu Nous Emprenedors (8,05 a Barcelona, 7,72 per al conjunt de Catalunya), el 2012, la proporció va baixar a 5,74 novells per cada deu Nous Emprenedors en el cas de Barcelona i 6,38 per a Catalunya.

La recaiguda en la taxa d'entrada empresarial dificulta les expectatives dipositades en la taxa d'Emprenedors Nous en el futur. Si l'entrada de nous Empresaris Novells resulta inferior a la proporció d'Empresaris Júnior que passen a la categoria d'empresaris consolidats, l'“estoc” d'Emprenedors Nous no podrà mantenir-se en el futur.



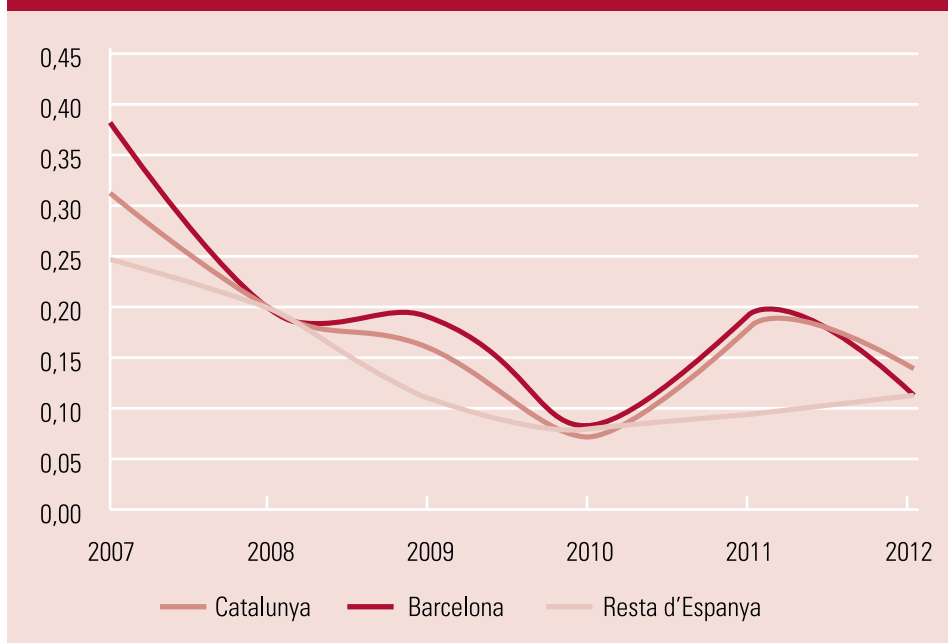
Com a conseqüència, es pot observar a la figura 2.5 que Catalunya continua tenint uns nivells baixos de relleu empresarial. Els Nous Emprenedors (amb empreses de menys de 3,5 anys) amb prou feines representen un de cada cinc empresaris el 2012, fet que per a Catalunya representa la meitat del valor assolit el 2007. El descens a la província de Barcelona és encara més sever, on ha passat d'una situació en què la meitat dels empresaris eren Nous Emprenedors el 2007 a una taxa per sota de la resta d'Espanya el 2012 amb només un 19,4% de Nous Emprenedors entre els seus empresaris. I mentre que altres indicadors poden mostrar un panorama de recuperació emprendora per a Catalunya, el relleu empresarial per part de Nous Emprenedors continua en els seus nivells més baixos.

Figura 2.5. Relleu de nous emprenedors



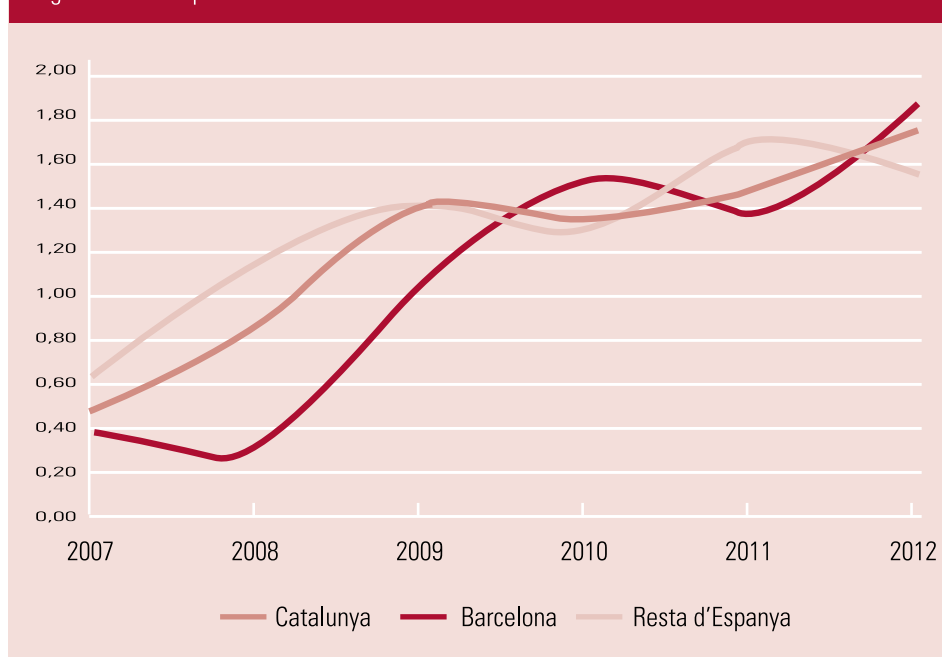
El relleu emprenedor de Catalunya no és gaire més positiu si ens limitem a comparar la proporció d'Empresaris Novells que van iniciar els seus negocis l'últim any dins del conjunt d'empreses catalanes. El relleu emprenedor que representa els Empresaris Novells va tornar a caure el 2012 després d'una important recuperació l'any anterior. El descens en el relleu d'Empresaris Novells a la província de Barcelona va ser especialment important passant d'un Empresari Novell per cada 5 empresaris barcelonins el 2011 a només un per cada 10 el 2012. Tanmateix, les taxes de relleu d'Empresaris Novells a Catalunya i Barcelona segueixen per sobre de la marca del 2010, en què el relleu empresarial a Catalunya es trobava al seu nivell més baix des de l'inici de l'observatori GEM a Catalunya.

Figura 2.6. Relleu d'Empresaris Novells



Com a complement a l'anàlisi anterior, s'ha de mencionar que Catalunya ha experimentat l'últim any un important augment en la seva taxa de cessament emprenedora (Exempresaris). La proporció de la població adulta de Catalunya que declaraven haver tancat una iniciativa empresarial de la qual eren amos l'últim any (1,87 a Barcelona; 1,76 Catalunya) és la més alta registrada en l'última dècada. Es pot apreciar la importància d'aquesta xifra si la comparem amb la taxa de cessament emprenedor a Catalunya abans de la desacceleració emprenedora quan en el 2007 només el 0,48% (0,40% Barcelona) de la població adulta de Catalunya es van identificar com a Exemprenedor. Després d'un període entre 2009 i 2011 en què la taxa d'Exempresaris semblava haver-se estabilitzat a Catalunya, la taxa ha tornat a adoptar la tendència alcista iniciat el 2007. L'augment de la proporció de cessament emprenedor a Catalunya no és un fenomen compartit per la resta de l'Estat espanyol, on, al contrari, es va observar una lleugera caiguda en la taxa d'Exempresaris el 2012.

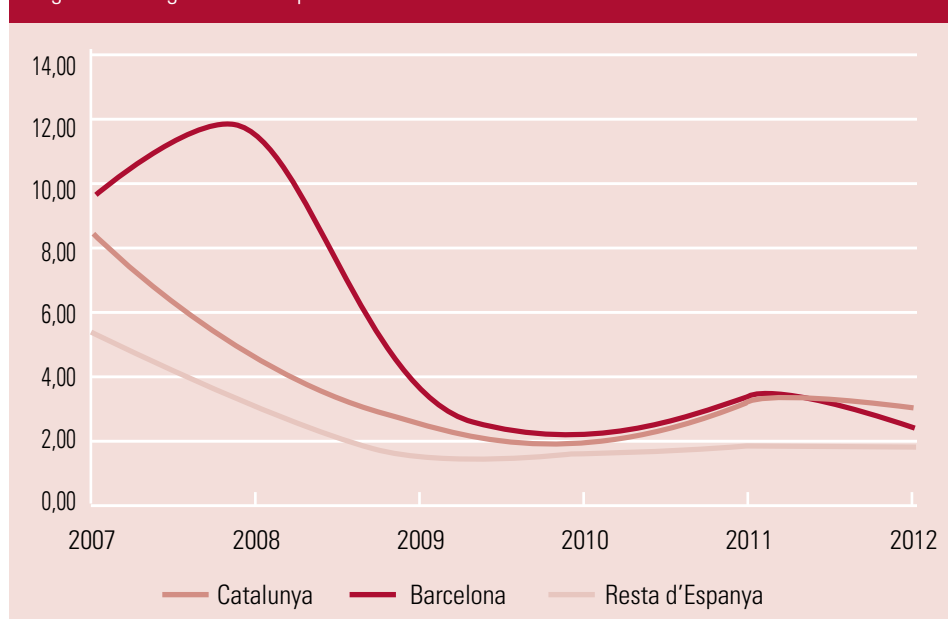
Figura 2.7. Exempresaris



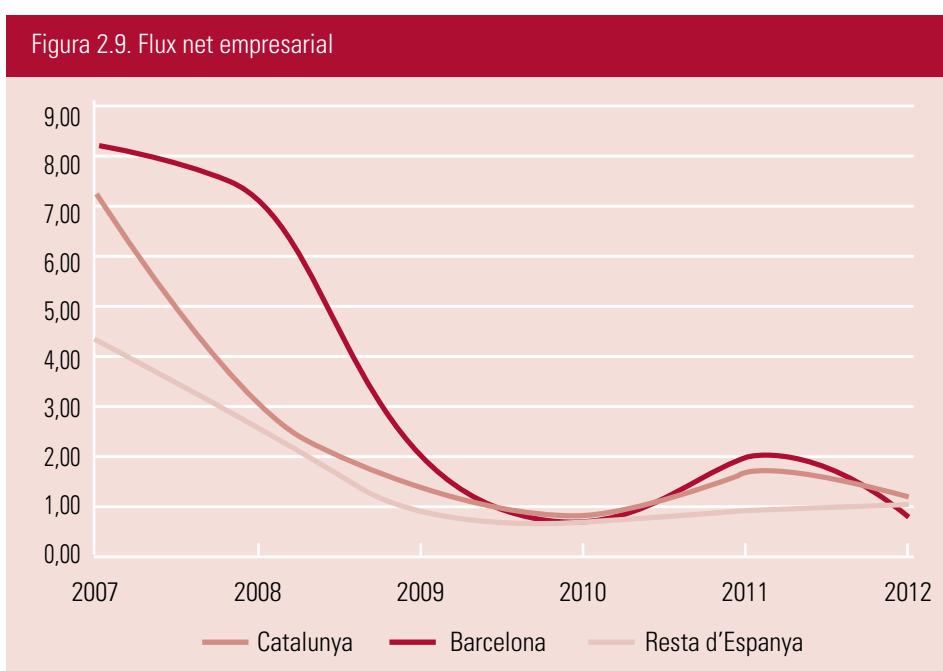
La proporció de cessament emprenedor té una importància relativa. La proporció d'exempresaris entre la població adulta és informativa, tanmateix, ho és més encara la ràtio de regeneració empresarial que compara la proporció d'abandonaments empresarials l'últim any amb la quantitat d'adults activament involucrats en el procés de creació d'empreses. Aquest índex de regeneració es va deteriorar ràpidament amb la desacceleració emprenedora. A partir del 2007 a Catalunya, i des del 2008 a la província de Barcelona fins al 2010, hi va haver cada vegada menys Emprenedors Naixents per compensar la creixent taxa d'Exempresaris. Després d'una breu recuperació el 2011, la ràtio de regeneració empresarial de Catalunya el 2012 va tornar a mostrar un pendent negatiu.

La ràtio de regeneració ens indica que el 2007 per cada cessament emprenedor hi havia prop de 9 d'emprenedors naixents involucrats en el procés de crear una empresa (10 a la província de Barcelona). Aquesta ràtio va empitjorar fins el 2010, en què hi havia només dos Emprenedors Naixents per cada abandonament empresarial. El 2011 va portar un repunt en la ràtio de regeneració, tanmateix, el 2012 la ràtio de regeneració de Barcelona ha tornat a baixar als nivells del 2010, mentre que per al conjunt de Catalunya la ràtio va caure per sota de 3 Emprenedors Naixents per cada cessament emprenedor. Tenint en compte que no tots els emprenedors naixents aconseguixen iniciar seus projecte emprenedors, la davallada de la ràtio de regeneració empresarial de Catalunya és indicador d'un persistent estancament emprenedor, que fa preveure un descens total en l'estoc empresarial del país, i això malgrat el bon nivell d'entrada empresarial descrit anteriorment.

Figura 2.8. Regeneració empresarial



La dada més significativa de l'estancament emprenedor a Catalunya resulta de l'anàlisi del flux net d'empreses en l'economia catalana fins a l'enquesta del GEM el 2012. El flux net empresarial sorgeix de comparar la proporció d'exempresaris que van tancar les seves empreses l'últim any amb la taxa d'Emprenedors Novells els van iniciar les operacions de les seves empreses l'últim any. Catalunya havia aconseguit el 2011 recuperar un flux empresarial positiu després que el 2010 es registrés més destrucció que creació d'empreses. Tanmateix el 2012, i a causa l'ascens important en la taxa de cessament emprenedor, el flux empresarial a Catalunya es va equilibrar (1,04) gairebé amb la mateixa proporció de destrucció que de creació empresarial.



Aquest flux empresarial és lluny dels nivells de sostenibilitat emprenedora que es van observar abans de la desacceleració econòmica, moment en què s'observen nivells per sobre de set Emprenedors Novells per cada Exempresari (7,3 el 2007). La situació a la província de Barcelona el 2012 és encara més negativa amb només el 69% dels Emprenedors necessaris per compensar i reemplaçar els empresaris que ho han deixat de ser després de tancar les seves empreses l'últim any.

Conclusions

- Els catalans passen cada vegada més fàcilment de la intenció emprenedora a actes concrets per a la creació de la seva nova iniciativa empresarial.
- Catalunya té un potencial per generar encara més Empresaris Novells del que es podia observar el 2012.
- Gran part dels Emprenedors Naixents del 2011 han abandonat els seus projectes empresarials l'últim any.
- Catalunya continua tenint uns nivells baixos de relleu empresarial. El descens en el relleu va ser especialment important a la província de Barcelona.
- La recaiguda en la taxa d'entrada empresarial dificulta les expectatives per a la taxa futura d'Emprenedors Nous, dificultant el manteniment de l'"estoc" empresarial.
- Catalunya ha experimentat l'últim any un augment important en la seva taxa de cessament empenedor (Exempresaris), la més alta registrada en l'última dècada.
- La baixada de la ràtio de regeneració empresarial de Catalunya és indicador d'un persistent estancament empenedor, que fa preveure un descens total en l'estoc empresarial del país.
- El flux empresarial de Catalunya és lluny dels nivells de sostenibilitat emprenedora que es van observar abans de la desacceleració econòmica. La província de Barcelona el 2012 va generar només el 69% dels Emprenedors Novells necessaris per compensar i reemplaçar els Empresaris que ho han deixat de ser després que han tancat les seves empreses l'últim any.

CAPÍTOL 3

Perfil de l'activitat emprenedora catalana

El 2012 l'activitat emprenedora a Catalunya mostra una trajectòria totalment oposada a la de la resta d'Espanya. Mentre que a la resta d'Espanya l'activitat emprenedora ha tornat a caure fins a nivells mínims històrics; l'activitat emprenedora a Catalunya manté la recuperació iniciada el 2011 fins a superar la mitjana Europea el 2012.

Constatat el fenomen, és important analitzar la composició d'aquest apogeu en l'activitat emprenedora de Catalunya, tant en termes del perfil de seus nous emprenedors com el de les noves empreses creades. Això permetria determinar si la recuperació empresarial a Catalunya està encaminada cap a un model competitiu basat en la creació, la distribució i l'explotació del coneixement i si es poden esperar unes repercussions positives a nivell social i econòmic de l'actual apogeu emprenedor a Catalunya.

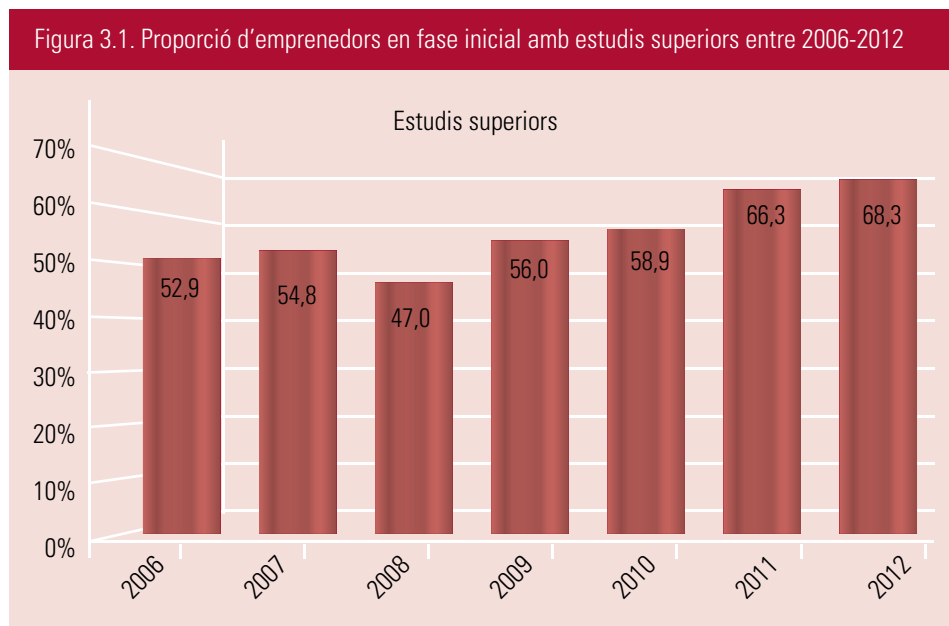
3.1 El perfil emprenedor de Catalunya

El nivell de capital humà de l'emprenedor és de gran importància per a la qualitat de l'activitat emprenedora, especialment per a l'activitat emprenedora amb major impacte social i econòmic. Això a causa del fet que s'ha observat que les persones amb un capital humà més gran solen tenir més oportunitats empresarials al seu abast, o al menys tenen més habilitat per identificar i avaluar aquestes oportunitats (Haynie *et al.*, 2009). En conseqüència, s'ha detectat que els emprenedors amb alts nivells de capital humà solen promoure iniciatives emprenedores amb una major intensitat innovadora (Koellinger *et al.*, 2007; Ucbasaran *et al.*, 2008) i també amb una orientació cap al creixement més gran. (Colombo i Grili, 2009).

Segons les observacions dels investigacions de l'equip GEM-Catalunya, i la confirmació que resulta de nombroses investigacions acadèmiques (Koellinger, *et al.*, 2007; Ucbasaran *et al.*, 2008; Lafuente i Vaillant, 2013), l'educació formal de l'emprenedor és un dels factors més important per a la contribució econòmica i la supervivència de la nova iniciativa empresarial creada.

En el cas dels emprenedors de Catalunya el 2012, el nivell d'educació formal és indicatiu d'una millora en la qualitat de l'activitat emprenedora. El 2012 la

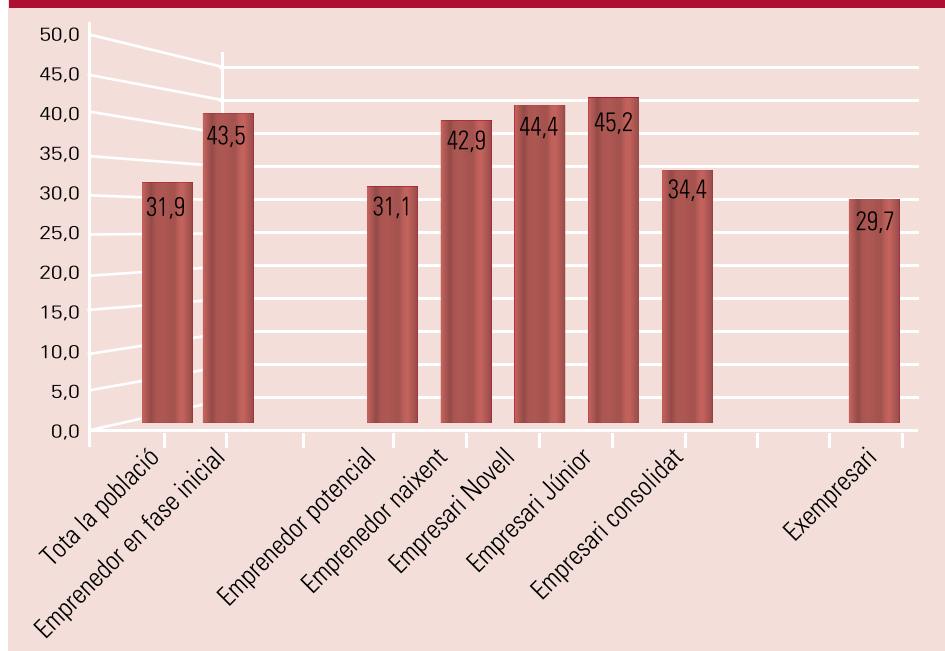
tendència de millora en el nivell d'escolarització de l'emprenedor català va seguir el camí a l'alça iniciat el 2009. Mentre que el 2008 només el 47% de les persones involucrades en activitats emprenedores va declarar haver cursat estudis superiors (inclosa la formació professional postsecundària), el 2012 aquesta proporció va assolir el 68,3% (figura 3.1). Aquesta xifra supera amb escreix la proporció observada a la mostra total de la població adulta catalana analitzada (56,2%).



La millora en la qualitat de l'activitat emprenedora catalana respecte al capital humà és especialment destacable entre els emprenedors les empreses dels quals han iniciat operacions durant l'actual període de dificultats econòmiques (Empresaris Novells i Júnior). El 2012, el 45% dels Nous Emprenedors (44,4% Novell; 45,2% Júnior) tenia estudis universitaris (figura 3.2). Aquest resultat té dues lectures. D'una banda, indica que no només en el context econòmic actual el capital humà sembla que és cada vegada més un requisit important a l'hora de dur a terme de manera reeixida la creació d'una nova empresa. D'altra banda, el resultat és indicatiu que els catalans amb un nivell d'educació formal més alt se senten cada vegada més atrets per una carrera emprenedora.

També s'ha de remarcar que els emprenedors amb educació formal superior estan poc representats entre els Exempresaris, fet que clarament assenyalava una tenacitat i solidesa empresarial més gran d'aquelles iniciatives empresarials promogudes per emprenedors amb nivells de capital humà elevats.

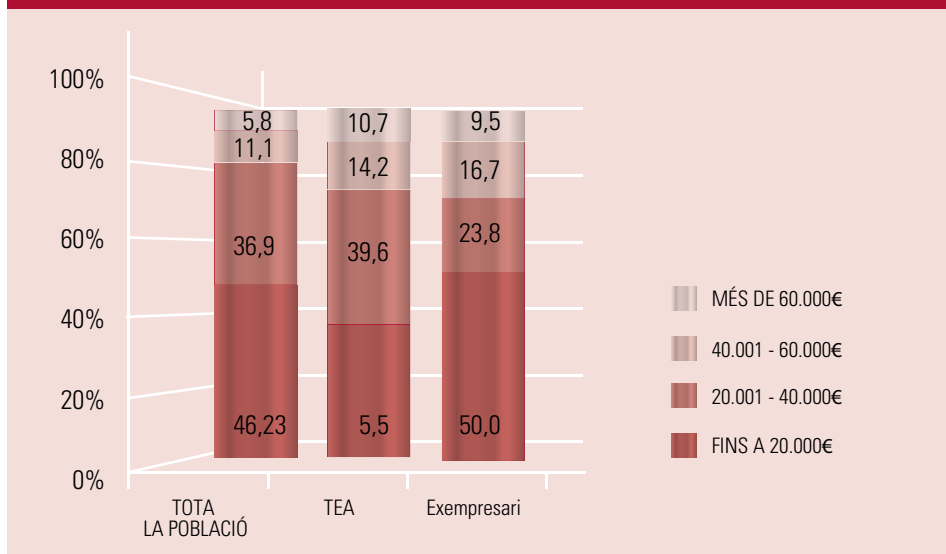
Figura 3.2. Estudis universitaris entre els emprenedors a Catalunya



La capacitat financera de l'emprenedor sembla que és determinant a l'hora d'iniciar una nova activitat empenedora. Les persones que compten amb una facilitat més gran a l'hora d'avançar en les diferents etapes del procés empresarial, i encara més entre els que aconseguixen crear les seves pròpies empreses, manifesten pertànyer a famílies amb un nivell d'ingressos molt superior a la mitjana catalana (figura 3.3). Per contra, les persones a Catalunya que declaren haver abandonat una iniciativa empresarial de la qual eren amos es caracteritzen pel seu baix nivell d'ingressos familiars.

Segons la mostra analitzada pel GEM el 2012, el 16,9% de la població adulta de Catalunya declara tenir ingressos familiars superiors a 40.000€ a l'any, i aquest percentatge creix fins al 24,9% entre les persones involucrades en activitats empenedores en fase inicial (TEA). La capacitat financera és més gran entre els Nous Emprenedors, els quals tenen empreses de nova creació (Empresaris Novells, 33,3%, i Júnior, 34,6%, amb ingressos familiars de més de 40.000€ a l'any). Tanmateix, la capacitat financera dels empenedors de Catalunya, igual com en el cas de la població catalana en general, s'ha vist minvada el 2012 en comparació amb l'any anterior.

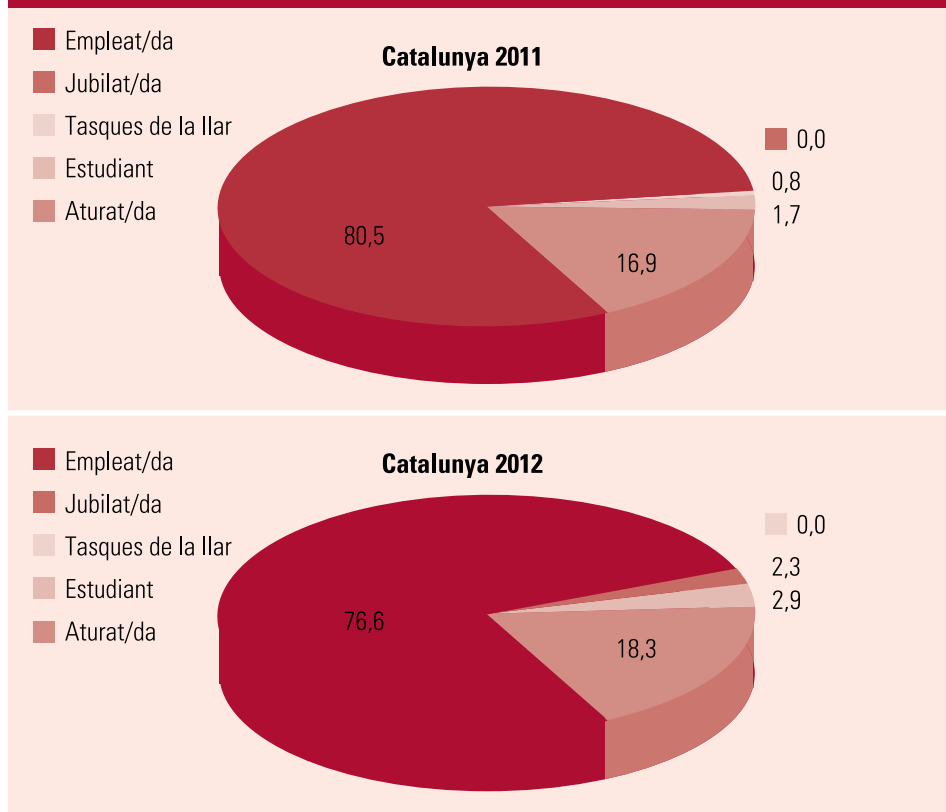
Figura 3.3. Renda familiar anual dels emprenedors i Exempresaris de Catalunya



La disponibilitat de recursos financers sol associar-se a la capacitat d'autofinançament de la persona, la qual cosa pot representar un element important a l'hora de posar en marxa iniciatives empresarials. També és un factor clau en la capacitat dels autònoms i PIMEs per resistir imprevistos en els fluxos de caixa, que solen caracteritzar períodes de dificultat econòmica com el que ha afectat Catalunya en els últims anys. Tanmateix, el 2012 s'observa un augment en la proporció d'Exempresaris que pertanyen a famílies amb nivells d'ingressos superiors a la mitjana catalana, la qual cosa indica que la capacitat financera de l'emprenedor ja no és suficient per assegurar la supervivència empresarial.

L'activitat emprenedora a Catalunya des de la desocupació ha augmentat el 2012. Fins al 18,3% dels Emprenedors Naixents de Catalunya va declarar que havien desenvolupat les seves activitats de creació d'empresa des d'una situació laboral de desocupació. Per primera vegada la proporció de desocupats entre els Emprenedors Naixents supera la proporció d'aturats observats entre la població adulta en general (16,6% dels enquestats). Aquest resultat és un senyal que la tendència observada a la resta d'Espanya des de fa diversos anys, on els aturats formen una quantitat desproporcionalment alta dels individus involucrats en activitats emprenedores, el 2012 finalment va assolir Catalunya. S'ha de precisar que la proporció d'aturats entre els Emprenedors Naixents de Catalunya continua estant molt per sota de les proporcions observades a la resta d'Espanya (25%).

Figura 3.4. Ocupació des de la qual es passa a l'activitat emprenedora a Catalunya 2011-12 (%)



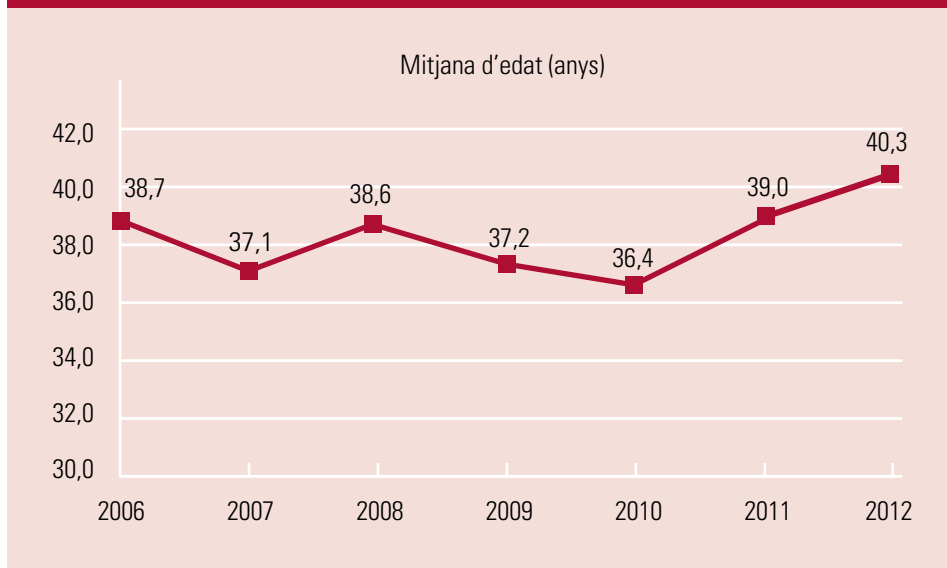
La proporció d'aturats és especialment alta entre els Emprenedors Potencials, els quals declaren tenir intenció de fer-se emprenedors dins dels tres pròxims anys (31,1%). Aquesta alta proporció de desocupació entre els Emprenedors Potencials ens indica que a Catalunya un nombre creixent de persones està abandonant les seves esperances de trobar feina al mercat laboral, i estan redirigint els seus esforços cap a l'activitat emprenedora per trobar una sortida mercantil a la seva situació laboral. També és un indicador d'un probable futur augment en la proporció d'aturats entre els catalans involucrats en activitats emprenedores.

Un resultat preocupant associat amb un fenomen recurrent des del 2009, i cada vegada més pronunciat, és la situació de desocupació que manifesten les persones que declaren haver abandonat una iniciativa empresarial l'últim any (Exempresaris). Només el 40% dels Exempresaris –que van tancar un negoci l'últim any–, van passar de l'activitat emprenedora a una situació d'ocupació laboral a compte d'altri. Del 60% que no van ocupar un lloc de treball, el 44,8% afirma estar a l'atur, el 24,8% ha decidit jubilar-se, el 17,3% va passar a dedicar-se a tasques de la llar, mentre que la resta va començar estudis. És una situació molt diferent a la viscuda abans de la crisi econòmica, quan només una ràtio molt marginal d'Exempresaris passaven a ser aturats. El fet que només el 40% dels empresaris que van tancar el seu negoci l'últim any hagi trobat una alternativa

laboral és significatiu, més encara si ho comparem amb el 76,6% d'emprenedors que van deixar un lloc de treball per fer-se empresaris.

L'augment del nombre de persones que han perdut la seva feina entre els que decideixen muntar les seves pròpies empreses per fer-se emprenedors està afectant la distribució generacional del perfil emprenedor de Catalunya. Després de gairebé una dècada de descens en l'edat mitjana dels emprenedors a Catalunya, el 2012 es va observar per segon any consecutiu un important increment en l'edat de les persones involucrades en activitats emprenedores en fase inicial (TEA), i per primera vegada superaven els 40 anys des que es compilen dades en el GEM Catalunya.

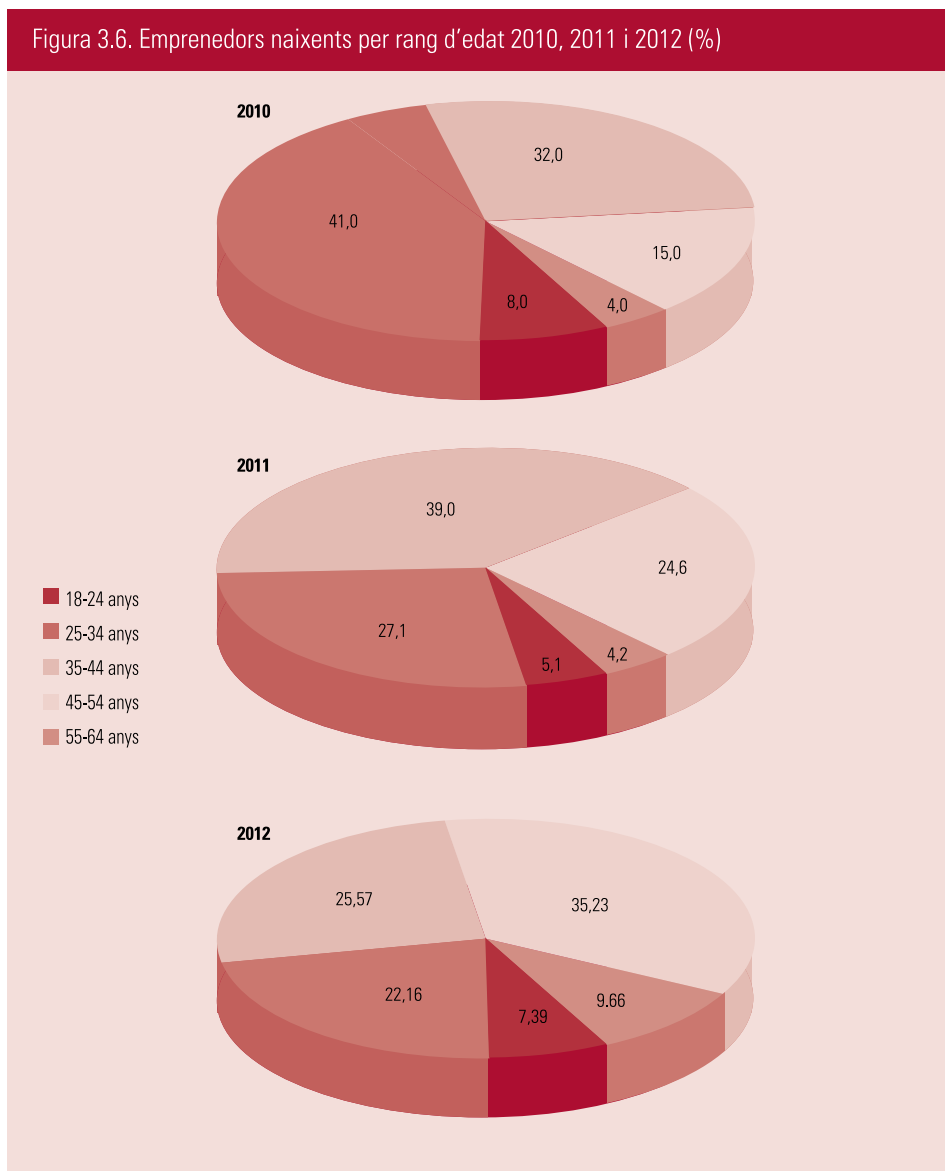
Figura 3.5. Evolució de l'edat mitjana d'emprenedors catalans en fase inicial 2006-2012



L'emprenedor català, el 2012, ha deixat de ser més jove que la població adulta no emprenedora, i això principalment a causa de l'important apogeu en emprenedors del rang d'edat d'entre 45 i 54 anys. Aquest segment incorporava tot just el 15% de la població catalana involucrada en activitats emprenedores el 2010. Tanmateix, el 2012 les persones entre 45 i 54 anys d'edat representaven el 35% de tots els emprenedors en fase inicial de Catalunya, i era el rang d'edat amb més emprenedors. La proporció d'emprenedors de més de 55 anys també va augmentar, i va passar del 4% el 2010 al 9,7% el 2012.

Aquest augment en la taxa d'emprenedors més grans de 45 anys sorgeix en gran part per la caiguda en la proporció de joves emprenedors menors de 35

anys. Mentre que el 2010 gairebé la meitat dels emprenedors en fase inicial eren menors de 35 anys (49%), el 2012 els joves només representen el 29,5% dels emprenedors.



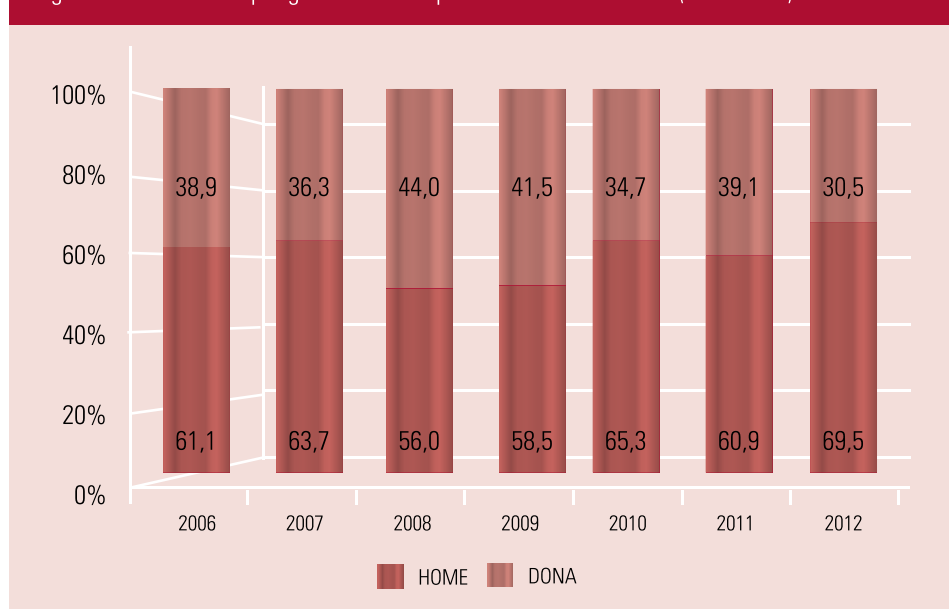
L'activitat emprenedora duta a terme pels joves pot ser un factor essencial per estimular la recuperació econòmica de Catalunya. Per això, i tenint en compte l'alt nivell de desocupació entre els joves, és sorprenent veure com aquest segment de la població catalana no inicia en un nombre més alt una trajectòria professional com a emprenedor. Tanmateix, malgrat el menor pes relatiu dels joves entre les persones involucrades en activitats emprenedores el 2012, els joves continuen sent molt presents entre els Emprenedors Novells que van aconseguir engegar les seves empreses l'últim any. El 43,8% dels Emprenedors Novells tenen menys de 35 anys el 2012. Així que malgrat haver augmentat l'activitat emprenedora entre les persones de més edat, no sembla que

aquestes compleixin amb èxit els seus projectes d'iniciar una nova empresa i es queden limitades a la categoria d'Emprenedor Naixent.

El 2012 l'activitat emprenedora per part de la població femenina de Catalunya ha tornat a perdre importància, respecte de l'activitat emprenedora masculina. Després d'una lleugera recuperació el 2010, Catalunya manté la tendència iniciada el 2008 amb la pèrdua de presència de dones entre les persones involucrades en activitats emprenedores.

Malgrat l'increment en la taxa d'activitat emprenedora de Catalunya al 7,88 –la qual cosa significa un augment del 15,5% l'últim any–, l'activitat emprenedora femenina va baixar de 5,43 el 2011 a un TEA de 4,89 el 2012 (una caiguda del 9,95%). L'activitat emprenedora femenina de Catalunya va passar en només quatre anys de ser el 82,75% de la taxa masculina el 2008 (44% del total) a representar tot just el 43,98% de la TEA masculina de 10,77 el 2012. Només el 30,5% de l'activitat emprenedora en fase inicial de Catalunya el 2012 està promoguda per dones (figura 3.7). L'activitat emprenedora femenina de Catalunya serà analitzada amb més detall al capítol monogràfic (capítol 5) en aquest informe.

Figura 3.7. Distribució per gènere dels emprenedors en fase inicial (2006-2012)



Requadre 3.1. El perfil de l'emprenedor a la província de Barcelona

BARCELONA 2012	TOTA LA MOSTRA	Emprenedor en fase inicial (TEA)
Gènere		
Home	50,0	69,9
Dona	50,0	30,1
Edat		
18-24 anys	11,3	5,4
25-34 anys	23,6	27,7
35-44 anys	27,1	21,7
45-54 anys	20,1	31,3
55-64 anys	17,9	13,9
Educació Formal		
Sense estudis	1,3	1,2
Primària	29,6	18,0
Secundària	36,1	35,3
Estudis universitaris	33,1	45,5
Renda Anual		
Fins a 20.000 €	45,1	30,4
20.001-40.000 €	37,7	38,4
Més de 40.000 €	17,1	31,2
Més de 100.000 €	0,9	4,5
Estat Ocupacional*		
Empleat/da	61,1	78,2
Jubilat/da	7,9	0,0
Tasques de la llar	5,8	0,0
Estudiant	8,4	1,8
Aturat/da	16,8	20,0

* Ocupació Limitada als Emprenedors Naixents

El perfil de l'adult de la província de Barcelona involucrat en activitats de creació d'empresa en fase inicial (TEA) és el d'un home amb alt nivell d'educació formal, una capacitat econòmica superior a la de la població en general i amb una ocupació estable. Tanmateix, dues noves característiques han anat canviant el perfil de l'emprenedor barceloní l'últim any que no eren habituals en el passat: una entrada important de persones entre els 45 i 54 anys d'edat en l'activitat emprenedora, així com l'activitat emprenedora per part de persones en situació de desocupació. Aquest perfil és similar al que s'ha trobat a la resta de Catalunya, on tanmateix, destaca el fet que els emprenedors són més joves i tenen un nivell de renda familiar més elevat.

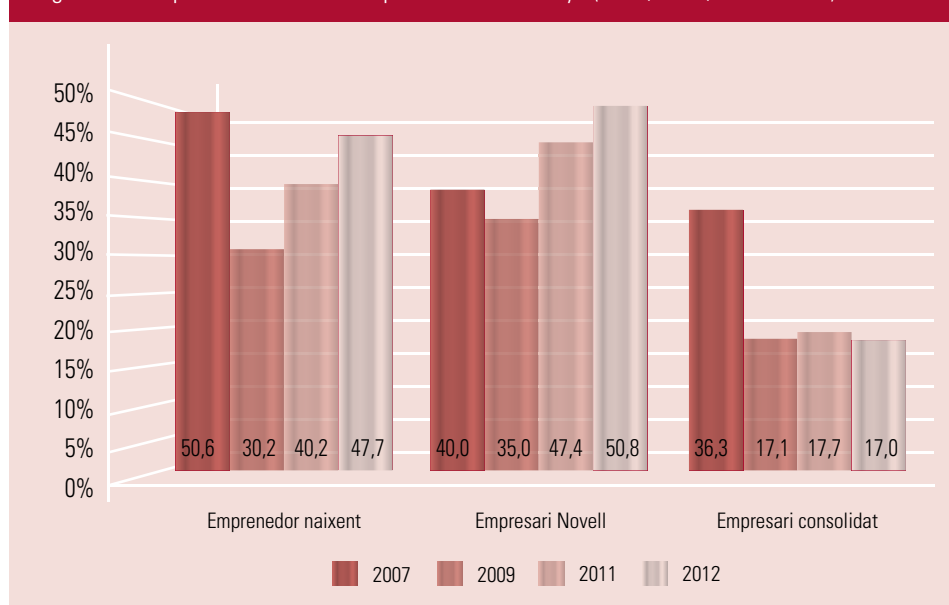
3.2 El perfil empresarial de l'activitat emprendedora a Catalunya

Per assegurar que l'apogeu emprendedor de Catalunya el 2012 contribueixi positivament a la recuperació de l'economia catalana, s'ha d'analitzar la composició i el perfil de les noves empreses creades l'últim any.

Si comencem observant el grau d'innovació en producte que declaren els Empresaris Novells que han iniciat les seves empreses l'últim any, podem apreciar la considerable millora en el caràcter innovador dels seus productes i serveis. Així, es pot observar com l'activitat emprendedora catalana ha tornat a adoptar el 2012 un perfil innovador que era l'habitual abans de la desacceleració econòmica (figura 3.8). Mentre que el 2009 només el 35% dels Empresaris Novells descrivien els seus productes com a mitjanament o completament innovadors, el 2012 aquesta proporció va superar la meitat (50,8%). Els productes completament innovadors representen el 22,2% de les iniciatives promogudes per Emprendors Novells el 2012.

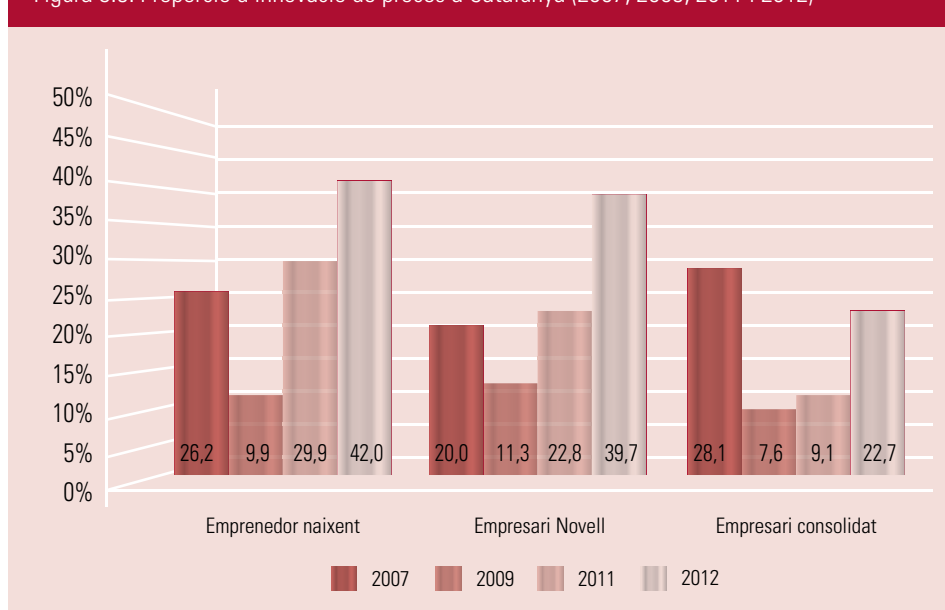
Si ens fixem en els Emprendors Naixents que estan covant els seus projectes empresarials però que encara no els han creat, la innovació de producte també va créixer el 2012 fins a arribar al 47,7% de les iniciatives empresarials. Mentre que el 2009 el 69,8% dels Emprendors Naixents declarava no tenir cap innovació de producte, el 2012 la proporció va descendir al 52,3% (figura 3.8). Per contra, el 19,3% dels empresaris naixents el 2012 afirmaven que els seus projectes emprendors estaven basats en empreses amb alts nivells d'innovació de producte (14,5% el 2011).

Figura 3.8. Proporció d'innovació de producte a Catalunya (2007, 2009, 2011 i 2012)



La innovació de procés i l'ús de noves tecnologies per part de les empreses creades a Catalunya durant l'últim any han experimentat un increment substancial, amb la qual cosa no solament s'ha recuperat el perfil innovador anterior a la crisi, sinó que s'han millorat els nivells d'innovació de procés habituals durant la primera part de la passada dècada. Mentre que només l'11,3% dels Empresaris Novells el 2009 afirmava utilitzar tecnologies recents o completament noves en els seus processos productius, el 2012 la proporció havia augmentat fins el 39,7%, la xifra més alta reportada pel GEM a Catalunya des de l'inici de l'observatori de l'activitat emprendedora a Catalunya.

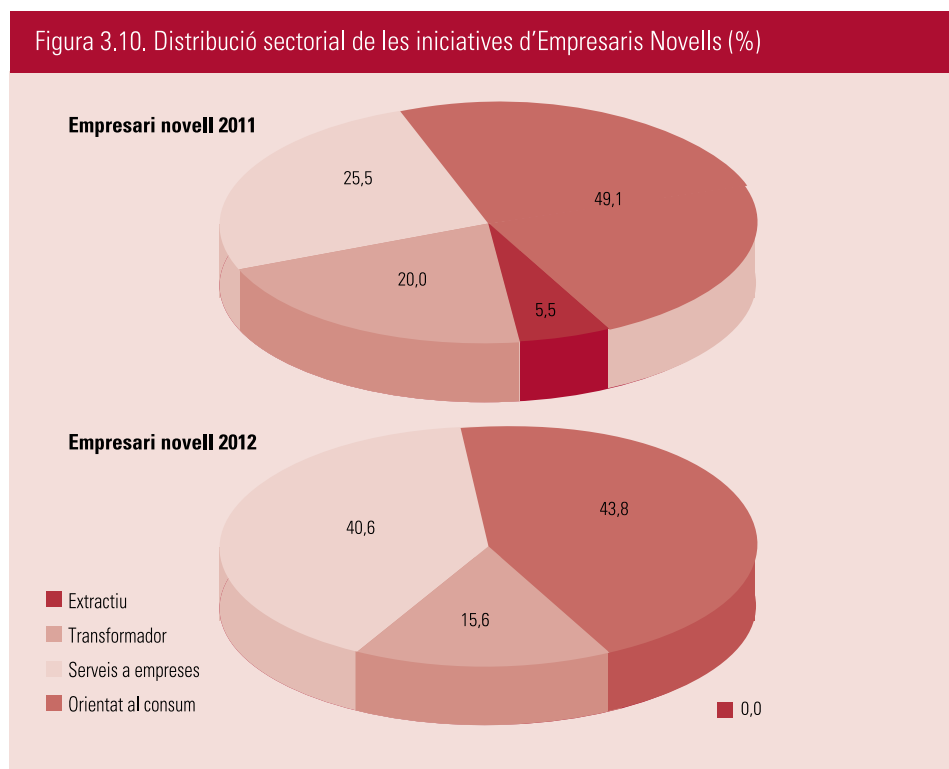
Figura 3.9. Proporció d'innovació de procés a Catalunya (2007, 2009, 2011 i 2012)



La configuració sectorial de les noves empreses creades pels Emprenedors Novells ha millorat la seva orientació cap a sectors amb intensitat tecnològica. La proporció d'iniciatives creades en sectors d'alta tecnologia ha augmentat fins a representar el 9,4% de les noves empreses, la qual cosa representa una proporció no vista des dels inicis de la desacceleració emprendedora. D'aquesta forma, l'activitat emprendedora de Catalunya el 2012 està basada en una major utilització de components innovadors, tant de producte com de procés, i ho fa cada vegada més des de sectors més intensius en tecnologia. Tanmateix, la innovació en l'activitat emprendedora catalana no només es manifesta als sectors tecnològics, sinó que es veu aplicada en tot el teixit emprendedor català.

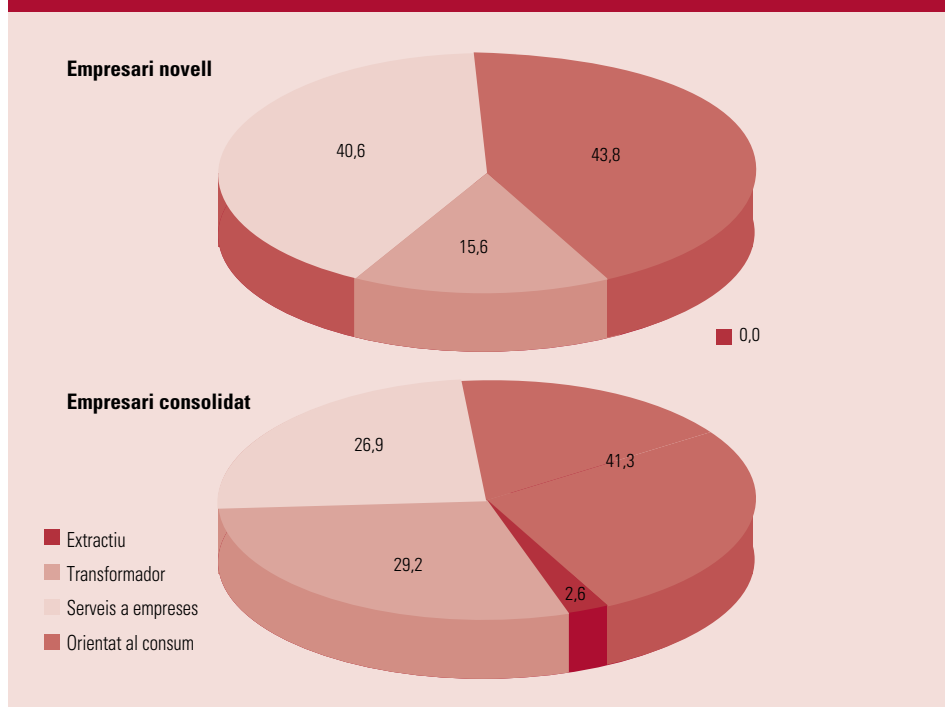
Seguint la tendència d'anys anteriors, la configuració sectorial de les noves iniciatives empresarials creades pels Empresaris Novells el 2012 està marcada per un alt nivell d'empreses al sector serveis, i per una reducció en el pes rela-

tiu dels sectors de transformació i extractius. A més, s'observa un equilibri el 2012 entre els sectors de serveis al consum (43,8%) i de serveis a empreses (40,6%), i això és principalment a causa de la major proporció d'empreses de servei a empreses promogudes pels emprenedors catalans el 2012.



Si comparem la configuració sectorial de les empreses promogudes per Empresaris Consolidats, es pot apreciar una major proporció de noves empreses orientades a serveis, tant al consum com a empreses, i una menor proporció d'empreses transformadores i extractives. La dominància dels serveis és encara més notable si observem la configuració sectorial dels projectes empresarials dels Emprenedors Naixents, on es constata que fins al 58% de les iniciatives es basen en serveis al consum.

Figura 3.11. Distribució sectorial de les iniciatives d'Empresaris Novells i Consolidats a Catalunya (%)

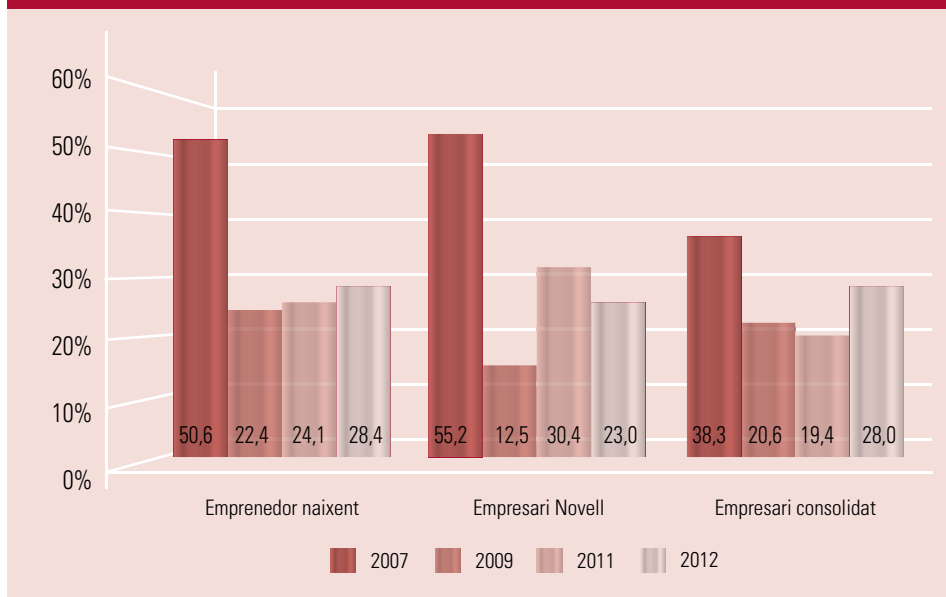


Després d'una recuperació en la proporció d'activitat emprenedora basada en la internacionalització el 2011, la intensitat de les exportacions ha tornat a baixar entre els Empresaris Novells el 2012 (figura 3.12). D'una situació, el 2011, en què el 30,4% dels emprenedors que van iniciar les operacions dels seus negocis l'últim any tenia part de les seves vendes a l'estranger, es va passar a una altra el 2012 en què aquesta proporció es limita al 23% dels Empresaris Novells.

La intenció d'exportar s'havia incrementat en quatre punts percentuals entre els Emprenedors Naixents el 2012 (del 24,1% el 2011 al 28,4% el 2012), tanmateix, la intenció d'internacionalitzar no semblava que es concretés del tot en el moment d'iniciar les operacions de les noves empreses. El nivell d'internacionalització de l'activitat emprenedora catalana tampoc no és a prop de les taxes observables abans del començament de les actuals dificultats econòmiques del país. Un punt favorable, no obstant això, és que les exportacions han augmentat de forma considerable entre els Empresaris Consolidats.

Aquest grup d'empresaris sembla que estiguin substituint en part el declivi del mercat domèstic per vendes a l'estranger. Aquest resultat és important per a l'economia catalana. En la conjuntura econòmica actual en què tant la despesa privada com pública es troben en nivells mínims, el creixement i el dinamisme econòmic vindran principalment donats pels ingressos des de l'estranger. Les vendes a l'exterior són una bona forma per injectar nous fons en l'economia local i estimular l'activitat econòmica a Catalunya.

Figura 3.12. Proporció d'empresaris que exporten a Catalunya (%)

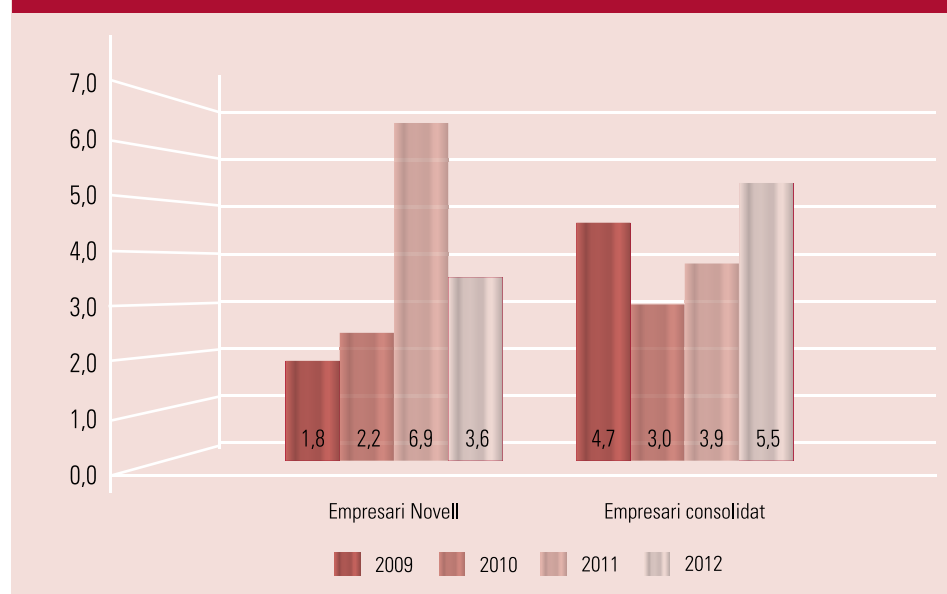


Una de les principals preocupacions econòmiques dels catalans i de l'Administració pública en l'actualitat és la creació d'ocupació. La desocupació a Catalunya el 2012 ha assolit un nivell summament elevat que no solament afecta el desenvolupament de l'economia sinó que també paralitza la capacitat pressupostària de les Administracions. Moltes de les esperances posades en l'empenta de l'activitat emprendedora vénen motivades pel seu potencial per crear ocupació en un context econòmic on ni la funció pública ni les grans corporacions no es troben en condicions de crear nous llocs de treball. Tanmateix, encara que la creació d'empreses té un paper important en la recuperació econòmica de Catalunya, seria ingenu pensar que per si sola l'activitat emprendedora pot crear un volum suficient de noves ocupacions en el curt termini que permeti solucionar les deficiències del mercat laboral català.

Similar al que s'ha constatat en anys anteriors, més del 90% de les noves empreses creades per Nous Emprendadors són microempreses amb menys de 10 empleats (98% el 2012). Si ens limitem a les empreses que sí que han contractat mà d'obra, el nombre mitjà de treballadors de les empreses iniciades l'últim any per Emprendadors Novells és de 3,57, xifra que representa un descens considerable sobre el nombre observat entre els Emprendadors Novells de 2011, en què la xifra va pujar excepcionalment fins a 6,91 empleats (figura 3.13). Tanmateix, el nombre de treballadors, el 2012, continua sent superior al volum que s'ha anat contractant des del principi de la desacceleració econòmica. Una altra dada positiva és que el nombre mitjà d'ocupats entre els Emprendadors Júnior és de 6,64, per la qual cosa es pot deduir que els Emprendadors Novells

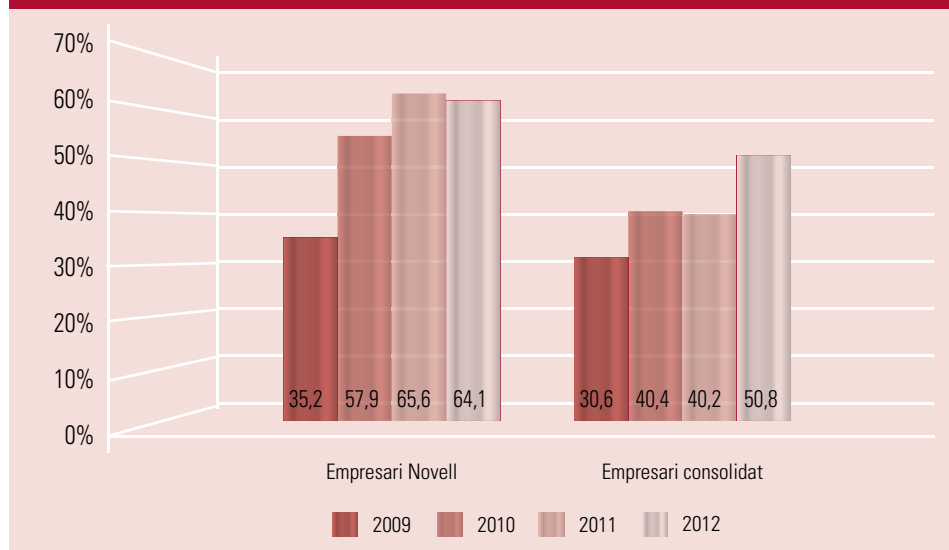
de 2011 (que el 2012 formen part de la categoria d'Emprenedors Júnior) segueixen amb una taxa de contractació laboral igual d'alta que en el moment de creació de la seva empresa. També és positiu veure com la mitjana d'ocupació generada pels Empresaris Consolidats (que formen la major part dels emprenedors actius) està creixent ràpidament, recuperant i fins i tot superant nivells només observables en anys de bonança econòmica.

Figura 3.13. Nombre d'empleats a Catalunya (2009-2012)



Malgrat el bon resultat en termes de creació de nous llocs de treball per part dels emprenedors catalans el 2012, també s'ha de precisar que en els últims anys s'ha disparat el nombre d'empresaris autònoms. Els emprenedors autònoms, que no creen cap nou lloc de treball, han passat de ser un de cada tres emprenedors abans de la desacceleració emprenedora a una taxa que representa les dues terceres parts dels Emprenedors Novells el 2012 (64,1%). Tanmateix, com s'ha vist en l'anàlisi presentada a l'informe GEM Catalunya de l'any 2010, una bona proporció dels emprenedors autònoms acaben creant ocupació després dels primers tres anys d'operacions, fet que representa un important potencial de creació d'ocupació en el curt i mitjà termini. El que preocupa més és la creixent proporció d'autònoms entre les files dels Empresaris Consolidats de Catalunya. Com que les empreses creades en els anys en què la proporció d'emprenedors autònoms va ser elevada (del 2010 al 2012) encara no han arribat a la categoria d'Empreses Consolidades, només es pot deduir que l'últim any hi ha hagut molta destrucció d'ocupació dins de les Empreses Consolidades. Més de la meitat de les empreses d'Empresaris Consolidats catalans el 2012 estaven formades per autònoms, per la qual cosa no van generar cap lloc de treball llevat del del propi emprenedor.

Figura 3.14. Proporció d'autònoms entre els empresaris de Catalunya (2009-2012)

**Requadre 3.2. El perfil empresarial a la província de Barcelona**

BARCELONA 2012	Emprenedors en fase inicial	Empresaris Consolidats
Sector		
Extractiu	,8	,9
Transformació	11,2	30,1
Serveis a empreses	35,1	29,5
Serveis al consum	52,9	39,5
Innovació		
en Producte	44,4	15,0
en Procés	37,3	18,7
Sector Tecnològic	6,4	3,8
Ocupació		
Autònoms	66,3	50,3
Microempreses	97,2	95,4
Exportació		
Exporta	27,2	29,3
1% – 25%	12,5	1,8
25% – 75%	5,3	5,3
75% – 100%	9,4	22,1

Les empreses promogudes pels emprenedors en fase inicial de la província de Barcelona estan principalment orientades, igual que en el conjunt de Catalunya, al sector de servei de consum, amb poca presència en els sectors extractius o de transformació. Aquest resultat contrasta amb la distribució observada entre les empreses dels Empresaris Consolidats de Barcelona les quals tenen una major presència en el sector de transformació. No obstant això, els emprenedors de Barcelona són més presents en sectors d'alta tecnologia, com és el cas dels els Empresaris Consolidats, i de la mateixa manera la propensió cap a la innovació, tant en producte com en procés, és molt més alta entre les iniciatives dels emprenedors en fase inicial.

Les empreses promogudes pels emprenedors en fase inicial de Barcelona tenen un menor nombre d'empleats que l'observat entre els Empresaris Consolidats. Dues tercers parts dels Nous Emprenedors de Barcelona són emprenedors autònoms i no contracten personal laboral, mentre que la gairebé totalitat de les iniciatives emprenedores (97,2%) cauen dins de la categoria de microempresa de menys de 10 empleats.

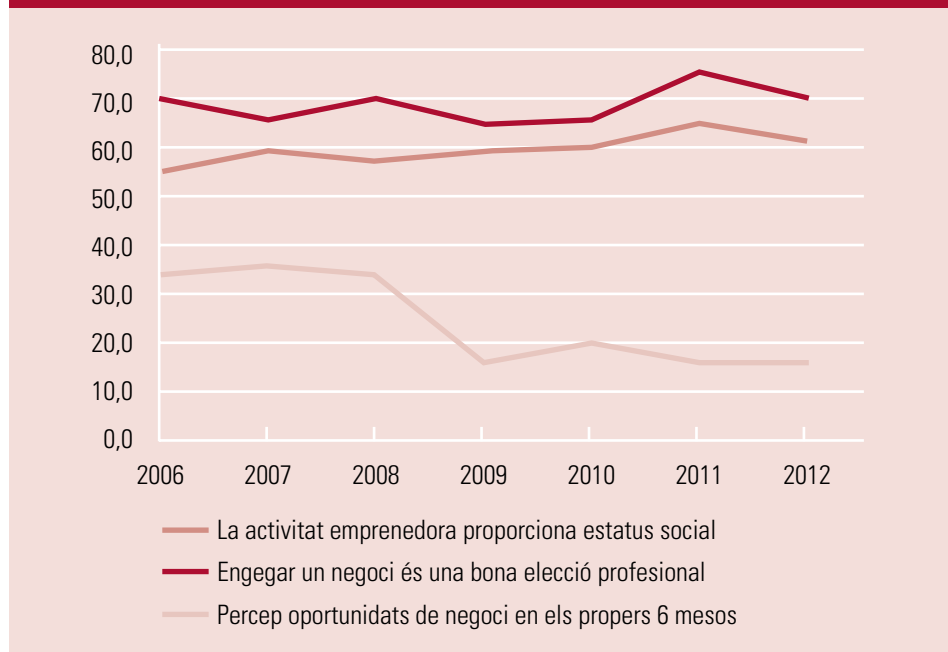
3.3 L'entorn social

El procés de crear una empresa està condicionat per factors formals aliens a l'empresari com poden ser la legislació i la presència de diferents incentius provinents de polítiques governamentals dissenyades per fomentar la creació d'empreses. Tanmateix, la decisió de crear una empresa també ve explicada per elements de caràcter informal relacionats amb l'entorn social i que són propis del territori on resideix l'individu. D'aquesta forma, aquesta subsecció analitza diferents variables relacionades amb l'entorn social, que estan comunament associades a percepcions i que constitueixen potencials motivadors per a la creació d'empreses.

Un primer factor a tenir en compte és la percepció d'oportunitats de negoci en el curt termini entre la població, ja que aquest element permet aproximar els nivells de confiança en el clima econòmic i empresarial. Els resultats a la figura 3.15.a mostren com entre el 2007 i el 2009 hi va haver un clar deteriorament en la percepció sobre oportunitats de negoci en el curt termini entre la població de Catalunya. Tanmateix, des del 2009, i malgrat les dificultats econòmiques d'aquest període, l'optimisme emprenedor entre la població catalana s'ha mantingut a un nivell baix, però relativament estable.

Tanmateix, i contràriament a la tendència mostrada per a tota la població catalana, des del 2009 la proporció d'individus que té una valoració positiva del clima empresarial català ha crescut entre les persones involucrades en activitats emprenedores en fase inicial (el 37,4% del TEA). D'aquesta forma, creiem que aquest optimisme emprenedor contribueix a explicar l'ascens de l'activitat emprenedora catalana dels dos últims anys.

Figura 3.15a. Percepcions de la població de Catalunya sobre les condicions socials per a l'activitat emprenedora (2006-2012)



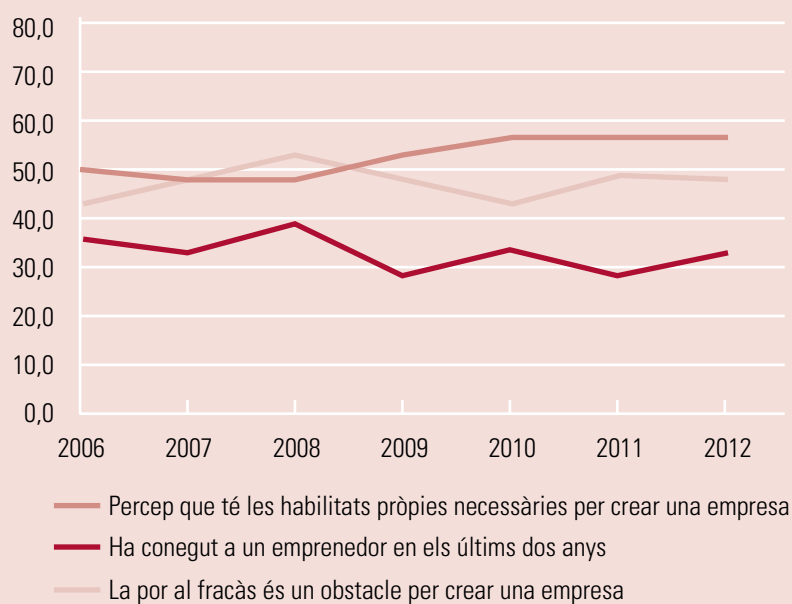
Per contra, la percepció social dels catalans sobre fins a quin punt és preferible la carrera professional com a emprenedor ha pujat en més de deu punts percentuals des del 2009 (figura 3.15.a). Sempre hi ha hagut una majoria d'adults catalans que han percebut l'activitat emprenedora com una alternativa de carrera recomanable i positiva, però en els últims anys aquesta percepció és més compartida que mai. L'activitat emprenedora està de moda i ben valorada a Catalunya, i el 2012 més del 70% de la població adulta opinava d'aquesta forma.

De manera similar, la percepció social que s'atorga un estatus social més alt als emprenedors és compartida cada vegada per més catalans. Mentre que abans de la desacceleració econòmica una mica més de la meitat dels adults de Catalunya opinava així (56% el 2006), la taxa ha passat per sobre del 60% en els dos últims anys (figura 3.15.a). La valoració popular de l'estatus que es dóna als emprenedors va baixar lleugerament el 2012 en comparació amb l'any anterior, tanmateix la taxa del 61,1% continua sent una de les proporcions més altes registrades. Curiosament són els emprenedors amb empreses de recent creació els que perceben un estatus menor per a l'àmbit de l'activitat emprenedora, en viure'l. Un cop hi estan immersos, no se senten tan valorats per la societat com ho haurien de ser, d'acord amb la percepció de la gent que no està involucrada en activitats emprenedores.

Això sí, la població adulta de Catalunya confia cada vegada més en les seves habilitats per crear i gestionar amb èxit un projecte emprenedor. Més de la

meitat dels catalans enquestats des del 2010 afirmen tenir les habilitats necessàries per crear la seva pròpia empresa. El 2012 la proporció de situa en el 53,8% dels catalans.

Figura 3.15 b. Percepcions de la població de Catalunya sobre les condicions socials per a l'activitat emprenedora (2006-2012)



De forma similar, en el 2012 hi va haver més catalans que van declarar conèixer personalment un emprenedor que havia creat la seva empresa recentment. La taxa d'exemples emprenedors de Catalunya ha tornat a pujar lleugerament després de diversos anys de caiguda des del 2008. La tercera part dels adults catalans afirmen que hi ha un emprenedor en el seu cercle social més proper.

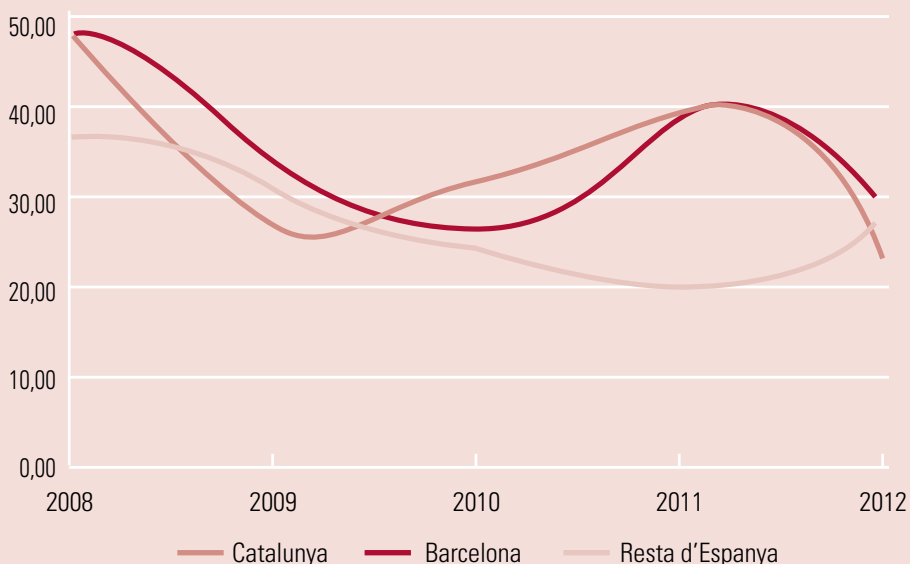
Requadre 3.3. Percepció d'oportunitats de negoci entre els empresaris novells

Taula 3.1. Percepció d'oportunitats de negoci en el curt termini (6 mesos) entre els empresaris novells (%)

	Catalunya		Barcelona		Resta d'Espanya	
	Empresaris Novell	Població en general	Empresaris Novell	Població en general	Empresaris Novell	Població en general
2012	24,14	16,79	30,00	16,44	27,36	13,36
2011	40,00	15,99	40,00	16,92	20,00	14,41
2010	31,58	19,74	26,67	19,70	28,04	17,42
2009	27,54	16,40	39,39	20,79	33,47	15,85
2008	47,92	32,65	47,37	33,97	37,41	19,64

L'anàlisi de la percepció d'oportunitats de negoci a curt termini permet aproximar els nivells de confiança en el clima econòmic i empresarial. Els resultats a la taula 3.1 mostren com el 2012 hi ha un deteriorament en la percepció sobre oportunitats de negoci a curt termini entre els Empresaris Novells catalans. Una situació similar s'observa en el cas dels residents a Barcelona, on el 16,44% de la població adulta percep bones oportunitats de negoci a curt termini (6 mesos), però aquesta proporció augmenta fins al 30% entre els empresaris novells. Aquest resultat està clarament associat amb les conseqüències negatives de l'actual situació econòmica.

Figura 3.16. Percepció d'oportunitats de negoci en el curt termini (6 mesos) entre els empresaris novells



Conclusions

- El nivell d'educació formal dels emprenedors a Catalunya el 2012 (68,3% amb educació superior) és indicatiu d'una millora de l'activitat empenedora catalana.
- Els emprenedors amb una educació formal superior estan poc representats entre els Exempresaris, fet que assenyala una solidesa empresarial més gran en aquelles iniciatives empresarials promogudes per emprenedors amb alts nivells de capital humà.
- El 2012 s'observa un augment en la proporció d'Exempresaris que pertanyen a famílies amb nivells d'ingressos superiors a la mitjana catalana, la qual cosa indica que la capacitat financera de l'emprenedor ja no és suficient per assegurar la supervivència empresarial.
- Per primera vegada a Catalunya, el 2012 els aturats formen una quantitat desproporcionalment alta dels individus involucrats en activitats empenedores.
- Un nombre creixent de persones estan abandonant les seves esperances de trobar feina al mercat laboral, i estan redirigint els seus esforços cap a l'activitat empenedora per trobar una sortida mercantil a la seva situació laboral.
- Només el 40% dels Exempresaris, que van tancar un negoci l'últim any, van passar de l'activitat empenedora a una situació d'ocupació laboral a compte d'altri.
- El 2012 hi va haver un apogeu en emprenedors del rang d'edat d'entre 45 i 54 anys, fet que constata l'increment de l'edat mitjana de l'emprenedor en fase inicial a Catalunya fins als 40,3 anys (la més alta registrada pel GEM Catalunya).
- El 2012 l'activitat empenedora per part de la població femenina de Catalunya ha tornat a perdre importància, respecte a l'activitat empenedora masculina.
- Es pot observar com l'activitat empenedora catalana ha tornat a adoptar el 2012 un perfil innovador que era l'habitual abans de la desacceleració econòmica.
- La innovació de procés i l'ús de noves tecnologies per part de les empreses creades a Catalunya durant l'últim any han experimentat un increment substancial.
- De la mateixa manera, la configuració sectorial de les noves empreses creades pels Emprenedors Novells ha millorat la seva orientació cap a sectors amb intensitat tecnològica.
- Contràriament a la població catalana en general, creix la proporció d'individus entre els emprenedors de Catalunya que té una valoració positiva del clima empresarial català.
- L'activitat empenedora està de moda i ben valorada a Catalunya, i el 2012 més del 70% de la població adulta opinava d'aquesta forma.
- La població adulta de Catalunya confia cada vegada més en les seves habilitats per crear i gestionar amb èxit un projecte empenedor.

CAPÍTOL 4

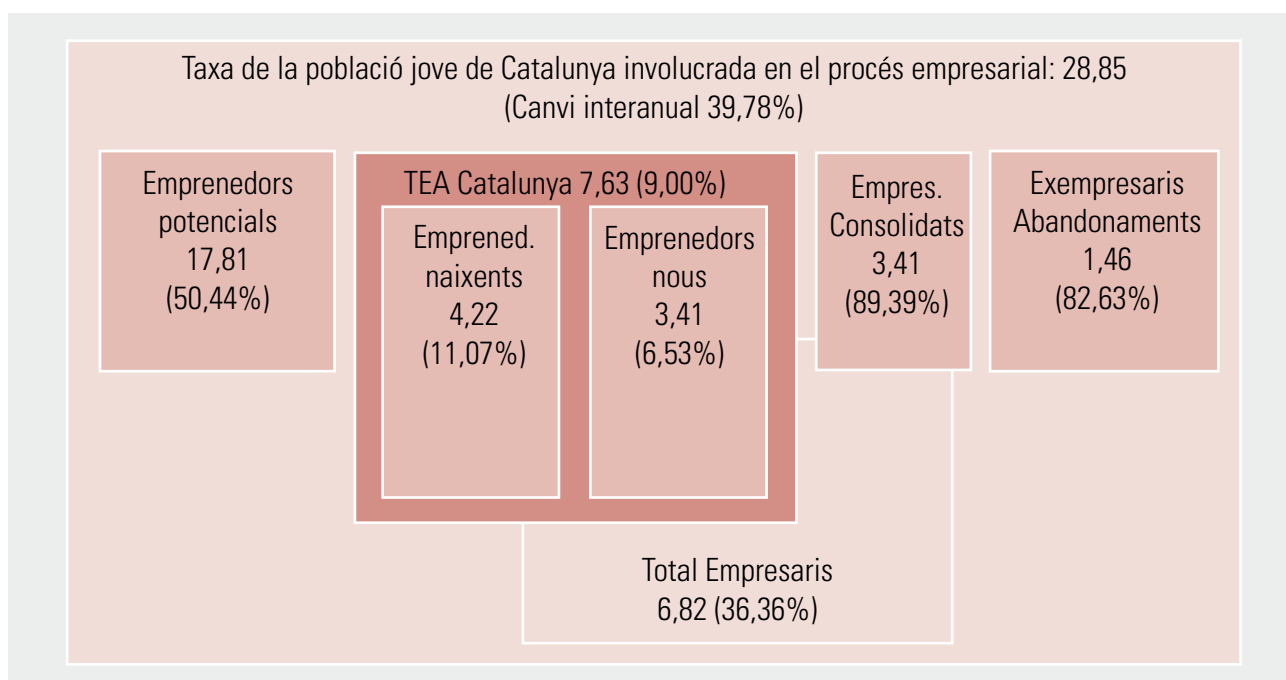
Els joves¹

Un dels fets que han caracteritzat més significativament l'actual situació econòmica és el seu impacte sobre l'ocupació juvenil. Durant aquests anys el mercat laboral no només ha destruït gran quantitat de llocs de treball, sinó que a més no ha estat capaç d'absorbir tot el capital humà dels joves amb vista a l'economia. La situació a Catalunya, com a la resta de l'Estat espanyol i en molts llocs d'Europa, està assolint dimensions crítiques que amenacen de desestabilitzar encara més la situació econòmica i social del territori, dificultant qualsevol possibilitat de recuperació econòmica. La falta d'oportunitats laborals entre joves és sens dubte un dels grans interrogants que han de ser posats sobre la taula, ja que de les respostes i recomanacions que es generin pot dependre el seu futur econòmic.

Creiem fermament que a Catalunya l'activitat emprenedora per part de joves és un mecanisme que permet optimitzar el capital humà d'aquesta població i de la seva contribució a l'economia. Per exemple, la taxa de participació dels joves de Catalunya al procés empresarial ha augmentat un 40% el 2012 respecte a l'any anterior. Els joves catalans estan cada vegada més oberts a seguir una carrera professional com a emprenedors, la qual cosa es manifesta en la seva alta taxa d'intenció emprenedora el 2012, 17,81 (el 50,44% més que el 2011).

A més, per al 2012 observem que els joves a Catalunya no es limiten a manifestar intencions emprenedores (Emprenedors Potencials), sinó que també són molt presents en el nucli de persones activament involucrades en el procés de crear la seva pròpia empresa (Emprenedors Naixents: 4,22), i entre els que ja han aconseguit iniciar les operacions de la seva iniciativa empresarial (Nous Emprenedors: 3,41). Ambdues taxes, la d'Emprenedors Naixents i la de Nous Emprenedors, han augmentat el 2012 respecte a l'any anterior en un 11,07% i 6,53%, respectivament. L'apogeu d'emprenedors joves a Catalunya en els últims anys ha contribuït a rejuvenir el sector emprenedor català. D'aquesta forma, el 2012 el 6,82% de tots els joves catalans d'entre 18 i 35 anys d'edat són empresaris i les seves empreses mantenen operacions al mercat. Aquesta taxa és superior en més del 36% a la reportada l'any 2011.

¹Quant a la definició de jove, seguim el criteri establert per l'*European Youth Forum* (organisme associat amb la Unió Europea), que defineix com a "jove" "aquell individu menor de 35 anys". A més, considerem aquesta edat apropiada per identificar els joves quan hem de tenir en compte la configuració demogràfica d'Espanya, així com la presència de diversos incentius relacionats amb l'emancipació dels joves i també l'accés a recursos financers. Els autors agraeixen les contribucions d'Eduardo Gómez Araujo que van servir de base a la redacció d'aquest capítol.



Tanmateix, una dada molt negativa que enfosqueix el resultat aparentment positiu de l'activitat emprendedora juvenil de Catalunya és l'elevat increment del nombre de joves empresaris que han declarat haver abandonat la seva carrera emprendedora després de tancar la seva empresa l'últim any. El 2012 la taxa de joves Exempresaris va assolir l'1,46, la qual cosa representa un augment de 82,63% sobre la taxa de 0,80 del 2011.

Malgrat l'augment de l'activitat emprendedora per part dels joves de Catalunya, la taxa d'activitat emprendedora en fase inicial (TEA) dels joves catalans ha estat superada el 2012 per primera vegada en la història del GEM-Catalunya per la taxa d'emprenedors majors de 35 anys. Després de dos anys d'importants increments en l'activitat emprendedora, els majors de 35 anys han assolit una TEA de 8,05 el 2012. Tanmateix, s'ha d'esmentar que la composició d'aquesta taxa d'activitat emprendedora no és tan atractiva com la dels joves, principalment pel domini dels Emprenedors Naixents entre els majors de 35 anys. Mentre que el 45% dels joves emprenedors en fase inicial ja han iniciat les operacions de les seves empreses, la proporció entre els majors de 35 anys amb prou feines assoleix el 30%, i la seva presència entre els Nous Emprenedors ha millorat relativament poc respecte al 2011 (del 2,4 al 2,6).

Taula 4.1. Activitat emprendedora entre els joves a Catalunya

	Joves					No joves			
	2009	2010	2011	2012		2009	2010	2011	2012
Emprenedors potencials	8,6	9,6	11,8	17,8		3,5	5,0	8,1	12,1
Emprenedors naixents	3,0	2,6	3,8	4,2		1,9	1,9	3,0	5,5
Nous empresaris	3,7	2,5	3,2	3,4		2,2	1,9	2,4	2,6
Emprenedors en fase inicial (TEA)	6,7	5,2	7,0	7,6		4,1	3,8	5,3	8,0
Empresaris consolidats	3,0	4,2	1,8	3,4		8,5	9,8	11,9	13,7
Exempresaris	1,1	1,1	0,8	1,5		1,6	1,5	1,6	2,1

Així, mentre l'activitat emprendedora a Catalunya el 2012 ha adquirit un caràcter més "madur", la intenció emprendedora continua sent principalment liderada per la joventut. La societat catalana i la seva economia es beneficiarien en gran manera si es produís una major transformació de la intenció emprendedora per part dels joves catalans en una participació més activa en el procés de creació d'empresa. Diversos estudis, entre els quals hi ha els duts a terme pel GEM-Catalunya, han identificat que la intenció emprendedora dels joves és en moltes ocasions reprimida per la falta de recursos i experiència dels joves. Aquests recursos relacionals i l'experiència empresarial, que resulten valuosos al moment de crear i gestionar una empresa pròpia, poden ser trobats pels joves en el nou apogeu d'Emprenedors Potencials i Naixents majors de 35 anys. Crear equips emprendadors on participin tant joves com no joves pot oferir als joves accés a recursos complementaris, mentre que als segons els brindaria l'energia, perseverança i les noves idees que els pot permetre millorar la taxa de realització de les seves iniciatives emprendedores, aconseguint d'aquesta forma que una major proporció d'Emprenedors Naixents majors de 35 anys passin a ser Empresaris Novells.

4.1 El perfil del jove emprendedor català

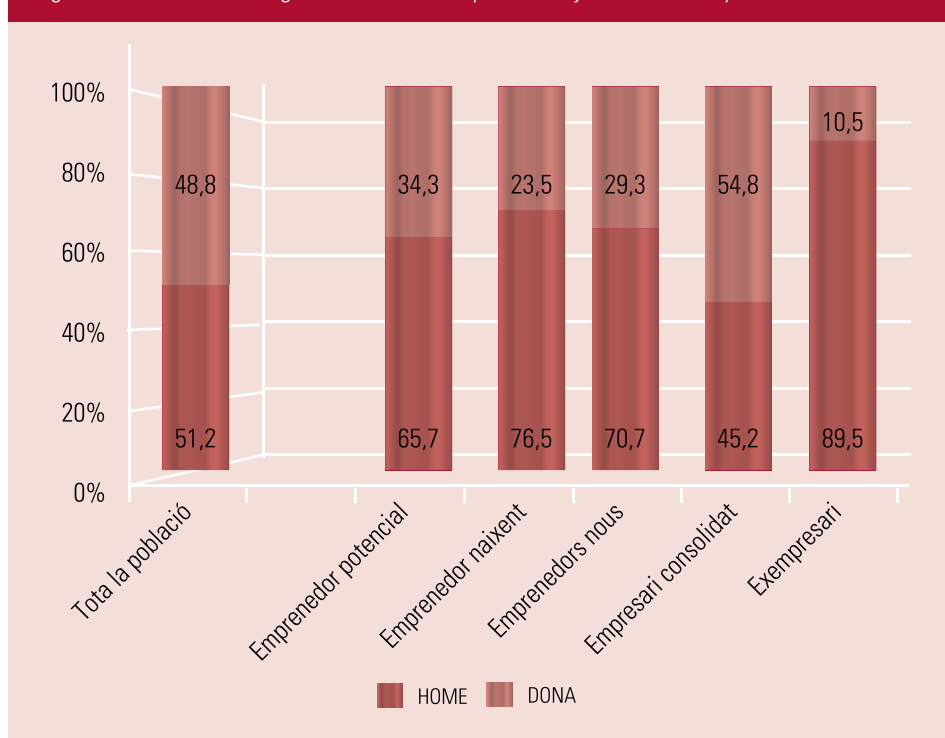
Per tenir una visió més completa sobre com promoure l'activitat emprendedora entre els joves, és important primer conèixer a fons el perfil del segment de població de joves emprendadors a Catalunya.

Observant la distribució per gènere (entre homes i dones) de l'activitat emprendedora dels joves catalans, es nota com la dominància masculina en la carrera emprendedora no ha estat corregida per les noves generacions d'emprenedors.

La proporció de dones joves involucrades en activitats emprenedores (26,6%) és molt similar a la de les no-joves. Malgrat que la intenció emprenedora femenina (Emprenedores Potencials) és superior entre les joves (34,3%), l'esmentada intenció no es transforma en projectes emprenedors concrets, ja que menys de la quarta part dels Emprenedors Naixents joves són dones. Si es desitja fomentar una major participació de les dones en el desenvolupament emprenedor de Catalunya, s'ha d'incrementar la promoció de la carrera emprenedora entre les joves del país per canviar l'actual percepció popular, també present entre els joves, que l'activitat emprenedora és una professió masculina.

Malgrat la relativament baixa presència femenina entre els emprenedors naixents joves, una dada molt interessant que s'ha de tenir en compte és la baixa taxa de dones entre els joves que han declarat haver abandonat la seva trajectòria com a emprenedor l'últim any (només el 10,5%). La persistència emprenedora de les joves empresàries de Catalunya es fa notar en l'equilibri de gènere observat entre els joves Empresaris Consolidats amb empreses de més de 42 mesos en operació, en què la majoria són dones.

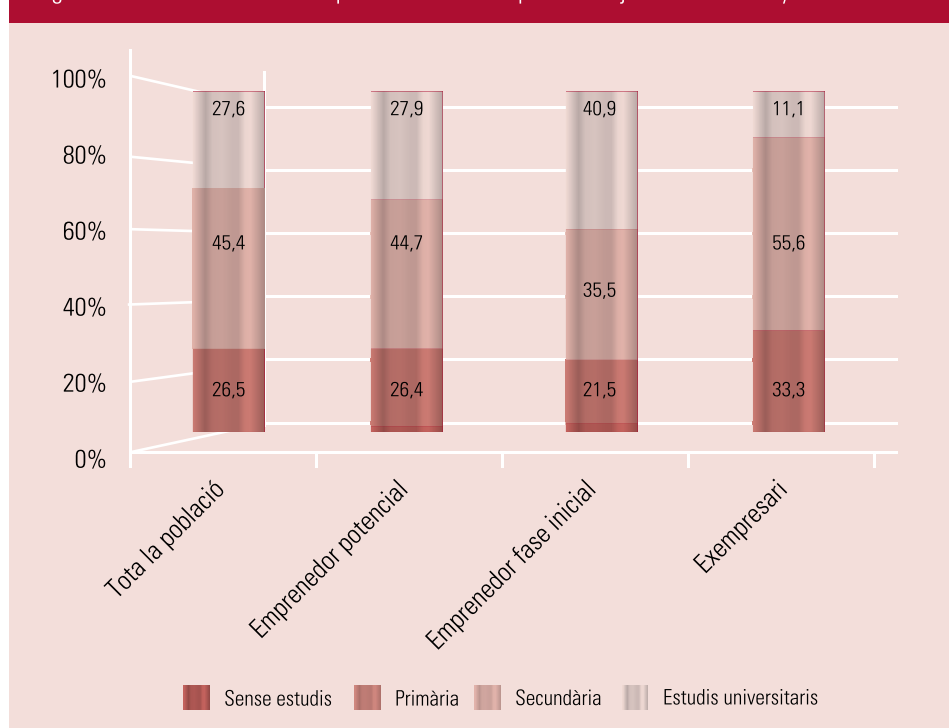
Figura 4.1. Distribució de gènere entre els emprenedors joves a Catalunya



Quant al nivell d'educació dels emprenedors, si bé és cert que les persones poden emprendre independentment del seu nivell de formació, alguns experts consideren que els emprenedors amb major nivell d'educació tenen majors possibilitats d'èxit en l'anomenada economia del coneixement. En el cas de Catalunya, la proporció de persones amb educació superior és més gran entre els individus involucrats en activitats emprenedores que entre la població adulta en general. L'educació formal sembla ser especialment important en el cas dels joves per iniciar les seves activitats empresarials i passar d'Emprenedor Naixent a Emprenedor Nou. Resultats similars han caracteritzat l'activitat emprenedora dels joves dels últims anys a Catalunya. Això és un senyal que l'educació formal és possiblement un dels factors claus perquè un jove emprenedor aconsegueixi superar els obstacles a la creació d'empresa, aconseguint així iniciar les operacions de la seva iniciativa empresarial.

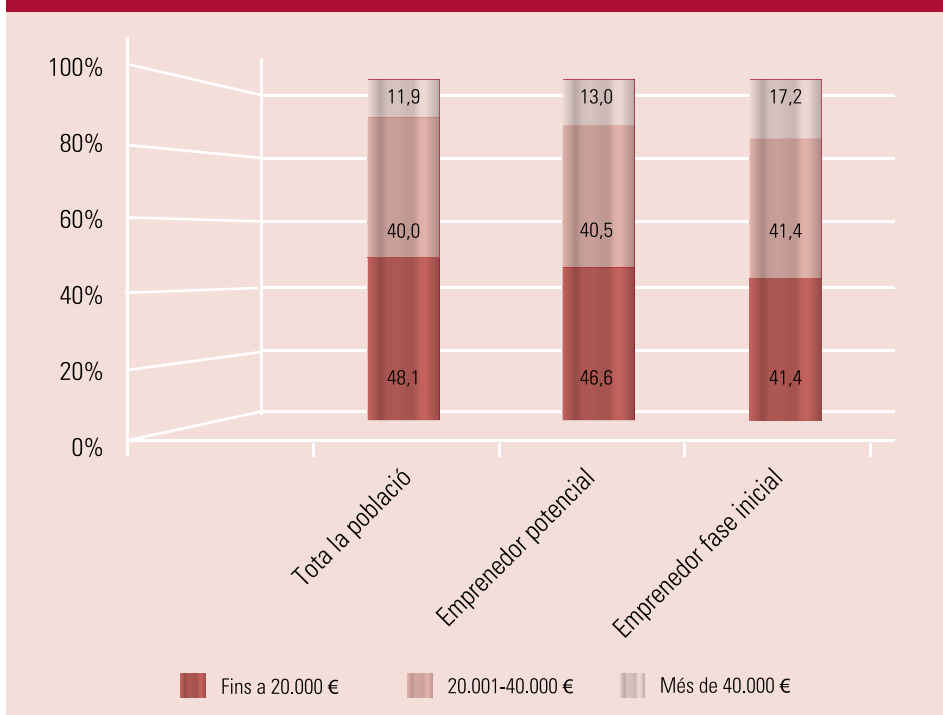
A més, els emprenedors joves amb menys estudis tanquen més empreses a diferència dels que tenen major grau d'estudis. Això va en concordança amb el comentat en el paràgraf anterior, en el sentit que el nivell d'educació és vital que un emprenedor jove obri i mantingui oberta la seva empresa.

Figura 4.2. Nivell d'educació superior entre els emprenedors joves de Catalunya



Pel que fa als possibles recursos econòmics disponibles entre els joves emprenedors, s'observa com els joves no solament tenen menys accés a recursos financers externs, sinó que també tenen una menor capacitat financera pròpia que els emprenedors no joves de Catalunya. Tanmateix, i malgrat tenir una situació econòmica més modesta que la dels emprenedors no joves, els joves catalans que adopten una carrera emprenedora es caracteritzen per majors nivells de renda familiar comparat amb la mitjana general dels joves a Catalunya. Mentre que gairebé la meitat dels joves catalans enquestats té rendes familiars per sota de 20.000€, entre els joves involucrats en activitats emprenedores més del 58% superen els 20.000€ anuals. Aquesta dada ens indica que la capacitat financera pròpia de l'emprenedor jove és molt important avui en dia per poder arribar més enllà de la simple intenció emprenedora, i ajuda el jove a superar els obstacles que suposa la creació d'una nova empresa.

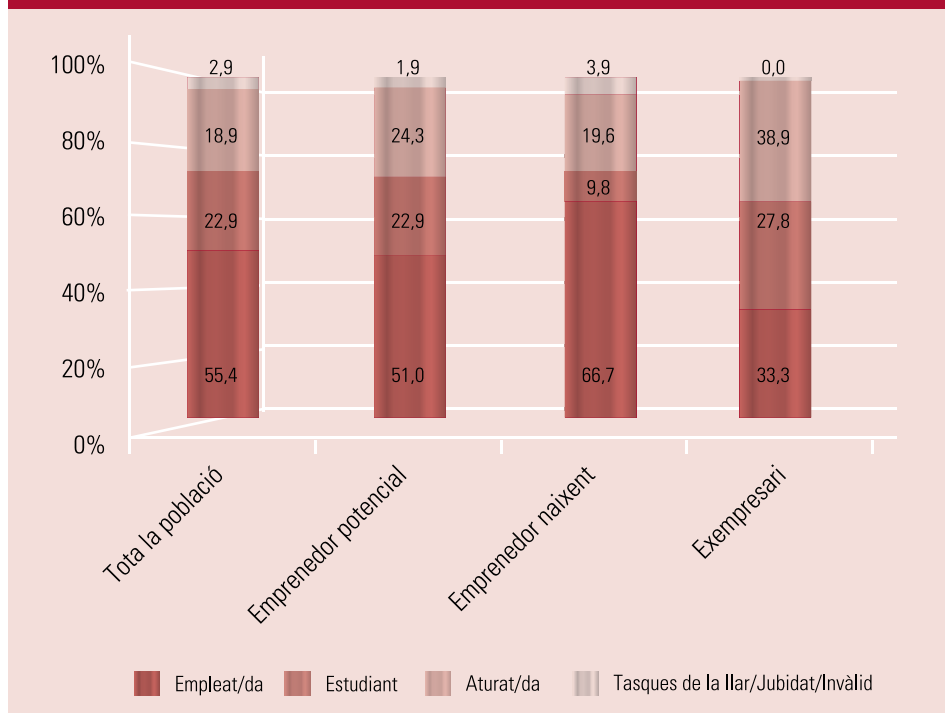
Figura 4.3. Distribució de renda familiar entre els emprenedors joves de Catalunya



Continuant amb el perfil dels joves emprenedors de Catalunya, l'activitat emprenedora és considerada per molts com una vàlvula d'escapament per a les persones aturades. Aquest és en part el cas dels joves a Catalunya. La cinquena part (19,6%) dels joves involucrats en el procés de crear la seva pròpia empresa (Emprenedor Naixent) declaren fer-ho des d'una posició de desocupació. Aquesta proporció és inferior a la taxa oficial de desocupació juvenil a Catalunya, i és 24% inferior a la taxa d'aturats entre els Emprenedors Naixents joves que va registrar el GEM el 2011. Tanmateix, aquesta proporció continua sent superior a la mitjana general identificada entre la població jove enquesta, i supera la taxa entre les persones que no estan involucrades en activitats empresarials. Això és un indicatiu que els joves a Catalunya estan començant a recórrer a l'activitat emprenedora com a via alternativa d'ocupació.

Malgrat això, l'actualitat dels joves a Catalunya mostra que els que ja tenen una carrera laboral establerta i que estan treballant representen la majoria dels joves (66,7%) que decideixen iniciar una carrera emprenedora. D'altra banda, una dada significativa de la perspectiva ocupacional dels joves a Catalunya l'últim any és l'important creixement dels estudiants entre els Emprenedors Naixents. La proporció de joves Emprenedors Naixents que declaren ser estudiants s'ha més que doblat l'últim any per passar a ser el 9,8% en 2012 (abans de 2012, la taxa d'estudiants entre els joves Emprenedors Naixents mai no havia superat el 5%).

Figura 4.4. Configuració ocupacional dels Emprenedors Naixents joves a Catalunya

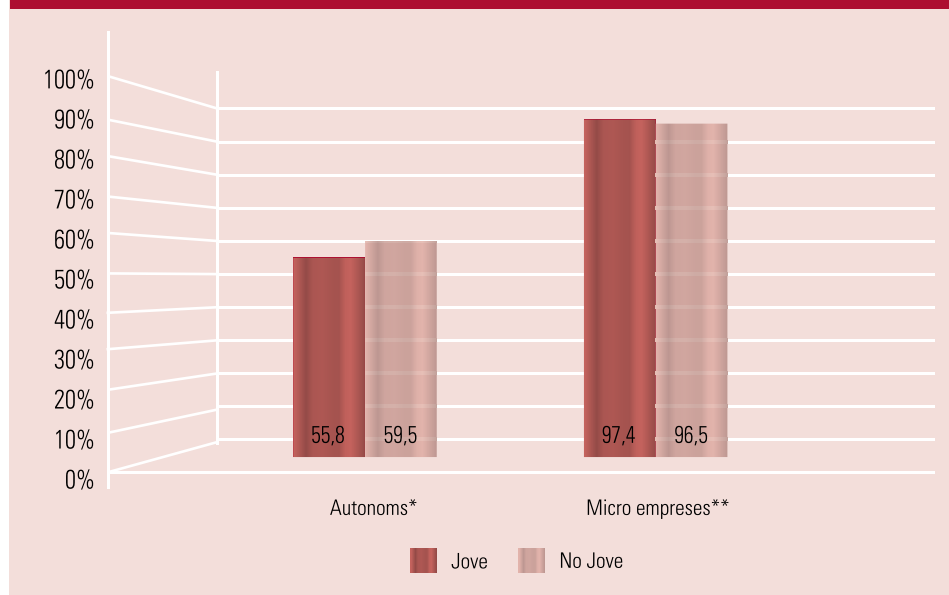


Més preocupant és que els joves catalans que van deixar de ser emprenedors el 2012 en gran part han passat a la desocupació (38,9%). Només la tercera part dels joves Exempresaris va tancar la seva empresa per passar a un treball per compte d'altri. És a dir, l'activitat emprenedora a Catalunya s'efectua més a través de les persones joves que anteriorment estaven ocupades, tanmateix, el fracàs com a empresari sembla oferir obstacles als joves per reintegrar-se a una vida laboral activa a través del mercat.

4.2 El perfil de les iniciatives empresarials dels joves a Catalunya

Havent repassat el perfil del jove emprenedor català en el 2012, també resulta important analitzar el perfil de les iniciatives empresarials promogudes per aquests joves. Respecte a la generació d'ocupació, gairebé la totalitat de les empreses promogudes per Nous Emprenedors catalans el 2012, tant joves com no joves, es categoritzen com a microempreses de menys de 10 empleats. Es pot observar que la proporció d'emprenedors joves que són autònoms és menor que en el cas dels emprenedors no joves. Això ens porta a concloure que els joves emprenedors tenen un major potencial per crear ocupació. Alhora, les empreses creades per joves el 2012 tenen expectatives de creixement en ocupació més elevades en els pròxims anys.

Figura 4.5. Ocupació creada pels Nous Emprenedors joves a Catalunya

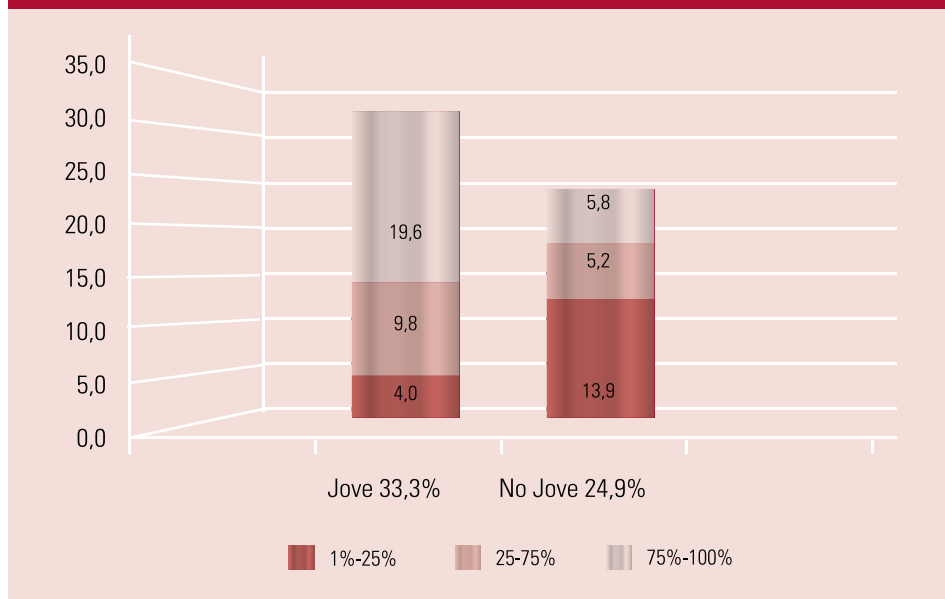


* Autònoms són emprenedors amb empreses sense cap altre treballador que el mateix emprenedor.

** Microempreses fa referència a emprenedors amb empreses de menys de 10 treballadors.

Quant a la proporció de noves empreses a Catalunya que exporten el 2012, es pot observar com els joves són més propensos a la internacionalització que els emprenedors majors de 35 anys. Mentre que la tercera part dels joves emprenedors exporten el 2012, només la quarta part dels no joves (24,9%) reporten activitat internacional. També, la intensitat exportadora de les empreses dels joves emprenedors és significativament superior a la de les empreses creades per no joves. El 19,6% dels joves exportadors manifesta vendre més del 75% del seu volum de negoci a l'estranger, mentre que aquesta taxa és només del 5,8% entre els no joves.

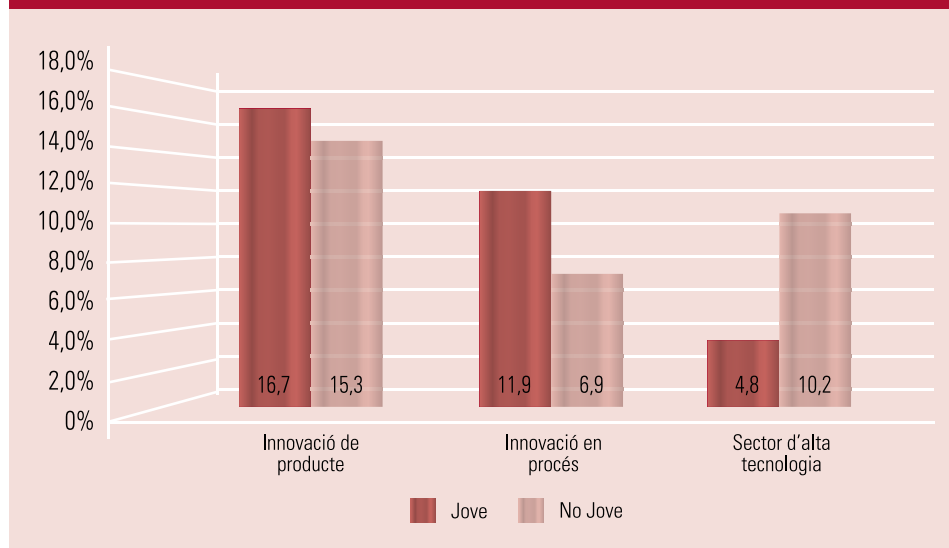
Figura 4.6. Activitat exportadora en les empreses creades per joves a Catalunya



La propensió cap a la innovació dels joves emprenedors de Catalunya ha anat en augment en els últims anys. El 2010 només el 6% declaraven desenvolupar productes completament innovadors per al mercat. El 2012 la proporció de joves emprenedors que indicaven tenir una forta innovació de producte va ascendir fins al 16,7%. Amb aquest apogeu innovador, els joves emprenedors a Catalunya han invertit la tendència d'anys anteriors, en què els emprenedors majors de 35 anys eren els que tenien una propensió a la innovació de producte més gran. Els projectes d'innovació en producte dels joves Emprenedors Nai-xents catalans sempre han estat alts, però semblaven existir obstacles en el passat que limitaven la seva capacitat per realitzar aquests plans innovadors al moment de crear les seves empreses. El 2012, aquests obstacles s'han dissipat en part per permetre més innovació per part dels joves.

Les millores en el comportament innovador dels joves emprenedors de Catalunya el 2012 no han estat exclusives de la innovació de producte, sinó que també afecten positivament la propensió envers la innovació en procés dels joves. El 2012, l'11,9% dels joves emprenedors declarava utilitzar en les seves empreses tècniques de producció completament noves. En el cas dels emprenedors majors de 35 anys, la proporció d'innovació en procés va baixar el 6,9%.

Figura 4.7. Innovació en les empreses creades per joves a Catalunya (Nous Emprenedors)



Malgrat que els joves involucrats en activitats emprenedores a Catalunya tenen una propensió més gran cap a la innovació en comparació amb els no joves, els sectors on solen obrir els seus negocis es caracteritzen per un menor nivell d'intensitat tecnològica, respecte de la configuració industrial observada el 2012 pels emprenedors majors de 35 anys. El 2012, el 4,8% dels joves emprenedors van ubicar les seves empreses en sectors d'alta tecnologia, mentre que aquesta taxa és superior al 10% entre els no joves.

La configuració sectorial dels joves emprenedors de Catalunya està esbiaixada cap als sectors dels serveis, i més precisament els serveis orientats al consum, que representa el 50% de totes les empreses promogudes per joves. Mentre que només la sisena part de les iniciatives empresarials dels joves emprenedors catalans el 2012 estaven dirigides a negocis manufacturers. Per la seva part, els emprenedors no joves prefereixen ubicar les seves empreses en sectors de serveis a empreses (42,4%), i en sectors de transformació (23,7%).

Figura 4.8.a. Distribució sectorial de les empreses promogudes per Nous Emprenedors joves a Catalunya

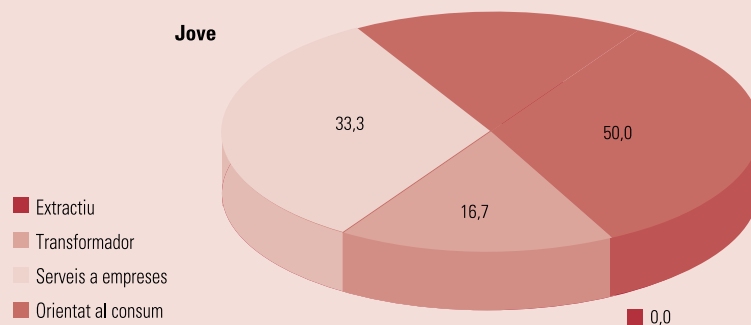
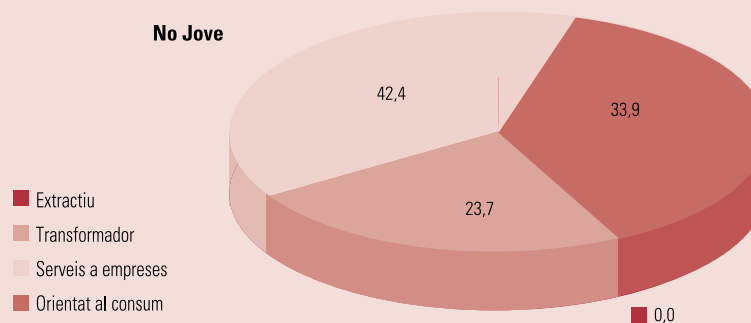


Figura 4.8.b. Distribució sectorial de les empreses promogudes per Nous Emprenedors no joves a Catalunya



Conclusions

- L'activitat emprenedora dels joves a Catalunya ha experimentat una millora el 2012. La taxa d'Emprenedors Naixents joves va créixer un 11,07%, mentre que els joves són més presents en el nucli dels Nous Empresaris catalans (augment del 6,53%).
- Tanmateix, la taxa d'abandonament entre els joves va créixer un 82,63%, la qual cosa evidencia que les empreses dels joves estan experimentant problemes per sobreviure i consolidar-se al mercat més grans.
- El capital humà, entès com un grau de formació més gran, és un factor clau perquè els joves emprenedors aconseguixin superar els obstacles per a la creació d'empresa, i iniciar les operacions de les seves iniciatives empresarials.
- En el context econòmic actual s'observa com els joves emprenedors catalans materialitzen en un grau més alt les seves iniciatives empresarials quan el coneixement i la formació es complementen amb l'accés a recursos financers.
- La intenció emprenedora dels joves catalans es veu limitada per la falta de capital relacional i experiència de mercat.
- Les empreses creades per joves a Catalunya es mostren més actives i amb un potencial de contribuir a l'economia més gran.
- Les empreses liderades per joves emprenedors a Catalunya creen més ocupació, en comparació amb les empreses creades per majors de 35 anys. A més, les empreses dels joves tenen més expectatives de creixement en ocupació.
- El 2012, les empreses creades per joves catalans mostren més nivell d'internacionalització: la tercera part dels joves emprenedors exporta (24,9% entre els no joves).

CAPÍTOL 5

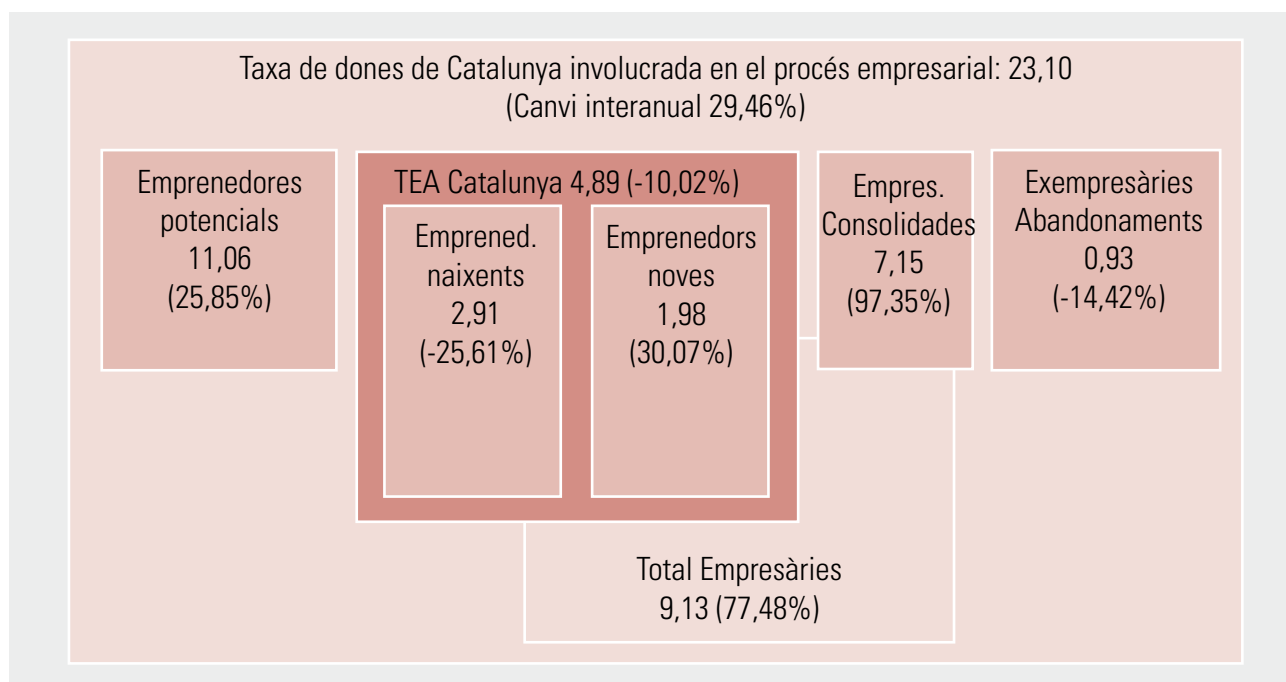
L'activitat emprenedora femenina

L'emprenedoria femenina ha rebut un gran impuls en l'última dècada atesa la rellevància de fomentar l'activitat emprenedora entre aquest ampli segment de la població que s'havia mantingut, o havia estat, apartat de la carrera professional com a emprenedora. En introduir de ple les dones en l'activitat emprenedora, l'economia és capaç d'ampliar el seu potencial de creació així com de creixement empresarial. La integració de la dona en la vida emprenedora ha tingut una contribució econòmica certament important a Catalunya, encara que també ho ha estat la seva contribució social. La diversificació que va tenir lloc en l'última dècada en l'economia rural catalana on s'observa una transició cap a la provisió d'activitats que complementen l'oferta turística de Catalunya, el desenvolupament de molts serveis de proximitat que milloren la qualitat de vida dels catalans, així com el creixement i la consolidació d'una important proporció dels nous serveis d'alta intensitat en coneixement han anat transformant el teixit empresarial català en els últims anys. En aquest sentit, l'activitat emprenedora femenina a Catalunya ha contribuït de moltes formes a la competitivitat de l'economia catalana i a l'atractiu de Catalunya com a societat amb alta qualitat de vida.

La contribució econòmica i social de l'activitat emprenedora femenina és especialment rellevant en l'actual període de dificultats socioeconòmiques per les que travessa Catalunya. Tanmateix, les catalanes no han format part significativa de la recuperació emprenedora que experimenta Catalunya des del 2010. De fet, l'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) de les catalanes ha baixat 10% l'últim any; i això a la vegada que l'activitat masculina va pujar més del 30% respecte a la taxa de 2011.

És important ressaltar que el problema no és que les dones a Catalunya no formen part del procés empresarial, perquè fins al 23% d'elles ho són. El problema rau que l'activitat emprenedora femenina a Catalunya es concentra en les categories d'Emprenedores Potencials o d'Empresàries Consolidades, que van crear la seva empresa abans de 2009 quan encara l'activitat emprenedora femenina de Catalunya estava en apogeu. Des de l'any 2009 Catalunya ha experimentat d'una falta de nous projectes emprenedors promoguts per emprenedores en fase inicial, i això mentre que l'activitat emprenedora masculina el 2012 va assolir una de les taxes més altes registrades pel GEM Catalunya.

Malgrat que la baixa activitat emprenedora femenina que el 2012 (4,89) és menys de la meitat de la TEA masculina (10,77), s'ha de mencionar que la taxa d'abandonament empresarial femení és baixa (0,9) i s'ha mantingut així al llarg dels últims anys. Al contrari, la taxa d'abandonament (Exempresaris) masculina s'ha doblat des del 2010 fins assolir el 2,8% de la població adulta el 2012.



L'activitat emprenedora en fase inicial de les dones a Catalunya és baixa en comparació amb la marca assolida pels homes el 2012. Tanmateix, s'ha d'esmentar que l'activitat emprenedora femenina està formada en més del 40% per Noves Emprenedores que han aconseguit iniciar les operacions dels seus negocis. En el cas dels homes, més del 65% de la TEA correspon a Emprenedors Naixents que encara no han creat cap activitat empresarial en concret.

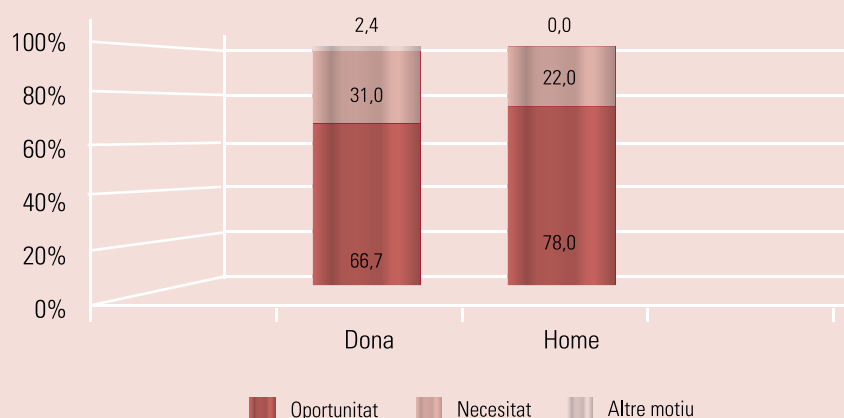
Taula 5.1. Activitat emprenedora femenina a Catalunya (valors en %)

	Dones					Homes			
	2009	2010	2011	2012		2009	2010	2011	2012
Emprenedores potencials	2,1	7,1	8,8	11,1		6,3	7,8	12,0	17,1
Emprenedores naixents	2,3	1,8	3,9	2,9		4,1	2,9	4,5	7,0
Noves empresàries	3,1	1,8	1,5	2,0		3,2	3,5	3,7	3,7
Emprenedores en fase inicial (TEA)	5,4	3,6	5,4	4,9		7,3	6,4	8,2	10,8
Empresàries consolidades	4,3	6,9	3,6	7,2		10,4	11,5	12,9	12,9
Exempresàries	1,6	0,9	1,1	0,9		2,3	1,4	1,5	2,8

Requadre 5.1. Motiu de l'activitat emprendedora femenina

Malgrat la bona situació laboral des de la qual les dones a Catalunya solen iniciar la seva activitat emprendedora i de l'alt nivell d'educació formal de les emprendedores; una important proporció de dones (31 %) declara que el motiu que les han portat a iniciar la seva carrera emprendedora és la necessitat i la falta d'oportunitats laborals. Aquesta taxa d'activitat emprendedora per necessitat és molt superior a l'observada entre els home involucrats en activitats emprendedores (22%). Al contrari, només dues terceres parts de l'activitat emprendedora femenina el 2012 busca aprofitar una oportunitat de mercat ja identificada. Gràcies als estudis del GEM al llarg de l'última dècada sabem que l'activitat emprendedora per oportunitat sol tenir molt més solidesa empresarial, i té una contribució molt més significativa i duradora en l'economia catalana. Així que l'activitat emprendedora femenina a Catalunya el 2012 no només resulta deficient des d'una interpretació quantitativa, però també resulta infraoptimitzat des d'un punt de vista qualitatiu si ens basem en els motius que subjauen en l'activitat emprendedora.

Figura 5.1. La motivació subjacent de l'emprenedoria femenina a Catalunya

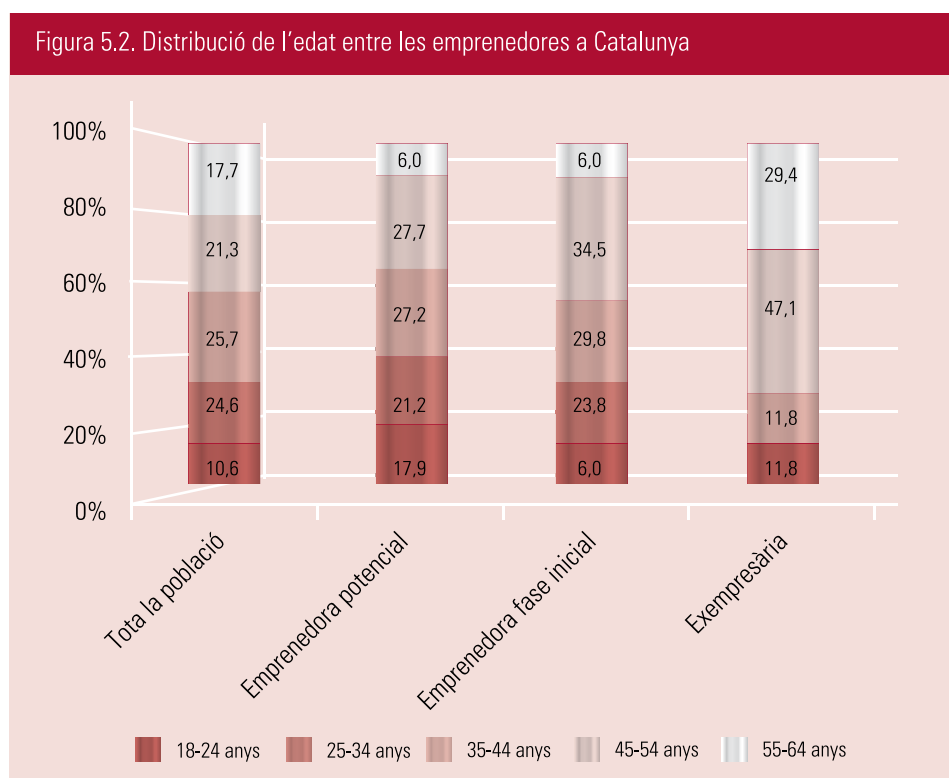


5.1. El perfil de l'emprenedora catalana

Per saber més sobre com promoure l'activitat emprendedora femenina, és important conèixer el perfil de les dones que van decidir convertir-se en emprendedores.

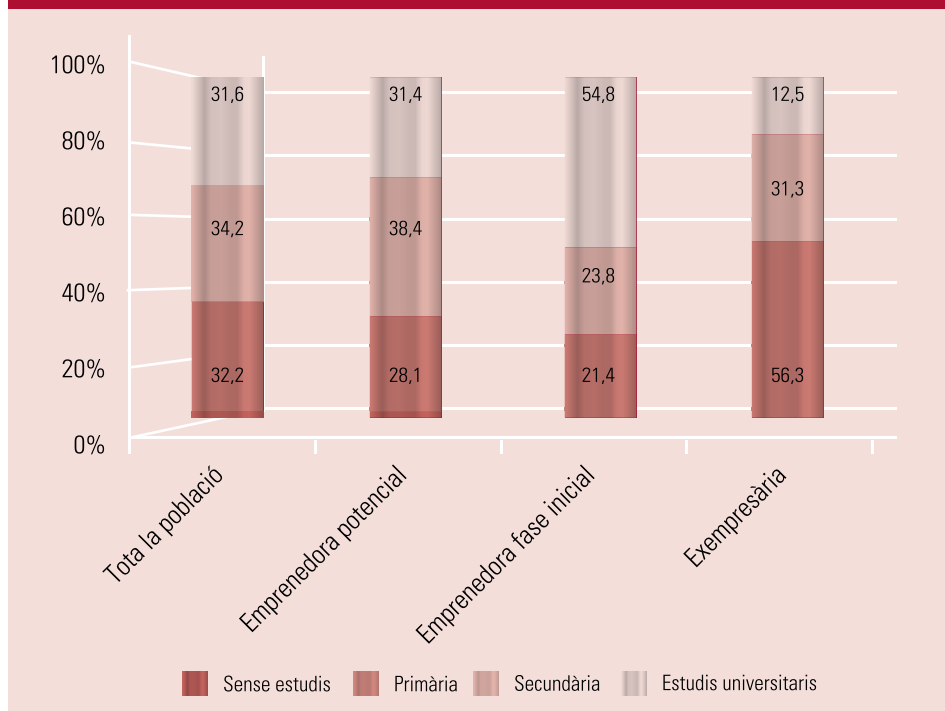
Analitzant la distribució d'edat de les emprendedores a Catalunya, es pot observar a la figura 5.2 com les Emprendedores Potencials que manifesten intenció de crear la seva pròpia empresa són notablement més joves que les que estan plenament involucrades en el procés emprendedor en fase inicial. El perfil d'edat de l'activitat emprendedora femenina en fase inicial de Catalunya el 2012 en mostra

una emprenedora amb una edat molt més avançada del que era habitual en anys anteriors. El rang d'edat que incorpora la major proporció d'emprenedores és la de 45 a 54 anys. Les dones d'entre 35 a 54 tenen una participació emprenedora desproporcionadament alta, mentre que les dones més joves tenen participacions emprenedores menors del que s'esperaria pel seu pes relatiu en la població en general. L'estructura d'edat és especialment avançada entre les dones que han tancat i abandonat la carrera emprenedora l'últim any (figura 5.2).



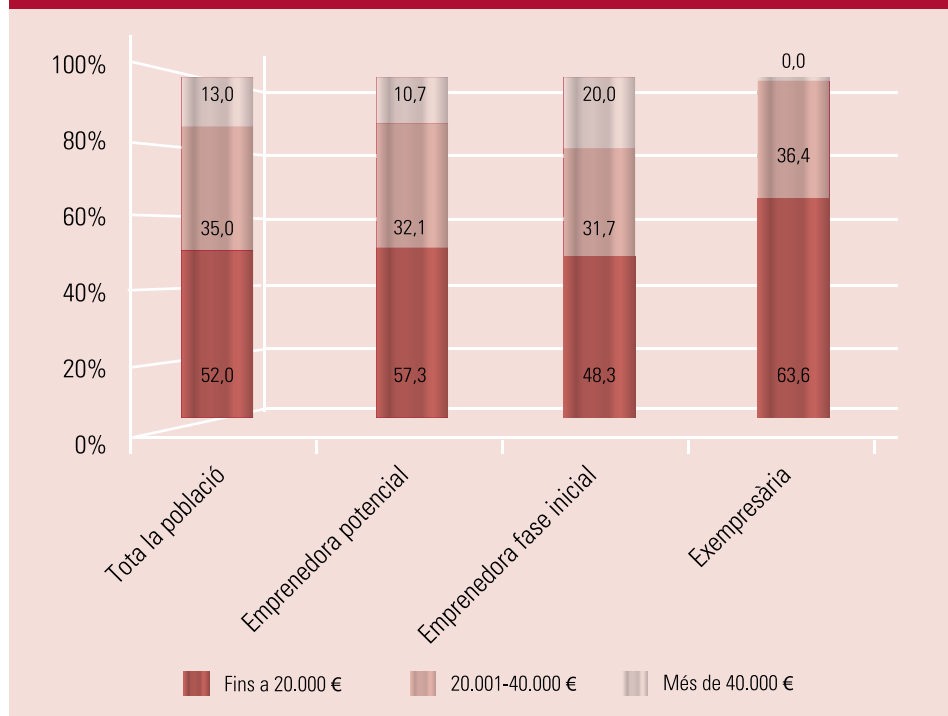
Quant als aspectes relacionats amb el nivell d'educació dels emprenedors, es pot observar a la figura 5.3 com el nivell d'educació superior és molt més pronunciat entre els individus involucrats en activitats emprenedores que entre la població adulta en general. A més, les emprenedores amb menys estudis tanquen més empreses, a diferència de les que tenen un nivell d'estudis més alt. S'observa el mateix fenomen en el cas dels homes, tanmateix, el cas de les dones Exempresàries que han abandonat la seva carrera emprenedora en els últims 12 mesos l'aparent necessitat d'educació formal per mantenir la seva iniciativa empresarial en el mercat és encara més marcat, atès que el 56,3% de les Exempresàries declaren nivells d'estudis formals bàsics, mentre que aquest segment de la població femenina només és responsable del 21,4% de l'activitat emprenedora en fase inicial.

Figura 5.3. Nivell d'educació superior entre les emprenedores de Catalunya



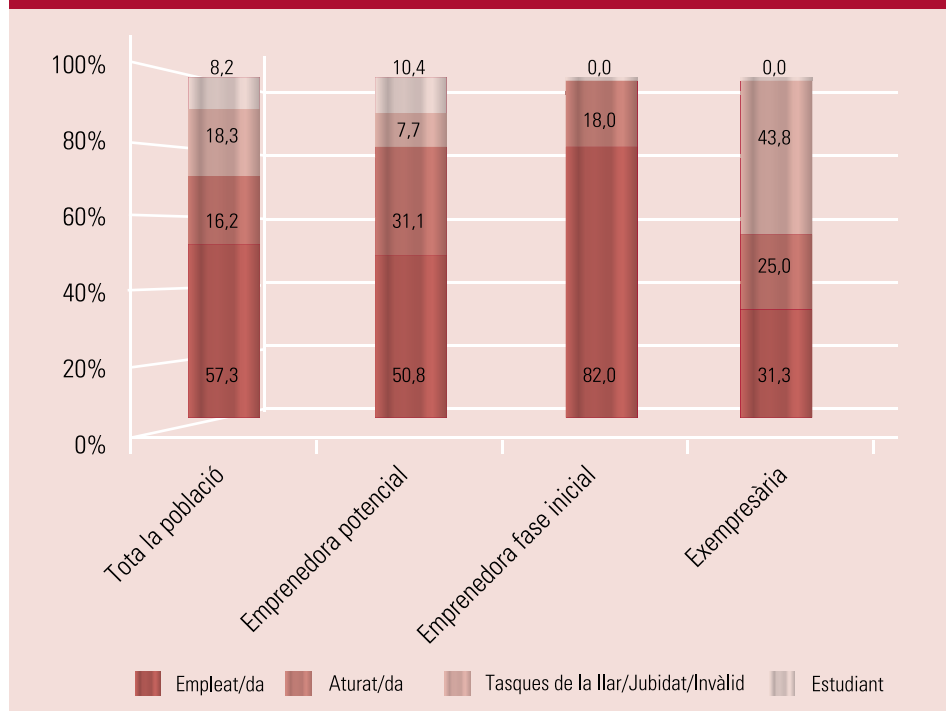
Possiblement com a conseqüència del que s'ha dit abans o simplement perquè l'activitat emprenedora les ha afeblit econòmicament, el perfil econòmic de les Exempresàries que han abandonat la seva carrera emprenedora l'últim any mostra nivells d'ingressos molt inferior als que caracteritzen la població femenina en general, i molt per sota dels nivells d'ingressos que declaren les dones involucrades en activitats emprenedores en fase inicial, que es beneficien de rendes familiars superiors a la mitjana general femenina de Catalunya (figura 5.4).

Figura 5.4. Distribució de renda familiar entre les emprenedores de Catalunya



Encara més preocupant és analitzar el perfil ocupacional de les dones emprenedores a Catalunya que han abandonat les seves activitats empresarials l'últim any. Notem que malgrat que el 82% de les dones que el 2012 estaven activament involucrades en el llançament d'un projecte emprenedor (Emprenedores Naixents) ho feia des de la seguretat d'un lloc de treball en el mercat ocupacional, menys de la tercera part de les Exempresàries que han abandonat la seva carrera emprenedora l'últim any havien trobat una alternativa laboral. L'activitat emprenedora, doncs, sembla que fins a cert punt juga en contra de les expectatives laborals de les dones que decideixen deixar la seva activitat laboral per iniciar una carrera emprenedora. El mercat laboral sembla molt poc receptiu a valorar i readmetre les Exempresàries que per algun motiu han deixat la seva activitat emprenedora.

Figura 5.5. Configuració ocupacional de les Emprendedores a Catalunya

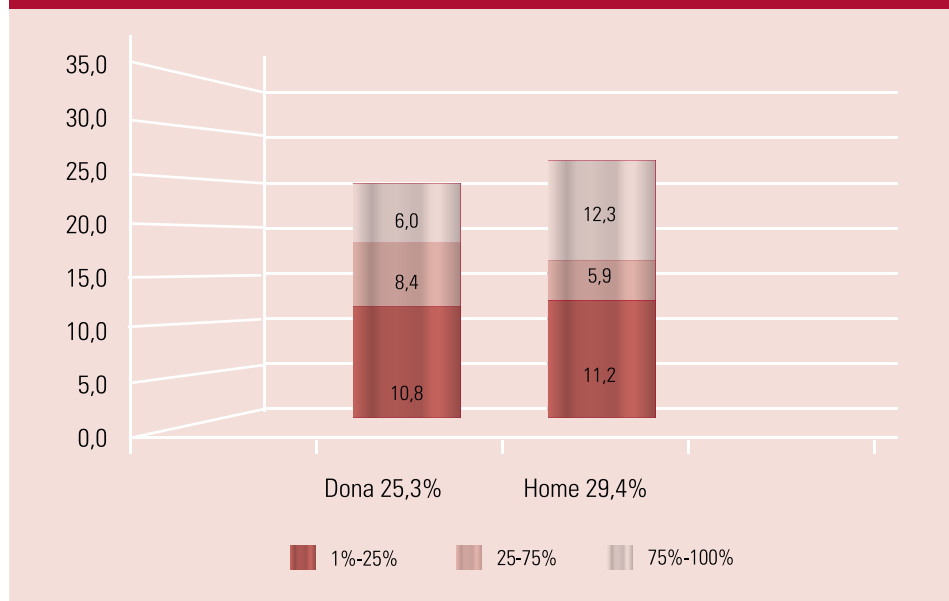


5.2. El perfil de les empreses creades per dones a Catalunya

Un cop repassat el perfil de la dona emprendedora a Catalunya el 2012, també resulta important analitzar el perfil de les iniciatives empresarials promogudes per aquestes emprendedores. Quant a la generació d'ocupació, a les empreses promogudes per Noves Emprendedores l'ocupació és lleugerament superior a la mostrada per les iniciatives dels homes. Mentre que el 2012 gairebé la totalitat de les noves empreses promogudes per homes són microempreses; una mica més del 15% de les noves iniciatives de dones emprendedores compten amb més de 10 empleats. De la mateixa manera, la proporció d'emprenedors autònoms (homes) que no contracten personal és superior a la proporció observada entre les emprendedores.

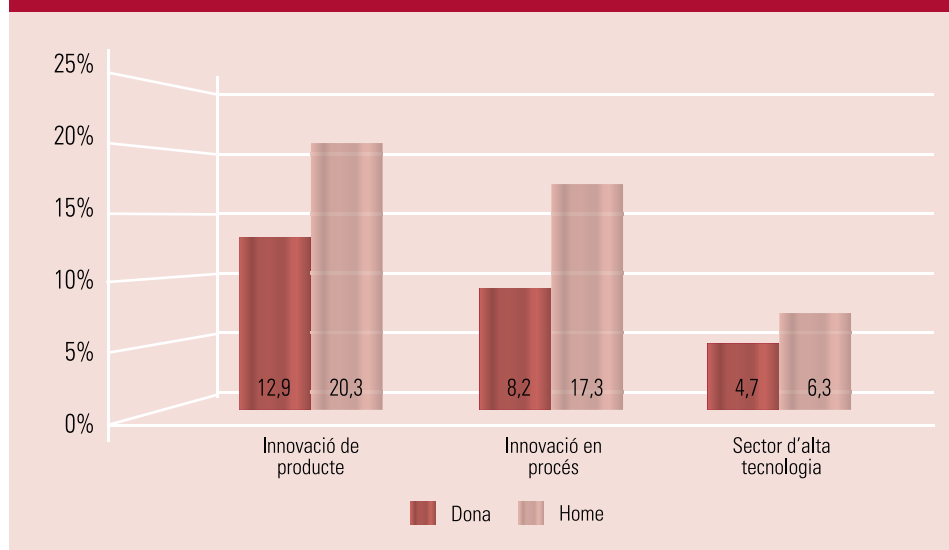
Quant a l'activitat exportadora de les noves empreses a Catalunya el 2012, es pot observar a la figura 5.6 com les iniciatives emprendedores promogudes per homes són més propenses a l'exportació. Així, mentre que el 29,4% de les iniciatives empresarials dels Nous Emprenedors masculins comptaven amb alguna proporció de les seves vendes a l'estranger, només la quarta part de les iniciatives de les Noves Emprendedores feien el mateix. A més, la intensitat de l'activitat exportadora és més elevada entre les noves iniciatives promogudes per homes, en comparació amb les de les dones emprendedores, ja que la proporció d'empreses creades per homes amb una alta intensitat exportadora (12,3%) duplica la proporció mostrada per les dones (6%).

Figura 5.6. Activitat exportadora a les empreses creades per dones a Catalunya



Les iniciatives emprenedores promogudes per homes també superen l'activitat emprenedora femenina quant al nivell d'innovació. Si comparem a la figura 5.7 el grau d'innovació en producte i en procés de les iniciatives empresarials dels homes involucrats en activitats emprenedores en fase inicial, així com la proporció de les seves empreses ubicades en sectors d'alta intensitat tecnològica, podem veure com superen amb escreix els nivells registrats per les noves empreses fruit de l'activitat emprenedora femenina.

Figura 5.7. Innovació en les empreses creades per dones a Catalunya (Emprenedors en fase inicial)



Una possible explicació de la baixa intensitat innovadora i tecnològica de l'activitat emprenedora femenina pot venir per la configuració sectorial de les seves iniciatives empresarials. Les emprenedores a Catalunya el 2012 van establir una menor proporció de les seves iniciatives en el sector transformador, en comparació amb els homes (vegeu figures 5.8.a i 5.8.b). El 85% de l'activitat emprenedora femenina es posiciona al sector serveis on hi ha menys barreres d'entrada i per tant una major intensitat competitiva. Això dificulta la innovació, especialment en tot el concernent a l'adopció de tecnologies de procés.

Figura 5.8.a. Distribució sectorial de l'emprenedoria femenina a Catalunya

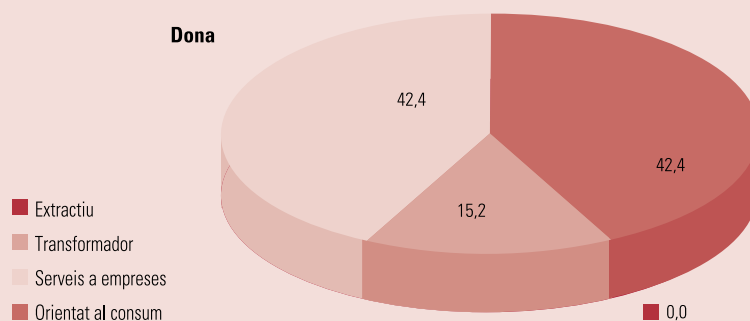
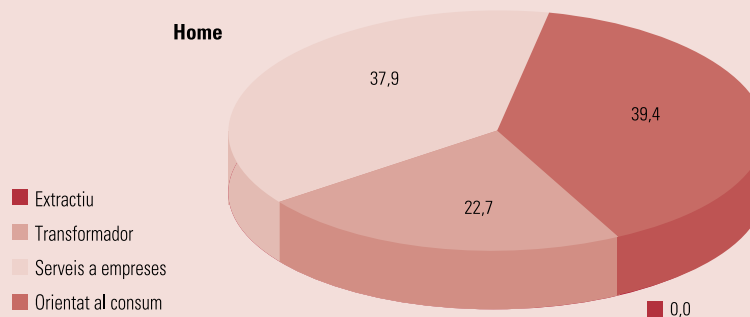


Figura 5.8.b. Distribució sectorial de l'emprenedoria masculina a Catalunya



Conclusions

- L'activitat emprenedora de les dones a Catalunya ha experimentat un retrocés des de l'any 2009. El 2012, l'activitat emprenedora femenina (4,89) era menys de la meitat de la TEA masculina (10,77).
- Tanmateix, l'activitat emprenedora potencial de les catalanes ha experimentat un augment des del 2009, la qual cosa assenyala la presència de determinades barreres que impedeixen que moltes iniciatives de dones es converteixin en noves empreses.
- Un aspecte positiu és que la taxa d'abandonament empresarial femenina és baixa el 2012 (0,9), i ha mantingut aquests nivells des del 2010. Al contrari, la taxa d'abandonament (Exempresaris) masculina s'ha doblat des del 2010 fins a assolir el 2,8% el 2012.
- El 31% de les emprenedores declara que van iniciar la seva carrera emprenedora a causa de la necessitat i la falta d'oportunitats laborals. Aquesta taxa d'activitat emprenedora per necessitat és molt superior a la dels emprenedors (22%). Així, l'activitat emprenedora femenina catalana és deficient des d'una interpretació quantitativa, i a més està infraoptimitzada des d'un punt de vista qualitatiu si ens basem en els motius que subjauen a l'activitat emprenedora.
- Les emprenedores en fase inicial a Catalunya mostren el 2012 un nivell de capital humà (54,8% amb estudis universitaris) molt superior al de la població en general (31,6% amb estudis universitaris).
- El 2012, el 82% de les Emprenedores Naixents ho fa des de la seguretat d'una ocupació en el mercat laboral; mentre que menys de la tercera part de les Exempresàries té feina. Congruent amb les condicions econòmiques actuals, això suggereix que la reinserció laboral de les Exempresàries és baixa, i podria significar que l'activitat emprenedora fins a cert punt juga en contra de les expectatives laborals de les dones que decideixen deixar la seva activitat laboral per iniciar una carrera emprenedora.
- Un aspecte positiu de l'activitat emprenedora femenina és la seva contribució a l'ocupació. Les empreses promogudes per Noves Emprenedores creen més ocupació que les iniciatives dels homes. A més, el 2012 gairebé la totalitat de les noves empreses promogudes per homes són microempreses; mentre que més del 15% de les noves iniciatives de dones emprenedores tenen més de 10 empleats.
- Per contra, les empreses creades per homes tenen una major orientació internacional. El 2012, la proporció d'empreses d'homes amb alta intensitat exportadora (12,3%) duplica la proporció mostrada per les dones (6%).
- El 2012, les iniciatives empresarials creades per dones estan posicionades en sectors de poca intensitat tecnològica i mostren menors nivells d'innovació de producte i procés, en comparació amb les empreses creades per homes.

CAPÍTOL 6

La valoració dels experts sobre l'activitat emprenedora a Catalunya

6.1. La importància de la valoració de l'activitat emprenedora per part d'experts

L'anàlisi de l'activitat emprenedora d'un territori, així com els seus principals determinants i conseqüències, seria incompleta sense incloure en l'anàlisi la perspectiva que ofereixen els experts consultats. Els experts consultats tant pel GEM-Catalunya, com, en general, a tot el territori espanyol són persones que compten amb un nivell de coneixement afegit. És aquest coneixement el que ofereix la possibilitat de tenir una visió més àmplia a l'hora d'avaluar l'activitat emprenedora; ja que a partir de les conclusions brindades pel plafó d'experts serà possible comptar amb un punt de suport que permeti analitzar en profunditat aquells punts favorables i desfavorables relacionats amb la creació d'empreses. Fruit d'aquesta anàlisi serà possible dur a terme recomanacions més robustes a les administracions públiques.

En concret, en aquest capítol s'analitzen en profunditat la valoració feta pels experts en cinc àrees clau per al foment de l'activitat emprenedora: 1) finançament per a emprenedors, 2) polítiques governamentals, 3) programes de suport a la creació d'empreses, 4) formació, i 5) entorn cultural.

En aquest punt s'ha d'indicar que es va demanar als experts que responguessin una sèrie de preguntes relacionades amb les cinc àrees abans esmentades emprant un sistema de valoració basat en una escala Likert, en què cada variable és una funció de l'opinió d'estar totalment en desacord (valoració d'1) o totalment d'acord (valoració de 5) amb el postulat de cada pregunta realitzada. Per a totes aquestes variables, l'opinió dels experts s'analitza tenint en compte les seves respostes per al període 2008-2012, de manera que és possible obtenir una perspectiva longitudinal sobre la valoració feta pels experts sobre l'activitat emprenedora.

6.2 El finançament a l'emprenedor: evolució en la valoració feta pels experts

Aquesta secció analitza la percepció del plafó d'experts en temes relacionats amb el finançament d'emprenedors i noves empreses. La informació disponible cobreix el període 2008-2012 i ens permet analitzar cinc aspectes clau relacionats

amb el finançament de noves empreses i empreses en creixement: (1) Valoració sobre la presència de capital suficient (patrimoni) per a empreses de recent creació i en creixement; (2) Valoració sobre l'accés a capital en forma de deute per a empreses de recent creació i en creixement; (3) Valoració sobre la presència de suficients subsidis governamentals per recolzar la creació d'empreses i a les empreses de recent creació; (4) Valoració sobre la presència de suficients fonts de finançament per a individus que volen crear una empresa, així com per a aquells que compten amb una empresa de recent creació o en creixement, i (5) Valoració sobre l'existència d'un mercat d'inversors privats (*venture capitalist*) que recolzen emprenedors així com empreses de recent creació o en creixement.

Els resultats a la taula 6.1 mostren la mitjana observada per a cada pregunta contestada pels experts entre 2008 i 2012, i fa la distinció entre els experts consultats a Catalunya i els que es localitzen a la resta del territori espanyol. Els resultats ens mostren com en general, i durant l'actual període de desacceleració econòmica, els experts coincideixen a valorar de forma negativa l'accés a recursos financers tant per part d'emprenedors com per empreses de recent creació.

En el cas de la segona pregunta (2), on es consulta als experts sobre la seva percepció sobre l'accés a fonts de finançament bancàries, és notori com les característiques de l'actual situació econòmica marquen la resposta dels experts consultats. En el cas dels experts catalans, la valoració feta sobre l'accés a finançament bancari va passar de tenir un valor de 2,85 el 2008 (d'una escala que oscil·la entre 1 i 5) a ser amb prou feines d'1,67 l'any 2012. Malgrat que els experts de la resta de l'Estat espanyol tenen una percepció més gran sobre l'accés a finançament bancari, la tendència és similar, i la seva valoració va passar de ser de 2,98 el 2008 a 1,84 l'any 2012.

Taula 6.1. Valoració dels experts sobre el finançament a l'emprenedor i a l'empresa de recent creació (període 2008-2012)

	Catalunya					Resta d'Espanya				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2008	2,69	2,85	2,60	2,51	2,41	2,72	2,98	3,02	2,28	2,39
2009	2,20	2,40	2,48	2,28	2,24	2,42	2,46	2,89	2,13	2,23
2010	2,38	2,53	2,44	2,44	2,38	2,18	2,25	2,72	2,09	2,14
2011	2,14	1,83	2,36	2,42	2,17	2,03	1,99	2,57	2,18	2,24
2012	1,98	1,67	1,78	2,08	2,19	1,90	1,84	2,31	1,95	2,09
Total	2,28	2,27	2,33	2,35	2,28	2,29	2,36	2,74	2,13	2,22

Nota: Els codis de les preguntes es corresponen amb: (1) Valoració sobre la presència de suficient capital patrimonial per a empreses de recent creació i en creixement; (2) Valoració sobre l'accés a capital en forma de deute per a empreses de recent creació i en creixement; (3) Valoració sobre la presència de subsidis governamentals suficients per recolzar la creació d'empreses i les empreses de recent creació; (4) Valoració sobre la presència de fonts de finançament suficients per a individus que volen crear una empresa, així com per a aquells que compten amb una empresa de recent creació o en creixement, i (5) Valoració sobre l'existència d'un mercat d'inversors privats (*venture capitalist*) per recolzar la creació d'empreses així com a empreses de recent creació o en creixement. Els valors reflecteixen la mitjana reportada pels experts en les seves respostes on se'ls va demanar de contestar cada pregunta valorant els diferents aspectes de finançament emprant una escala Likert, on el valor 1 indica "totalment en desacord" i el valor 5 "totalment d'acord".

En aquest punt, és possible afirmar que les respostes dels experts guarden un alt nivell d'homogeneïtat? O al contrari, i com a conseqüència de l'actual situació econòmica, els experts s'estan distanciant entre ells a l'hora de valorar les principals variables relacionades amb el finançament als emprenedors?

Brindar resposta a aquesta pregunta és fonamental, ja que permetrà validar la consistència i el nivell d'interrelació que hi ha en l'anàlisi feta pels experts. Per a això, es va dur a terme una anàlisi tècnica emprant com a eina l'Alpha de Cronbach (Cronbach, 1951). L'Alpha de Cronbach és una eina estadística que originalment va ser dissenyada per quantificar el nivell de fiabilitat d'una escala de mesura, i el seu resultat permet analitzar la consistència interna d'un constructe no observat que emergeix fruit de l'anàlisi conjunta de diverses variables observades, això és, permet avaluar la capacitat d'un grup de variables en un qüestionari per a mesurar el mateix concepte.

Anàlisi tècnica. Valoració dels experts sobre finançament: consistència interna de la variable "finançament" (2008-2012)		
	Catalunya	Resta d'Espanya
2008	0,8354	0,7899
2009	0,7456	0,7502
2010	0,7060	0,7558
2011	0,7049	0,7124
2012	0,6437	0,6378
Total	0,7684	0,7400

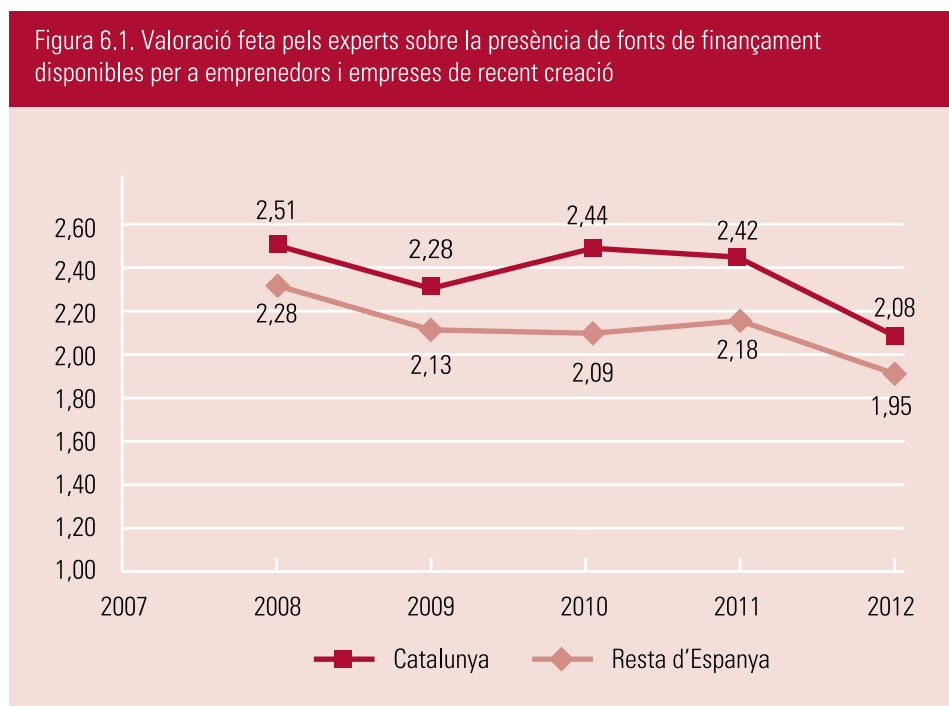
Nota: Els codis de les preguntes es corresponen amb: (1) Valoració sobre la presència de suficient capital patrimonial per a empreses de recent creació i en creixement; (2) Valoració sobre l'accés a capital en forma de deute per a empreses de recent creació i en creixement; (3) Valoració sobre la presència de suficients subsidis governamentals per recolzar la creació d'empreses i a les empreses de recent creació; (4) Valoració sobre la presència de suficients fonts de finançament per a individus que desitgen crear una empresa, així com per a aquells que compten amb una empresa de recent creació o en creixement, i (5) Valoració sobre l'existència d'un mercat d'inversors privats (*venture capitalist*) per recolzar la creació d'empreses així com a empreses de recent creació o en creixement. Els valors reflecteixen la mitjana reportada pels experts en les seves respostes on se'ls va demanar de contestar a cada pregunta valorant els diferents aspectes de finançament emprant una escala Likert, on el valor d'un indica 'totalment en desacord' i el valor de cinc 'totalment d'acord'.

Els resultats de l'anàlisi de consistència interna a partir de l'Alpha de Cronbach mostren que és possible mesurar un constructe de "finançament a l'emprenedor" a partir de les variables incloses en l'anàlisi. Tots els valors obtinguts per al coeficient Alpha estan per sobre o molt pròxims al valor de referència comunament utilitzat en la literatura de 0,70 (Nunnally i Bernstein, 1994).

A més, els alts resultats obtinguts per al coeficient Alpha revelen que durant el període analitzat hi ha una forta associació entre les preguntes analitzades, la qual cosa és indicatiu que hi ha un alt nivell de convergència entre els experts en valorar l'accés de recursos financers. Tanmateix, el nivell de consistència entre les variables tendeix a diluir-se en el temps, cosa que podria ser indicatiu que, ateses les condicions de l'economia, els experts mostren una major dispersió en les seves percepcions sobre finançament.

El resultat de l'anàlisi tècnica mostra que, entre 2008 i 2012, hi ha una certa dispersió en les percepcions dels experts consultats (vegeu l'Anàlisi tècnica). Això podria ser a causa de les condicions econòmiques per les quals travessa Catalunya, i en general Espanya; i la conseqüència més directa es relaciona amb la presència de majors nivells d'heterogeneïtat en les percepcions dels experts, això és, cada vegada més és possible observar elements on els experts no mostren un total nivell d'acord.

Abans s'ha indicat que hi ha un consens generalitzat entre els experts consultats sobre la necessitat que les entitats financeres atorguin recursos financers tant a emprenedors com a empresaris novells o "júnior". Aquest consens també s'observa en analitzar les respostes dels experts sobre la seva percepció sobre la quantitat de fonts de finançament disponibles per a emprenedors i nous empresaris. A la figura 6.1 s'observa com els experts catalans consultats es mostren certament pessimistes sobre la capacitat dels emprenedors i nous empresaris catalans per accedir a recursos financers. En aquest sentit, destacar que els experts mostren bastant cautela sobre aquest aspecte des de 2008, en què la valoració mitjana era de 2,51 (en una escala d'1 a 5); i la valoració feta sobre aquest aspecte és bastant deficient durant tot el període, fins a assolir l'1,95 el 2012. Això indica que entre els experts catalans veuen poques vies perquè els emprenedors i els nous empresaris accedeixin a recursos financers.

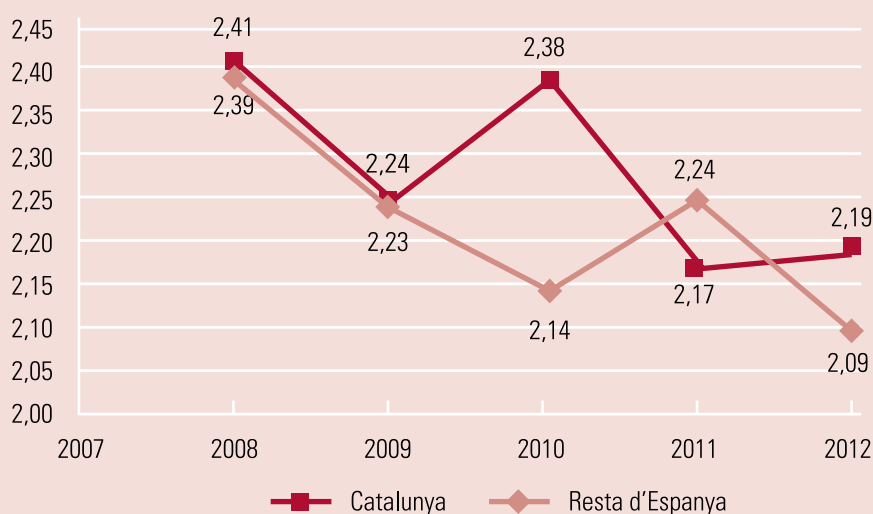


Tal com s'ha indicat anteriorment, aquest consens sobre aspectes financers entre els experts consultats es trenca en analitzar el mercat d'inversors privats (*venture capitalists*). D'aquesta forma, la discrepància més gran entre els experts catalans consultats i els experts ubicats a la resta d'Espanya es relaciona amb el mercat d'inversors privats. El resultat de la figura 6.2 mostra clarament com la valoració sobre la capacitat dels inversors privats per finançar projectes emprenedors feta pels experts catalans (valoració el 2012: 2,19 sobre una escala d'1 a 5) i de la resta d'Espanya (valoració el 2012: 2,09) és molt pobre.

A més, un altre aspecte a ressaltar és que la percepció dels experts sobre la capacitat del mercat d'inversors privats per finançar nous projectes emprenedors ha caigut dramàticament des del 2008. Aquesta caiguda en la valoració sobre els inversors privats podria interpretar-se com que els experts perceben que els agents intermediaris encarregats de connectar els inversors privats amb els emprenedors i els nous empresaris es mostren deficients.

D'aquesta forma, a partir d'aquest resultat considerem prudent recomanar als agents encarregats de connectar inversors i emprenedors (agències governamentals, grups de *business angels*, etc.) revisar els seus protocols i plans d'acció, amb l'única finalitat d'identificar possibles punts de millora i assolir majors nivells d'eficàcia en les seves operacions.

Figura 6.2. Valoració feta pels experts sobre el mercat d'inversors privats (*venture capitalists*) i la seva capacitat per recolzar d'emprenedors i noves empreses



6.3 Programes de suport a l'emprenedor: valoració feta pels experts

Aquesta secció analitza la percepció del plafó d'experts en temes relacionats amb les polítiques i el programes de suport a l'activitat emprenedora. La informació disponible cobreix el període 2008-2012 i ens permet analitzar cinc aspectes clau relacionats amb el suport donat a noves empreses i empreses en creixement: (1) Valoració sobre els parcs científics i incubadores d'empreses com a agents de suport a noves empreses i empreses en creixement; (2) Valoració sobre el nombre de programes governamentals de suport a nous empresaris i empreses en creixement; (3) Valoració sobre la capacitat del personal que treballa en les agències governamentals per brindar suport a nous empresaris i a empreses en creixement; (4) Percepció sobre la possibilitat que qualsevol persona té d'obtenir l'ajut i suport que busca en qualsevol agència governamental, i (5) Valoració sobre l'efectivitat dels programes governamentals de suport a nous empresaris i empreses en creixement.

Igual com en la secció anterior, l'anàlisi busca brindar una imatge detallada de les percepcions dels experts consultats sobre l'eficàcia dels diferents programes governamentals de suport a l'activitat emprenedora.

Taula 6.2. Valoració dels experts sobre els programes de suport a emprenedors i empreses de recent creació (període 2008-2012)

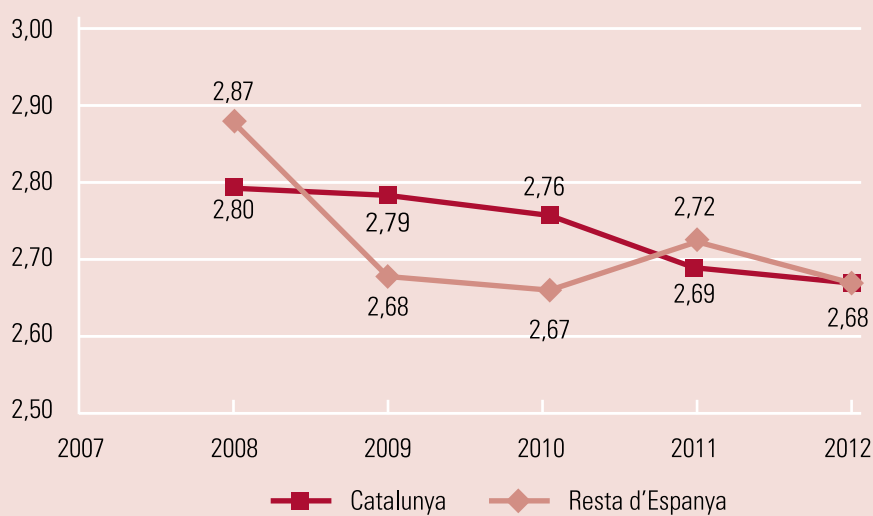
	Catalunya					Resta d'Espanya				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2008	3,48	2,87	3,26	2,43	2,80	3,41	3,11	3,31	2,86	2,87
2009	3,65	3,28	3,40	2,55	2,79	3,39	3,00	3,23	2,74	2,68
2010	3,51	3,20	3,18	2,55	2,76	3,35	2,98	3,18	2,73	2,67
2011	3,58	3,11	3,23	2,72	2,69	3,45	2,99	3,24	2,76	2,72
2012	3,54	2,65	3,53	2,50	2,68	3,51	2,85	3,34	2,77	2,68
Total	3,55	3,02	3,32	2,55	2,74	3,41	3,00	3,26	2,77	2,73

Nota: Els codis de les preguntes es corresponen amb: (1) Valoració dels parcs científics i incubadores d'empreses com a agents de suport a noves empreses i empreses en creixement; (2) Valoració del nombre de programes governamentals de suport a emprenedors i empreses en creixement; (3) Valoració sobre la capacitat del personal que treballa en les agències governamentals encarregades de donar suport a emprenedors; (4) Percepció sobre la possibilitat que qualsevol persona té per accedir a suport en qualsevol agència governamental, i (5) Valoració de l'efectivitat dels programes governamentals de suport a nous empresaris i empreses en creixement. Els valors reflecteixen la mitjana reportada pels experts en les seves respostes on se'ls va demanar de contestar a cada pregunta valorant els diferents aspectes de finançament emprant una escala Likert, on el valor d'un indica 'totalment en desacord' i el valor de cinc "totalment d'acord".

Els resultats en aquest cas són bastant diferents respecte als mostrats en l'apartat de finançament. En aquest cas s'observa com la percepció dels experts consultats tant a Catalunya com a la resta d'Espanya sobre els diferents programes de suport disponibles per a emprenedors i nous empresaris és positiva. Tanmateix, hi ha importants diferències entre la percepció dels experts catalans, en comparació amb la dels experts ubicats a la resta d'Espanya, les quals considerem rellevants d'analitzar.

En primer lloc, destacar la figura 6.3 on es mostren els resultats de la percepció dels experts sobre l'efectivitat global dels programes governamentals de suport a emprenedors i nous empresaris. En aquest cas s'observa com la valoració dels experts sobre aquesta qüestió és negativa, i que la percepció sobre l'efectivitat dels programes de suport a l'activitat emprenedora empitjora amb el temps.

Figura 6.3. Valoració feta pels experts sobre l'efectivitat dels programes governamentals de suport a emprenedors i noves empreses



Analitzant conjuntament aquest resultat amb la valoració sobre la possibilitat d'obtenir l'ajut i suport que es busca en qualsevol agència governamental (en pregunta 4); podem concloure que la percepció sobre l'efectivitat dels programes de suport a l'activitat emprenedora està relacionada amb la capacitat de les diferents agències per crear programes de suport amb alts nivells de proximitat amb el ciutadà.

En aquest sentit, creiem que els experts més que valorar la recent posada en marxa d'iniciatives com el pla Catalunya Emprèn, prefereixen esperar per poder tenir més informació sobre l'efectivitat d'aquestes iniciatives.

Anàlisi tècnica. Valoració dels experts sobre finançament: Consistència interna de la variable "programes governamentals de suport" (2008-2012)		
	Catalunya	Rest a d'Espanya
2008	0,7342	0,8127
2009	0,7493	0,8259
2010	0,7796	0,8363
2011	0,6991	0,8272
2012	0,6526	0,8229
Total	0,7228	0,8247

Nota: Els codis de les preguntes es corresponen amb: (1) Valoració sobre els parcs científics i incubadores d'empreses com a agents de suport a noves empreses i empreses en creixement; (2) Valoració sobre el nombre de programes governamentals de suport a nous empresaris i empreses en creixement; (3) Valoració sobre la capacitat del personal que treballa a les agències governamentals per brindar suport a nous empresaris i a empreses en creixement; (4) Percepció sobre la possibilitat que qualsevol persona té per obtenir l'ajut i suport que busca en qualsevol agència governamental, i (5) Valoració sobre l'efectivitat dels programes governamentals de suport a nous empresaris i empreses en creixement. Els valors reflecteixen la mitjana reportada pels experts en les seves respostes on se'ls va demanar de contestar a cada pregunta valorant els diferents aspectes de finançament emprant una escala Likert, en què el valor 1 indica "totalment en desacord" i el valor 5 "totalment d'acord".

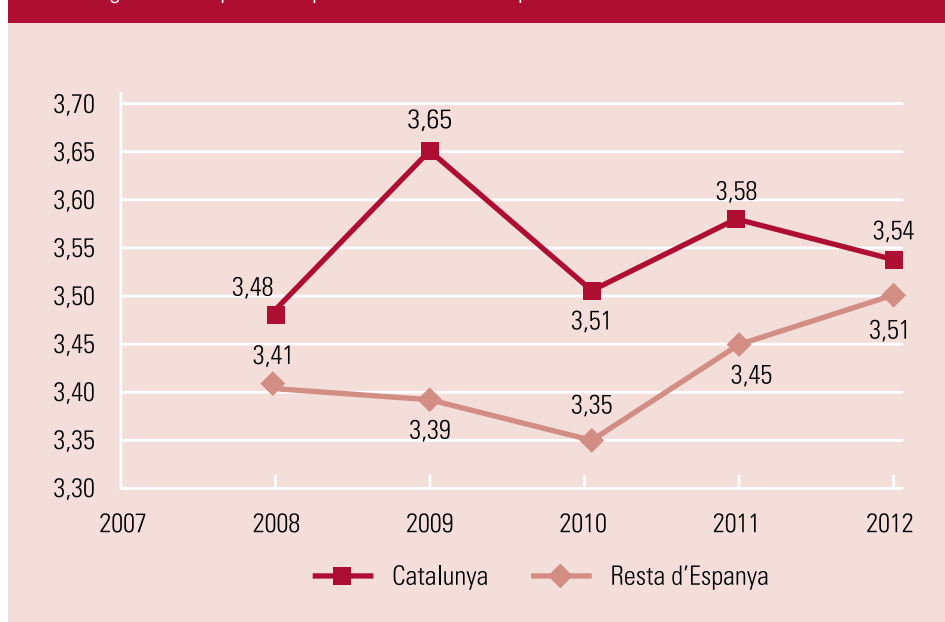
De l'anàlisi de consistència interna (Alpha de Cronbach) es pot concloure que a partir de les preguntes analitzades és possible analitzar una única variable relacionada amb l'acompliment dels programes de suport a l'activitat emprenedora. Similar al cas de la variable "finançament", tots els valors del coeficient Alpha estan per sobre o molt propers al valor de referència comunament utilitzat en la literatura de 0,70 (Nunnally i Bernstein, 1994).

Els resultats mostren que per al període 2008-2012 hi ha una forta relació entre les preguntes analitzades, la qual cosa confirma que entre les preguntes i les valoracions dels experts hi ha alts nivells d'afinitat. A més, i similar al cas de la variable "finançament", el nivell de consistència entre les preguntes analitzades tendeix a diluir-se en el temps, la qual cosa indica que l'opinió dels experts pot estar exposada a nivells de dispersió més grans.

En el cas de la valoració feta sobre els parcs científics i les incubadores d'empreses com a mecanismes de suport a l'activitat emprenedora, els resultats en general mostren que els experts valoren positivament la tasca de suport realitzada per aquests agents (taula 6.4).

Tanmateix, s'ha de destacar que en el cas dels experts catalans consultats la valoració feta sobre els parcs científics i incubadores d'empreses mostra importants diferències respecte a la percepció dels experts consultats a la resta d'Espanya. Mentre que els experts catalans es mostren més exigents sobre l'acompliment d'aquests agents de suport, la percepció dels experts a la resta d'Espanya és que aquests mecanismes de transferència tecnològica juguen un paper molt positiu a l'hora de recolzar l'activitat emprenedora. Aquest resultat podria indicar que, en vista de la percepció dels experts de la resta d'Espanya, tant incubadores com parcs científics estan intensificant la seva activitat.

Figura 6.4. Valoració feta pels experts sobre els parcs científics i incubadores d'empreses com a agents de suport a emprenedors i noves empreses



Cal tenir en compte que a moltes universitats públiques i Administracions del territori espanyol el funcionament d'aquests mecanismes és bastant heterogeni quan es compara Catalunya amb la resta del territori espanyol. A més, un recent estudi científic dut a terme per Berbegal, Lafuente i Solé (2013) mostra com l'acompliment dels parcs científics i incubadores és en general baix i està altament condicionat per les característiques de l'entorn. En aquest sentit, l'estudi de Berbegal, Lafuente i Solé (2013) mostra com l'acompliment d'aquests agents s'intensifica quan la institució que els dona suport compta amb una sòlida relació amb l'entramat industrial de la regió.

D'aquesta forma podem concloure que és difícil generalitzar l'ús de parcs científics i incubadores com a promotors de l'activitat emprenedora, ja que el que és desitjable com a programa de suport en un territori pot no ser-ho en un altre. Programes de suport que a priori són percebuts com a positius poden tenir

diferents efectes sobre l'activitat emprenedora depenent de la intensitat de la relació amb la indústria local i amb altres agents econòmics.

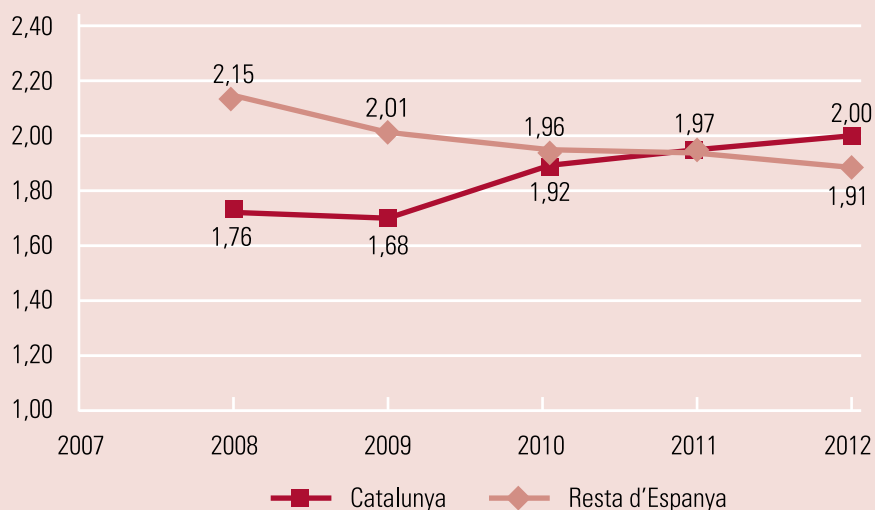
6.4 La valoració dels experts sobre l'educació

La importància del capital humà com a ingredient essencial per garantir una activitat emprenedora de qualitat és un aspecte que s'ha remarcat de manera recurrent als informes de l'equip GEM-Catalunya. En conseqüència, considerem rellevant analitzar les percepcions dels experts consultats sobre els aspectes més importants relacionats amb la formació i el seu efecte sobre l'activitat emprenedora.

Diferent del cas de l'anàlisi feta sobre l'accés a recursos financers i dels programes de suport a l'activitat emprenedora, en aquesta ocasió s'analitzen les tres preguntes més rellevants relacionades amb la formació: (1) Percepció sobre el paper de l'educació bàsica (primària i secundària) com a eina per incentivar la creativitat i l'autosuficiència, (2) Percepció sobre la capacitat de les universitats per proveir coneixements que ajudin l'estudiant a iniciar-se en activitats emprenedores, i 3) Percepció sobre el nivell de coneixement en gestió d'empreses i la seva relació amb l'activitat emprenedora.

La figura 6.5 mostra els resultats per a la primera pregunta analitzada. En aquest cas s'observa com els experts tenen una valoració molt pobre sobre la capacitat que té l'educació bàsica per motivar i fomentar la creativitat i autosuficiència entre els alumnes. En el cas dels experts catalans consultats, i malgrat que el resultat és molt negatiu, s'aprecia una lleu millora en la percepció sobre el foment a la creativitat i autosuficiència en els centres d'educació primària i secundària: valoració mitjana el 2008 d'1,76, valoració mitjana el 2012 de 2,00 (en una escala d'1 a 5). En el cas dels experts ubicats a la resta del territori espanyol s'observa el contrari, ja que la percepció sobre la capacitat per inculcar la creativitat i autosuficiència en centres d'educació bàsica va passar de ser de 2,15 el 2008 a 1,91 el 2012.

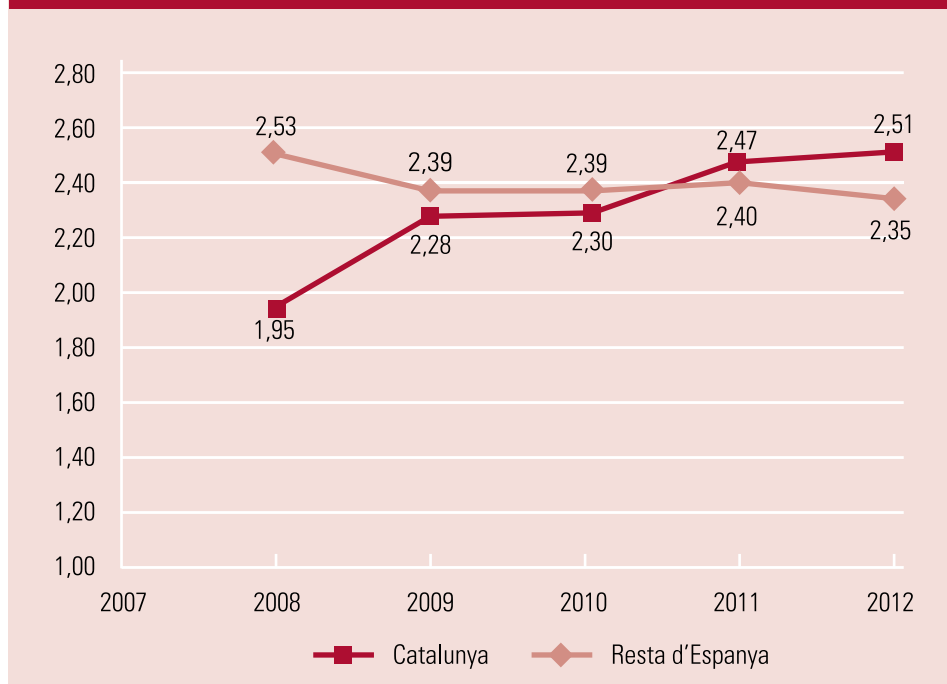
Figura 6.5. Valoració feta pels experts sobre el paper de l'educació bàsica com a eina per incentivar la creativitat i l'autosuficiència



La figura 6.6 presenta el resultat de la valoració dels experts sobre la utilitat del coneixement generat a les universitats, en termes d'activitat emprenedora. Similar al cas anterior, és possible observar dues tendències clarament contraposades. Per una banda, els experts localitzats a la resta d'Espanya mostren una percepció pessimista durant el període analitzat sobre la capacitat de les universitats per proveir coneixements que afavoreixin activitats emprenedores.

D'altra banda, i malgrat que la valoració mitjana relativa a aquesta qüestió és bastant pobre (2,51 el 2012 en una escala d'1 a 5), els experts catalans consultats mostren una tendència força més optimista sobre el grau d'utilitat del coneixement brindat a la universitat a l'hora de fomentar activitats emprenedores. En aquest cas, el resultat podria assenyalar que els experts perceben positivament la incorporació de cursos sobre creació d'empreses a la majoria de facultats.

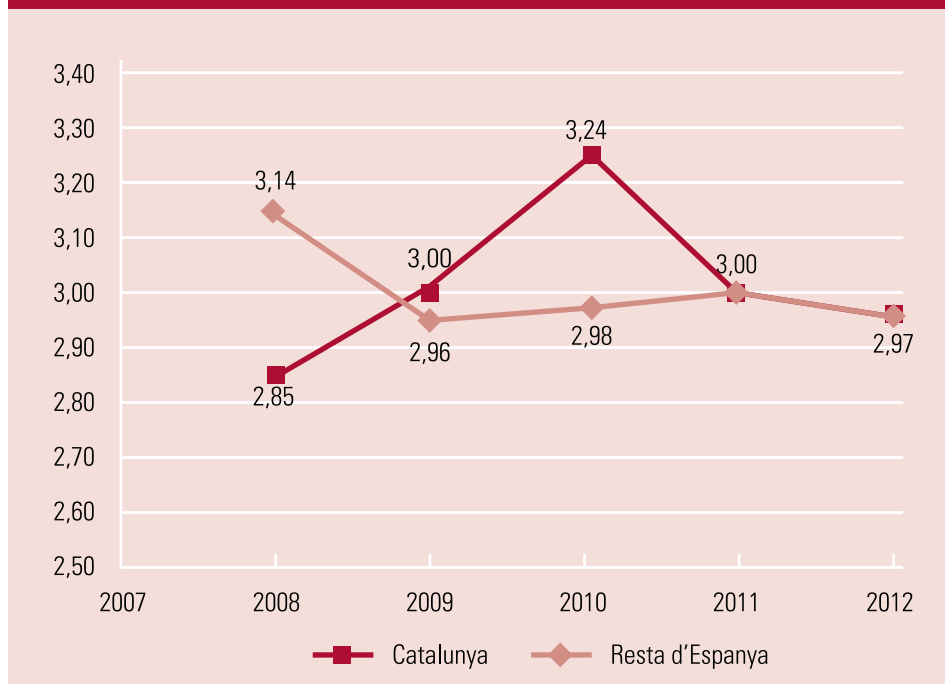
Figura 6.6. Valoració feta pels experts sobre la capacitat de les universitats per proveir coneixements que ajudin l'estudiant a iniciar-se en activitats emprenedores



Finalment, s'analitza la percepció sobre els coneixement en gestió d'empreses com a eina per dur a terme activitats emprenedores. En general, els resultats de la figura 6.7 mostren que els experts tenen una valoració relativament positiva sobre el nivell de coneixement en gestió d'empreses de la població, així com sobre la utilitat d'aquests coneixements per encarar activitats emprenedores.

En aquest cas, el més destacable és la tendència cap a la convergència de criteris entre els experts catalans i els experts enquestats a la resta d'Espanya. Entre els experts catalans consultats la valoració mitjana del nivell de coneixements en gestió d'empreses va passar de 2,85 el 2008 (3,14 entre els experts de la resta d'Espanya) a ser de 2,97 l'any 2012, dada que és idèntica a la mostrada pels experts ubicats a la resta del territori espanyol. Aquesta unificació de criteris en el temps podria ésser resultat de l'increment d'esforços dut a terme des de tots els nivells per incorporar coneixements de gestió d'empreses a tots els centres d'educació superior, amb independència de la titulació que s'ofereix.

Figura 6.7. Valoració feta pels experts sobre el nivell de coneixement en gestió d'empreses i la seva relació amb l'activitat emprenedora



6.5 La cultura i l'activitat emprenedora

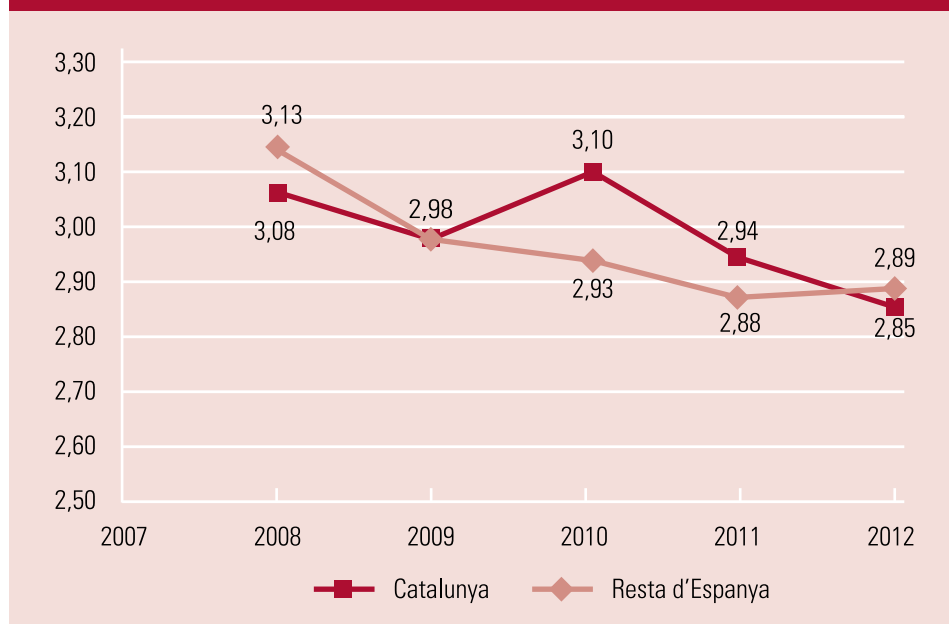
Les característiques del clima en el qual es desenvolupen els individus d'un territori és un aspecte fonamental que s'ha de prendre en consideració a l'hora d'explicar el comportament emprenedor en la població. Per això, en aquesta última secció s'analitza la percepció dels experts sobre el clima emprenedor a Catalunya i a la resta d'Espanya.

Similar al cas de l'anàlisi d'educació abans exposada, en aquesta ocasió s'analitzen tres aspectes que reflecteixen de forma bastant apropiada el clima emprenedor d'un territori: (1) Percepció sobre l'èmfasi envers l'autosuficiència promogut des de la cultura del territori, (2) Percepció sobre la motivació per prendre riscos emprenedors inherents a la cultura local, i 3) Percepció sobre l'empenta que la cultura del territori dóna a la creativitat i la innovació.

Un primer aspecte general a destacar és que l'opinió dels experts catalans consultats és bastant uniforme en els aspectes culturals considerats en aquesta secció. En termes dels resultats, s'aprecia a les figures 6.8 a 6.10 com la percepció dels experts sobre el clima cultural experimenta una lleugera millora entre 2009 i 2010, però a partir de l'any 2010 la valoració cau de forma constant. En concret, la figura 6.8 mostra els resultats sobre la percepció dels experts respecte a l'èmfasi posat

des de la cultural local cap a l'autosuficiència. Tant per al cas dels experts catalans consultats com per al grup d'experts de la resta d'Espanya la valoració feta sobre el foment de l'autosuficiència és força baixa. En el cas dels experts catalans, la valoració sobre aquest aspecte va passar de ser d'un 3,08 el 2008 (en una escala d'1 a 5) a un 2,85 l'any 2012. Al plafó d'experts ubicats a la resta d'Espanya la caiguda en la valoració del foment de l'autosuficiència és més pronunciada, i aquesta va passar de ser un 3,13 el 2008 a 2,85 l'any 2012.

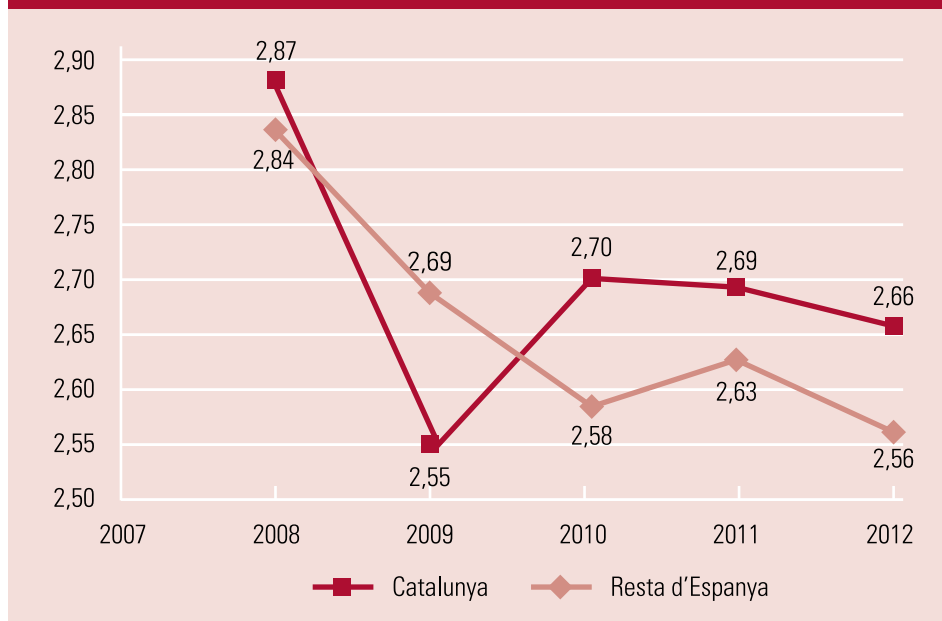
Figura 6.8. Valoració feta pels experts sobre l'èmfasi cap a l'autosuficiència promogut des de la cultura local



Els resultats són similars quan s'analitza la valoració sobre els incentius a prendre riscos emprenedors. A la figura 6.9 s'observa com la percepció dels experts catalans en aquest sentit primer cau bruscament entre 2008 i 2009; i a partir de l'any 2010 cau de forma constant fins a arribar a valorar el 2012 amb un 2,66 el foment fet des de la cultura local a prendre de riscos emprenedors.

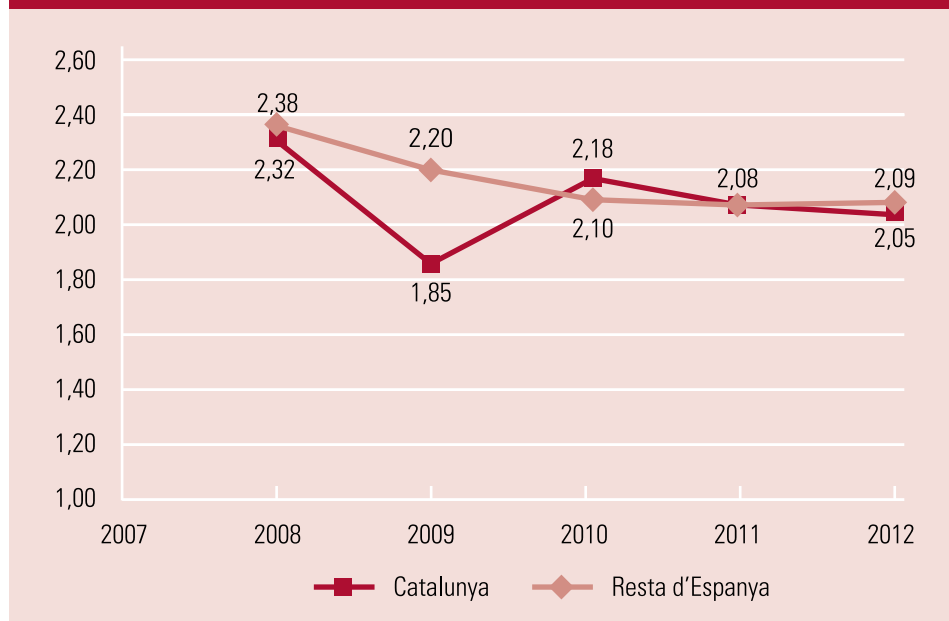
Entre els experts de la resta d'Espanya la caiguda en la percepció sobre aquest aspecte és més pronunciada, i llevat de l'any 2011, la tendència a valorar negativament el foment a prendre riscos emprenedors és negativa fins a assolir una valoració mitjana de 2,66 (en una escala d'1 a 5) l'any 2012.

Figura 6.9. Valoració feta pels experts sobre la motivació a prendre riscos emprenedors inherents en la cultura local



Finalment, el resultat sobre la percepció de l'impacte de la cultura en el foment de la creativitat i la innovació mostren la mateixa tendència que el cas de la variable anterior. En general, tant els experts catalans com aquells ubicats a la resta del territori espanyol valoren de forma molt pobre l'empenta feta des de la cultura local cap a la creativitat i la innovació. En el cas dels experts catalans consultats, la valoració cau d'un 2,32 el 2008 (en una escala d'1 a 5) a ser amb prou feines d'un 2,05 el 2012. En el cas del grup d'experts de la resta d'Espanya, la tendència negativa en la valoració d'aquest aspecte és una mica més estable en el temps, i la percepció sobre el foment social a la creativitat i innovació mostra per al 2012 un valor similar a la mitjana reportada pels experts catalans (2,09).

Figura 6.10. Valoració feta pels experts sobre l'empenta de la cultura del territori envers la creativitat i la innovació



Conclusions

- L'accés a recursos financers és l'aspecte valorat de forma més negativa pels experts catalans consultats.
- D'acord amb l'actual situació econòmica, la percepció sobre la possibilitat d'accedir a recursos financers entre els experts catalans ha caigut de forma important des de l'any 2010.
- La principal discrepància entre els experts catalans i el grup consultat a la resta d'Espanya rau en la valoració sobre el mercat d'inversors privats. La caiguda en la valoració sobre els inversors privats pot interpretar-se com que els experts perceben que els agents encarregats de connectar inversors privats amb els emprenedors i els nous empresaris no són eficients.
- La percepció dels experts catalans sobre l'efectivitat dels programes governamentals de suport ha caigut a Catalunya entre 2008 i 2012.
- Tanmateix, i malgrat la variació temporal, la valoració feta per respecte al funcionament dels parcs científics i incubadores és positiva entre els experts catalans consultats.
- Els experts valoren positivament la capacitat de les universitats per proveir coneixements que ajudin l'estudiant a iniciar-se en activitats emprenedores.
- Respecte al clima emprenedor, la valoració dels experts catalans sobre el foment fet des de la cultura local cap a l'autosuficiència, la presa de riscos emprenedors, i la creativitat i innovació cau de forma important des del 2010.

CAPÍTOL 7

La contribució dels empresaris a l'economia a Catalunya

7.1 La contribució dels empresaris novells, júniors i consolidats

La creació d'empreses i l'anàlisi de les petites i mitjanes empreses (PIMEs) han anat guanyant un paper cada vegada més protagonista amb l'entrada del nou mil·lenni. L'activitat empenedora com a tal és una eina amb un efecte catalitzador sobre els nivells d'activitat econòmica. Des que Birch (1978) va mostrar que les petites empreses són responsables de la major part de la creació d'ocupació als Estats Units, els acadèmics han mostrat cada vegada més interès en el paper de les PIMEs com a potencial font de prosperitat econòmica. Inicialment es buscava contrastar la força de les aportacions econòmiques de les PIMEs a la de les grans corporacions; però els resultats són sovint poc concloents. A finals del segle passat, hi havia pocs dubtes sobre el fet que no totes les PIMEs exercien un paper important en el desenvolupament econòmic (Baumol, 1990), i la majoria d'acadèmics van preferir dirigir la seva atenció cap a la creació d'empreses. Sobre la base de la tesi de destrucció creativa proposada per Schumpeter (1934), les noves empreses són considerades les responsables de la innovació i el progrés. Indistintament de la situació econòmica i de la ideologia política dominant, actualment la creació d'empreses està col·locada en el centre de les polítiques de modernització econòmica (Acs i Audretsch, 1988, 2005).

Durant els últims anys, diverses polítiques de suport als empresaris han pres tat excessiva atenció a la creació d'empreses, entenent que aquest mecanisme permet dinamitzar l'economia a través de la creació d'ocupació i nivells d'activitat econòmica i innovació més grans. Tanmateix, les noves empreses són altament vulnerables i estan exposades a diferents forces i a alts nivells d'incertesa, restringint la seva capacitat per consolidar-se al seu mercat inicial i créixer de forma efectiva.

L'última dècada ha estat testimoni de com la creació d'empreses s'ha convertit en un dels principals objectius de la política de suport a les empreses. Tanmateix, moltes vegades tant les Administracions públiques com els investigadors acadèmics tenen la tendència a focalitzar excessivament la seva atenció sobre la creació d'empreses i el seu procés, deixant les PIMEs ja creades i els seus empresaris en un segon pla. No obstant això, diferents postulats des de la teoria de l'aprenentatge organitzacional ens porten a creure que una nova

empresa no genera la seva major contribució al desenvolupament econòmic en el moment de la seva creació. L'efectiva creació d'una nova empresa i la seva posada en marxa absorbeixen una important quantitat de temps i recursos per part de l'equip emprenedor. Des d'aquesta òptica, un nou projecte empresarial pot trobar que la seva aportació més gran arriba uns quants anys després de la seva creació; una vegada la nova empresa aconsegueix un punt de suport al seu mercat inicial, adquireix experiència de mercat, i aconsegueix consolidar l'accés als recursos que li permetin catapultar-se cap al creixement.

Aquest capítol utilitza dades del GEM Espanya i GEM Catalunya per al període 2007-2011 per determinar si les PIMEs catalanes i espanyoles realitzen la seva major contribució a l'economia (en termes de creació d'ocupació, expansió internacional, i innovació de producte i processos) en el moment de la seva creació o després de la seva posada en marxa. Per afavorir l'obtenció de resultats robustos, les dades sobre els diferents tipus d'empresaris i les diferents formes de contribució analitzades són organitzades en cohorts, seguint la metodologia de creació de pseudo-panel data proposada per Deaton (1985) i Verbeek i Nijman (1992), i utilitzada per Bernard et al. (2011). En el nostre cas, el temps que l'empresa porta al mercat i el sector industrial en el qual l'empresa opera són els indicadors clau de l'anàlisi per determinar els cohorts.

7.2 Anàlisi de l'evolució dels diferents tipus de contribució a l'economia dels empresaris catalans

Per avaluar l'impacte de l'activitat emprenedora en l'economia catalana i de la resta d'Espanya creiem necessari diferenciar els diferents tipus d'aportació que les empreses poden fer; ja que tant el tipus de contribució com la intensitat del seu efecte tenen diferents repercussions sobre l'economia. És per això que proposem d'avaluar quatre tipus de contribucions que les empreses realitzen a l'economia: 1) creació de llocs de treball; 2) activitat exportadora; 3) innovació de producte, i 4) innovació de processos de producció.

En aquesta secció presentem una primera anàlisi longitudinal, on es mostren les principals tendències en les diferents fonts de contribució econòmica analitzades: i a la secció 3 d'aquest capítol es du a terme una anàlisi més en profunditat on es relacionen els diferents tipus d'emprenedor amb els tipus de contribució a l'economia avaluades.

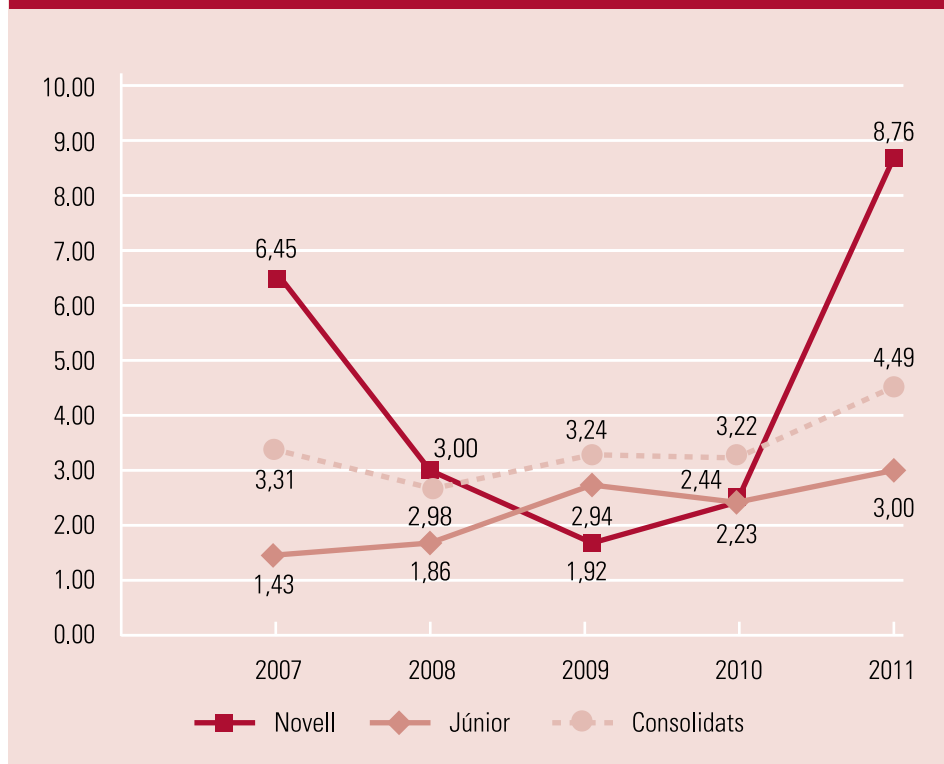
7.2.1 Creació d'ocupació entre els diferents tipus d'empresari

Aquesta secció n'analitza a partir de les dades observades per a Catalunya i la resta de comunitats autònomes que conformen l'estat Espanyol, i per al període 2007-2011, la contribució feta pels diferents tipus d'empresaris respecte a la creació de llocs de treball. Els resultats mostrats a la figura 7.1 mostren que, malgrat la relativa volatilitat observada en els nivells de creació de llocs de treball, el nombre de llocs de treball creats pels empresaris novells catalans les empreses dels quals fa menys d'un any que funcionen és significativament superior per als anys 2010 (2,44 treballadors) i 2011 (8,76 llocs de treball), en comparació amb els llocs de treball creats pels empresaris novells ubicats a la resta d'Espanya en aquests períodes (1,44 i 1,90 llocs de treball, respectivament).

Un segon apunt a destacar es relaciona amb la intensitat de la contribució en ocupació feta pels empresaris. En aquest sentit es pot observar com, per al període 2007-2011, a Catalunya són els empresaris novells els que creen més ocupació (en mitjana 5,15 llocs de treball), en comparació amb els empresaris júniors (2,36) i els empresaris consolidats (3,43). Al contrari, entre els empresaris les empreses dels quals es troben ubicades a la resta d'Espanya són els empresaris consolidats els que realitzen una major aportació a l'economia en termes d'ocupació (en mitjana 3,90 llocs de treball).

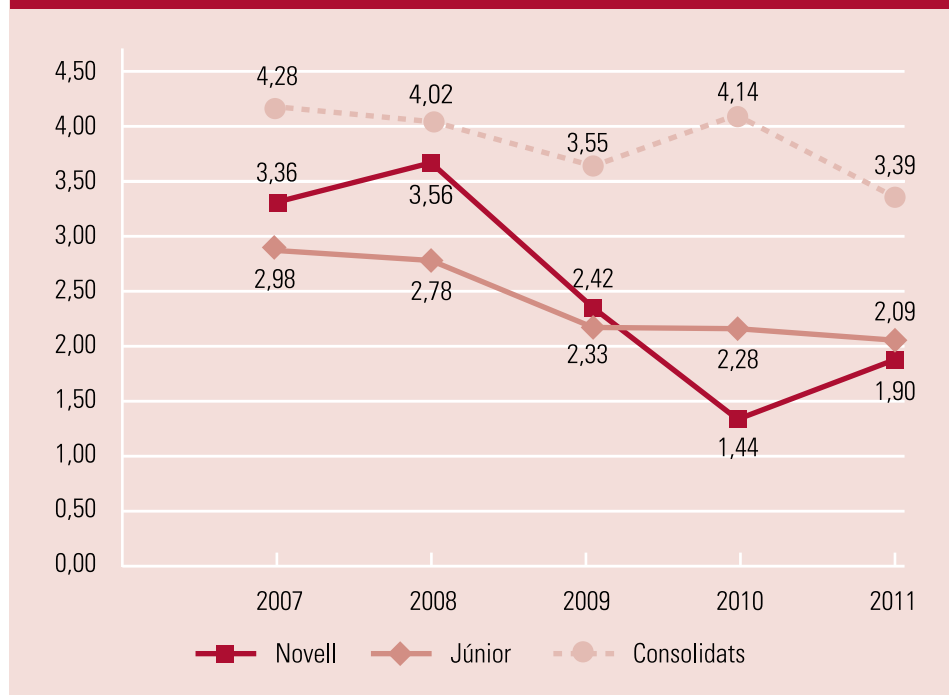
En tercer lloc, destaca el canvi de tendència observat entre els empresaris novells catalans, que mostren un augment significatiu en el nivell d'ocupació creat a partir del 2009. El resultat observat per als novells l'any 2011 (8,76 llocs de treball) s'explica per l'apogeu de la creació de llocs de treball entre les empreses orientades a serveis al consumidor. En aquest cas, de les 24 empreses creades per empresaris novells analitzades, n'hi ha quatre que van crear més de 20 llocs de treball. Per confirmar la robustesa de la tendència de creació de llocs de treball observada, es van excloure aquestes quatre observacions de l'anàlisi; i la nova mitjana de llocs de treball creats entre els empresaris novells catalans el 2011 seria de 3,50 llocs de treball, confirmant d'aquesta forma la tendència alcista quant a la creació d'ocupació observada des de 2009.

Figura 7.1. Creació de llocs de treball entre els diferents tipus d'empresaris a Catalunya (període 2007-2011)



Al contrari, la creació de llocs de treball entre els empresaris localitzats a la resta d'Espanya mostra una tendència decreixent entre 2007 i 2011. Malgrat el lleu repunt observat per al 2011, els empresaris nous van passar de llançar les seves empreses amb una mitjana de 3,56 treballadors el 2008, a iniciar operacions amb menys de 2 treballadors el 2011 (figura 7.2). Una tendència similar s'observa entre els empresaris "júnior", les empreses dels quals van passar d'ocupar 2,78 treballadors el 2008 a tenir-ne de mitjana 2,09 el 2011; i entre els empresaris consolidats, que van passar de comptar amb 4 treballadors el 2008 a 3,39 el 2011.

Figura 7.2. Creació de llocs de treball entre els diferents tipus d'empresaris localitzats a la resta d'Espanya (període 2007-2011)



7.2.2 Activitat exportadora entre els diferents tipus d'empresari

Respecte a l'evolució de l'activitat exportadora, els resultats mostrats a les figures 7.3 i 7.4 mostren clarament com els empresaris novells catalans tenen una orientació internacional significativament superior en comparació amb la mostrada per empresaris novells de la resta d'Espanya. A més, en termes generals i durant el període analitzat, la proporció d'empreses catalanes amb presència en mercats internacionals és superior respecte a l'activitat exportadora realitzada pels empresaris localitzats a la resta del territori espanyol.

En el cas concret dels empresaris catalans, la figura 7.3 ens permet veure com, per a tot el període estudiat, els empresaris novells catalans són els qui tenen més activitat en els mercats internacionals, mentre que els empresaris consolidats són els que mostren una major activitat en el mercat domèstic. Una situació similar s'observa entre els empresaris ubicats a la resta del territori espanyol. Tanmateix, és important destacar que les diferències observades en l'activitat exportadora dels diferents tipus d'empresari és molt més reduïda que en el cas dels empresaris catalans (figura 7.4).

Figura 7.3. Activitat exportadora entre els empresaris catalans (2007-2011)

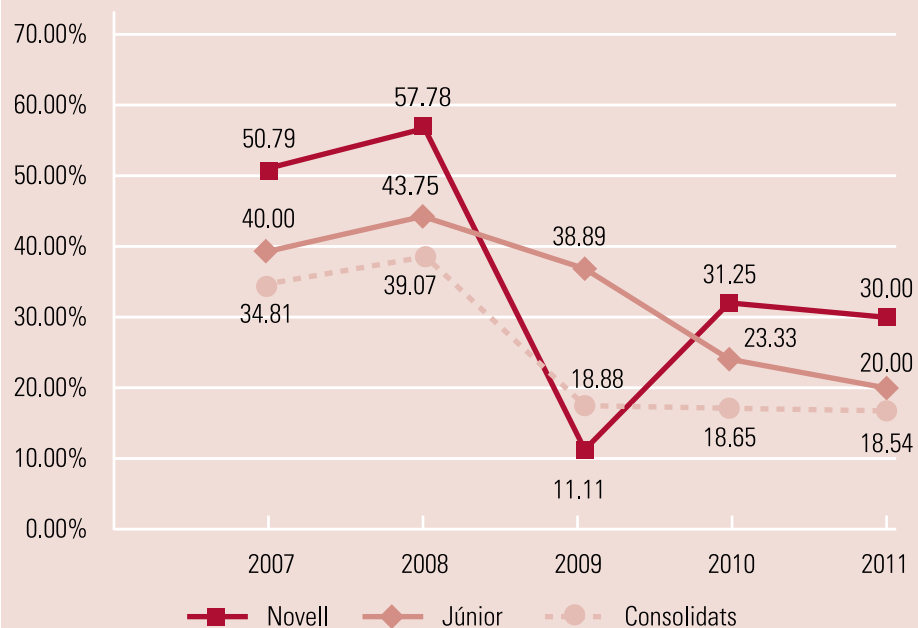
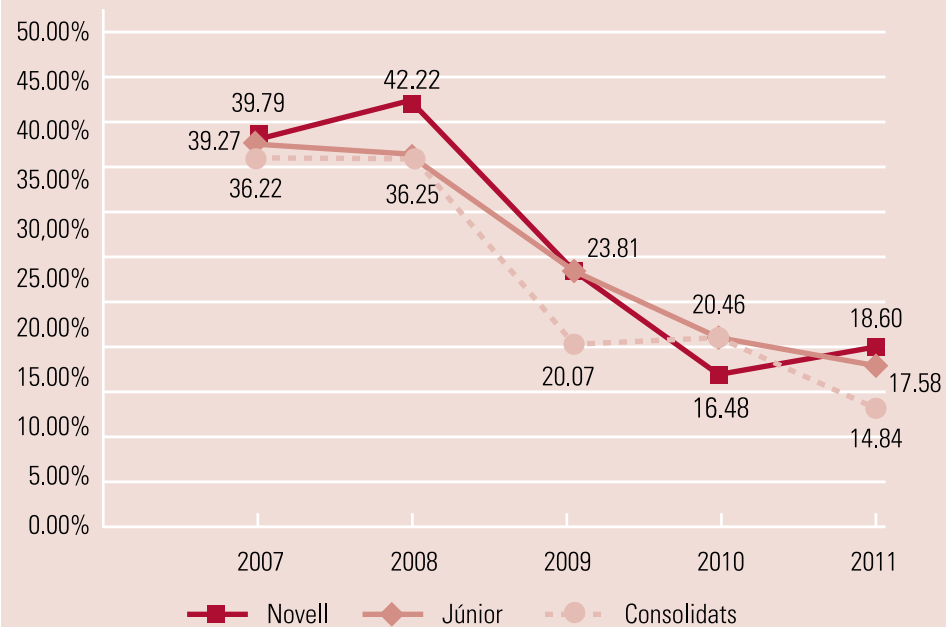


Figura 7.4. Activitat exportadora entre els empresaris localitzats a la resta d'Espanya (2007-2011)



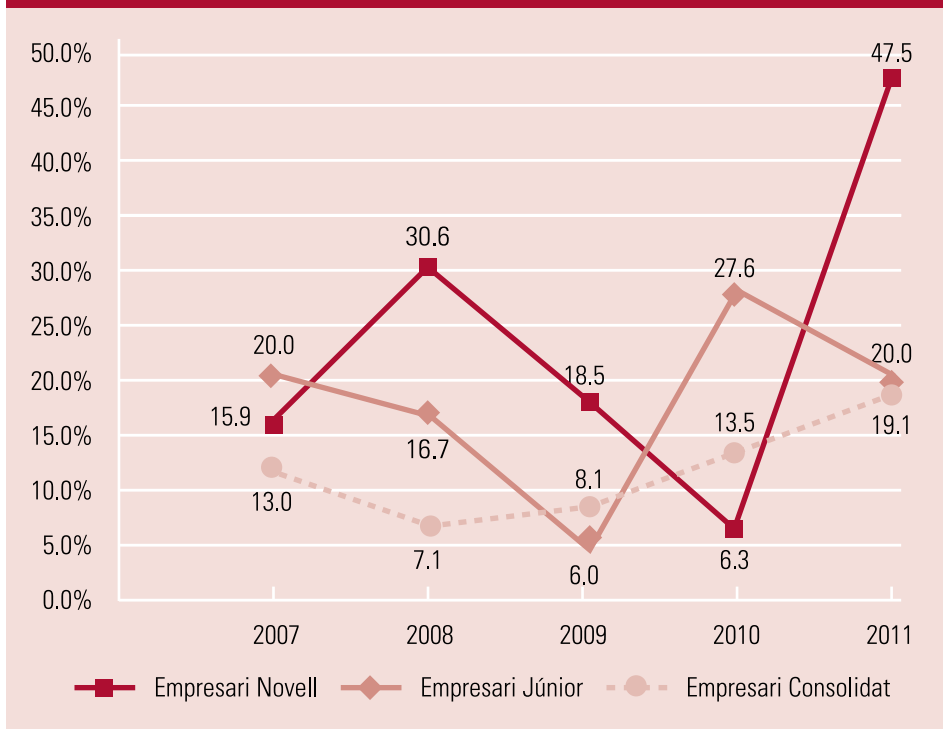
Aquest resultat que apunta cap a una major internacionalització de les empreses més joves està en línia amb els postulats de l'enfocament born-global d'expansió empresarial exposat per McDougall et al. (1994) i Knight i Cavusgil (1996, 2004). Tanmateix, s'ha de tenir cautela a l'hora de valorar l'expansió accelerada internacional de les PIMEs. El debat sobre quin moment és el més apropiat per expandir operacions internacionalment se sosté en la necessitat de valorar les capacitats internes de l'empresa, així com l'experiència i el saber fer de l'emprenedor o emprenedors (Autio et al., 2000). D'altra banda, l'excessiva activitat internacional observada entre els empresaris novells catalans pot tenir relació amb l'actual conjuntura econòmica. D'aquesta forma, el resultat observat pot ser conseqüència d'una major tolerància al risc per part d'aquests emprenedors novells i la recerca de rendes monetàries en mercats internacionals pot tenir el seu origen en l'escassa activitat econòmica del mercat domèstic.

7.2.3 Innovació entre els diferents tipus d'empresari

Les petites i mitjanes empreses són considerades com a agents clau que generen importants innovacions als mercats on operen, estimulants el progrés en molts sectors industrials (Acs i Audretsch, 2005). Per tant, en aquest apartat s'analitza la tendència mostrada pels empresaris catalans i de la resta d'Espanya en termes de la innovació en producte i en processos, entesa aquesta última com l'ús intensiu de tecnologies en els processos de producció.

En el cas dels empresaris catalans, destaca el repunt marcat en la innovació en producte entre els empresaris novells (figura 7.5). En aquest sentit, s'ha d'apuntar que aquest resultat s'explica per les empreses creades en sectors orientades a serveis a empreses, ja que el 83% d'aquestes empreses manifesten haver realitzat algun tipus d'innovació en els serveis que ofereixen als seus clients corporatius.

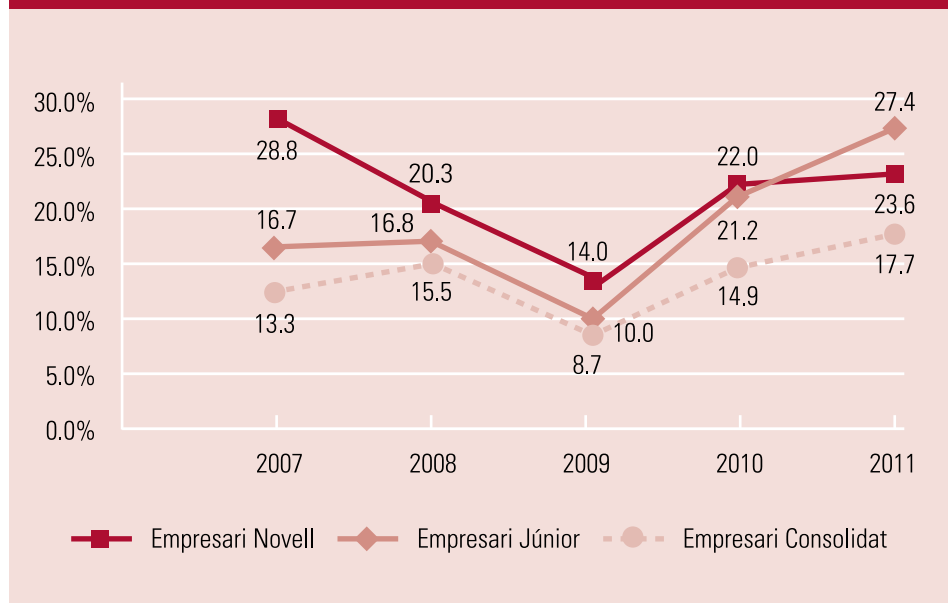
Figura 7.5. Innovació en producte entre els empresaris catalans (2007-2011)



Un segon resultat a ressaltar és la positiva evolució dels processos d'innovació en producte duta a terme pels empresaris consolidats, que provoca que la proporció d'empresaris consolidats que van introduir innovacions en producte hagi passat del 7,10% el 2008 al 19,10% l'any 2011 (figura 7.5).

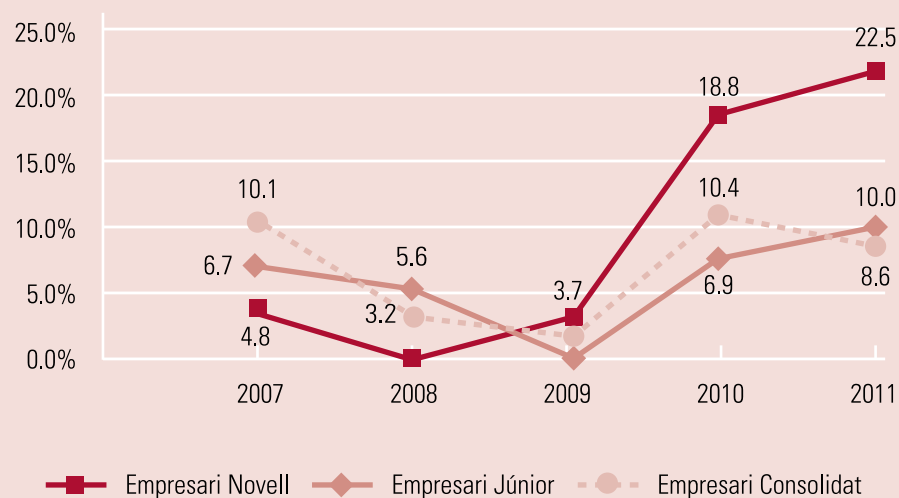
En el cas dels empresaris ubicats a la resta d'Espanya la tendència és més estable i positiva. En aquest cas, a la figura 7.6 s'observa com des de l'any 2009 els empresaris novells, "júnior", així com els empresaris consolidats introdueixen cada vegada més innovacions de producte.

Figura 7.6. Innovació en producte entre els empresaris localitzats a la resta d'Espanya (2007-2011)



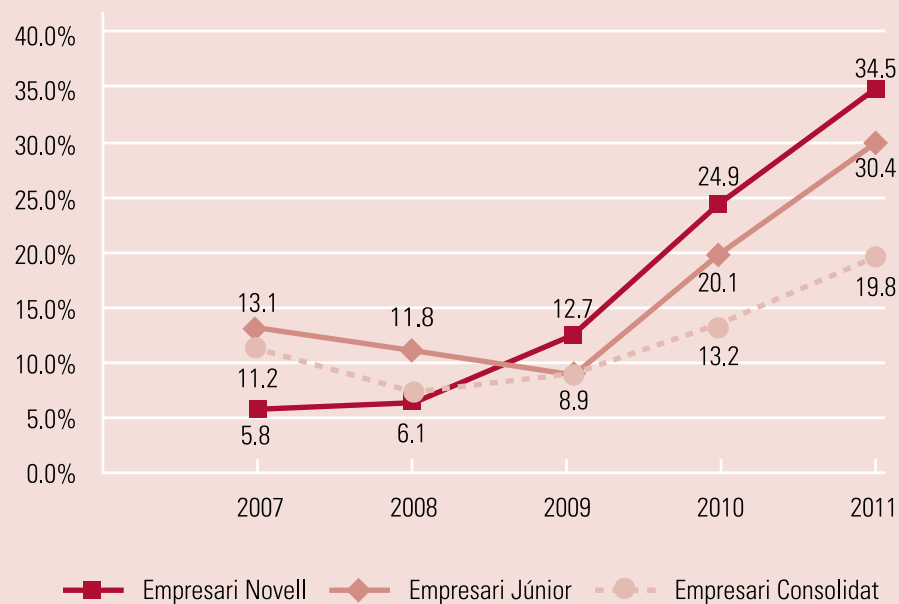
En el cas de les innovacions de procés, els resultats són més encoratjadors quan s'analitza la tendència entre els empresaris catalans. Entre els empresaris novells i "júnior" s'observa com la introducció d'innovacions de procés creix des de l'any 2009 de manera continuada. Similar al cas de les innovacions de producte, la significativa millora del resultat dels empresaris novells s'explica per la tendència a implantar innovacions de procés per part dels empresaris les empreses dels quals són en sectors de serveis corporatius (67% d'aquestes empreses manifesten haver introduït innovacions de procés el 2011).

Figura 7.7. Innovació de procés entre els empresaris catalans (2007-2011)



En el cas dels empresaris localitzats a la resta d'Espanya, la figura 7.8 mostra com de forma sistemàtica tots els tipus d'empresaris introdueixen cada vegada més innovacions de procés. El cas dels empresaris novells és especialment positiu, ja que des del 2007 hi ha una tendència creixent en l'ús de tecnologies innovadores per part d'aquests empresaris, fins al punt de representar el 34,50% del total d'empresaris novells el 2011.

Figura 7.8. Innovació de procés entre els empresaris localitzats a la resta d'Espanya (2007-2011)



Com a apunt final, l'anàlisi conjunta per a Catalunya (figures 7.5 i 7.7) ens porta a pensar que entre els empresaris novells i "júniors" catalans hi ha una preferència per invertir més en innovacions de procés que per introduir innovacions de producte. Aquest resultat pot ser indicatiu que, més que buscar millorar elements associats amb el producte/servei ofert, entre aquests grups d'empresaris catalans hi ha una visió més efficientista del negoci. Així, és possible que aquests empresaris decideixin realitzar inversions en tecnologies a fi que els processos de producció assoleixin nivells d'eficiència operativa més elevats, cosa que s'espera repercuteixi de manera positiva en els marges de benefici de l'empresa.

7.3 Qui genera una major contribució a l'economia? Anàlisi de l'impacte dels empresaris Catalans

A l'inici d'aquest capítol s'ha indicat que el nostre objectiu consisteix a determinar si les empreses generen una major contribució a l'economia en el moment de la seva creació o passat un temps des que es van constituir. En contextos com l'actual, caracteritzat per una greu conjuntura econòmica, el concepte de contribució econòmica per part de les empreses és de gran rellevància per a les Administracions públiques.

Al llarg d'aquest informe es mostra com l'actual situació econòmica condiciona l'activitat emprenedora tant a Catalunya com a la resta del territori espanyol. A més, a la secció anterior és possible observar que l'esmentada conjuntura econòmica també condiciona la contribució que les empreses de recent creació i les consolidades fan a l'economia, en termes de creació de llocs de treball, internacionalització, i innovacions de producte i procés. D'aquesta manera, creiem que l'anàlisi sobre l'impacte de les empreses en l'economia serà completa si aconseguim determinar l'etapa en la qual les empreses realitzen la seva major contribució a l'economia. A partir dels resultats de l'anàlisi serà possible realitzar recomanacions amb vista a l'Administració pública i a les polítiques de suport a l'empresari.

7.3.1 La contribució a la creació d'ocupació

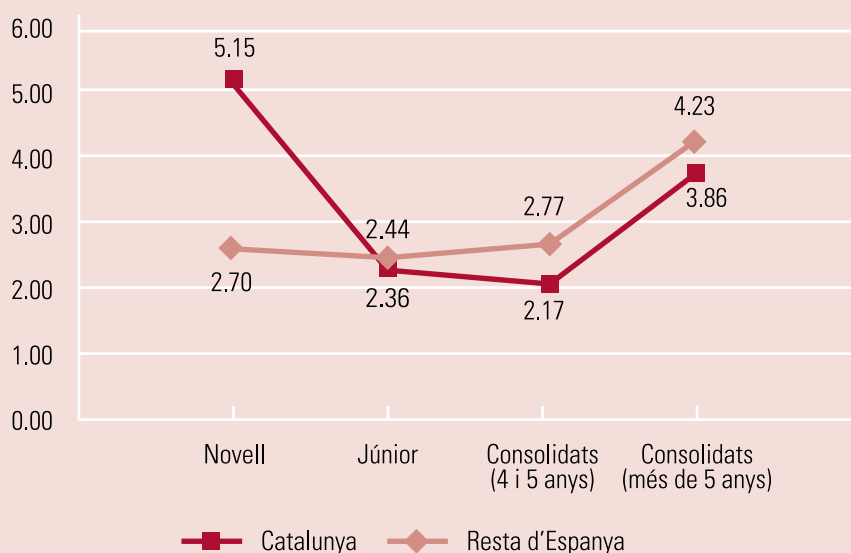
Els resultats sobre l'impacte de les diferents tipologies d'empresaris sobre l'economia, en termes de creació de llocs de treball, es mostren a la figura 7.9. En el cas dels empresaris ubicats a la resta del territori espanyol, la major contribució

quant a llocs de treball la fan els empresaris consolidats. En aquest cas, són els empresaris les empreses dels quals fa més de cinc anys que funcionen els que aporten més a l'economia en forma de llocs de treball (en mitjana, 4,23 treballadors). Malgrat això, aquestes empreses consolidades van experimentar un retrocés en tots els sectors econòmics: en sectors manufacturers es va passar de 4,58 treballadors el 2008 a 4,02 el 2011; en sectors de serveis a empreses la caiguda en ocupació va ser de gairebé un punt (passant de 4,06 treballadors el 2008 a 3,32 el 2011), mentre que en sectors de serveis al consumidor els llocs de treball creats va caure fins a ser de 3,37 treballadors el 2011 (3,98 llocs de treball el 2008).

Respecte als empresaris catalans, els resultats són molt més rics pel que fa a les conclusions que se'n poden extreure. A la figura 7.9 s'observa clarament que la contribució de les PIMEs a l'economia en termes de llocs de treball varia de manera significativa depenent del temps que l'empresa porta operant al mercat. La contribució a l'ocupació dels empresaris catalans té una marcada forma 'U'. Això indica que els empresaris novells i els empresaris consolidats són igualment importants a l'hora de generar llocs de treball.

A més, en mitjana, els llocs de treball creats pels empresaris novells catalans (5,15 llocs de treball) gairebé dupliquen la taxa d'ocupació dels empresaris novells ubicats a la resta d'Espanya (2,70). Per a aquest grup d'empresaris destaquen les empreses en sectors de serveis a les empreses, les quals van crear de mitjana 6,08 llocs de treball durant el període analitzat.

Figura 7.9. Creació d'ocupació entre els diferents tipus d'empresaris (2007-2011)



Els resultats mostren que les empreses catalanes experimenten un període d'ajust en què cau l'ocupació, la qual cosa queda reflectida per la dada de l'ocupació creada pels empresaris "júnior" catalans (2,36 treballadors). En aquest punt, és important destacar que el període d'ajust en l'ocupació observat pot ser conseqüència d'un excessiu nivell d'ambició per part dels empresaris en el moment de llançar les seves empreses al mercat. Aquest període d'ajust reflecteix la necessitat dels emprenedors d'ajustar la capacitat de les seves empreses a les condicions de demanda imperants al mercat. Una anàlisi en profunditat dels resultats revela que entre els empresaris "júnior" catalans l'evolució més positiva es dona entre les empreses que operen en sectors manufacturers, on l'ocupació mitjana va passar de 2,43 treballadors el 2008 a 7 el 2011.

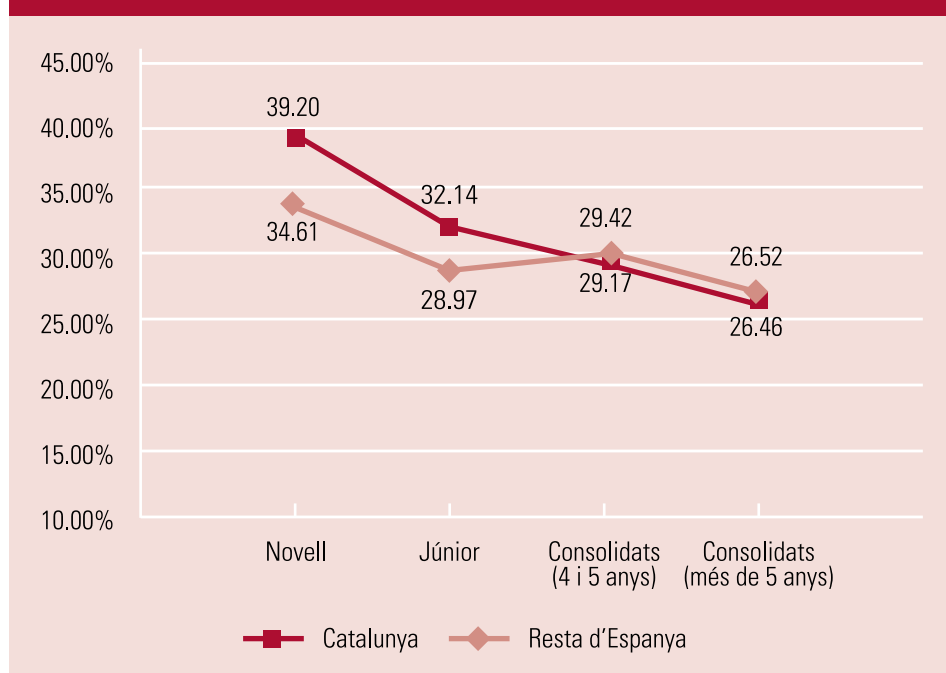
La figura 7.9 mostra com, una vegada superat el període d'ajust, la creació de llocs de treball torna a créixer de forma important entre els empresaris catalans, fins a assolir els 3,86 llocs de treball entre els empresaris consolidats les empreses dels quals porten més de 5 anys al mercat. De mitjana, les empreses consolidades catalanes van experimentar una millora en tots els sectors econòmics en termes de llocs de treball creats: En el cas de les empreses de sectors de consum van passar de comptar amb 2,89 treballadors el 2008 a tenir 5,71 treballadors el 2011. Les empreses que operen en sectors de serveis corporatius van experimentar una millora significativa (passant d'1,61 treballadors el 2008 a 3,23 el 2011); mentre que el nivell d'ocupació entre les empreses en sectors manufacturers va ser més atenuat (van passar de comptar amb 3,63 treballadors el 2008 a 4,64 el 2011).

Els resultats per a Catalunya estan d'acord amb els obtinguts per Fritsch i Weyh (2006) per a Alemanya. En aquest cas, i seguint la teoria de destrucció creativa de Schumpeter (1934), les noves empreses són els agents responsables dels processos de canvi en les estructures de mercat imperants. Tanmateix, les empreses consolidades també demostren capacitat per contribuir a l'economia en termes de llocs de treball. D'aquesta manera, les polítiques de suport a l'empresari han d'atendre les empreses de nova creació sense oblidar-se dels empresaris consolidats. En aquest sentit, no és només important fomentar la creació d'empreses, sinó que a més és fonamental brindar suport a les empreses que compten amb un bagatge de mercat, a fi de garantir que aquestes últimes també aconseguixin beneficiar-se dels programes de formació, i de l'accés als diferents recursos que permetin garantir la seva consolidació al mercat.

7.3.2 La internacionalització com a contribució a l'economia

Els resultats de la figura 7.10 confirmen l'observat a la secció anterior. Això és, les empreses catalanes tenen una marcada preferència per expandir operacions cap als mercats internacionals en l'etapa inicial de l'empresa. Això queda en evidència en observar el resultat per als empresaris novells catalans: el 39,20% reporta operacions en mercats estrangers (34,61% entre els empresaris novells localitzats a la resta d'Espanya).

Figura 7.10. Comparació de l'activitat exportadora entre els diferents tipus d'empresaris a Catalunya i a la resta d'Espanya (2007-2011)



A més, s'observa que tant entre els empresaris catalans com entre els empresaris ubicats a la resta del territori espanyol el nivell d'internacionalització decau amb el temps a mesura que l'empresa porta anys en funcionament. L'exportació és més prevalent entre els empresaris "júnior" catalans (34,14%), mentre que entre els empresaris consolidats amb empreses que fa més de 5 anys que funcionen els nivells d'internacionalització són similars quan es compara empresaris catalans (26,46%) i empresaris localitzats a la resta d'Espanya (26,52%).

Com s'ha indicat anteriorment, i contràriament al procés gradual d'internacionalització moltes vegades observat entre les PIMEs; els resultats apunten que la major contribució a l'economia des de l'òptica de la internacionalització apareix en les primeres etapes de l'aventura empresarial. En aquest sentit, la cada vegada major introducció de tecnologies per part de les empreses, i les carac-

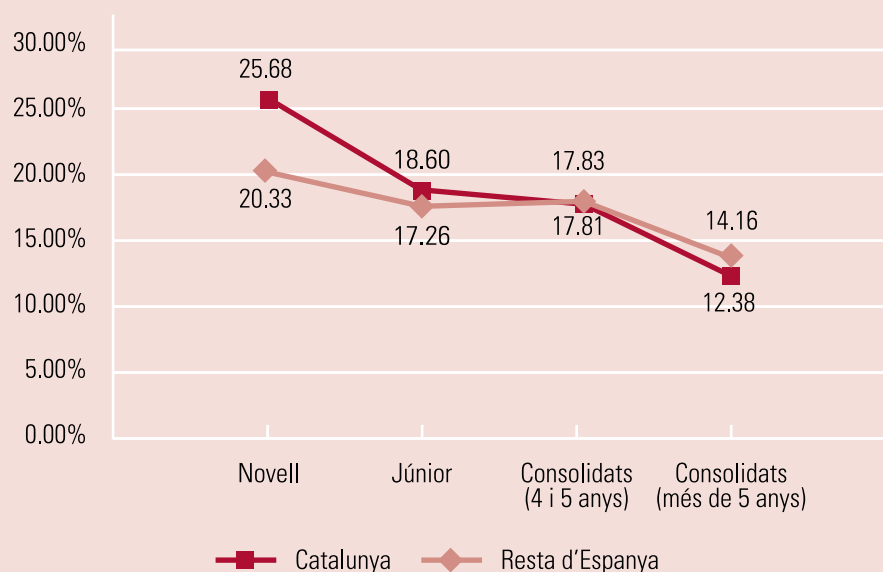
terístiques del mercat Europeu afavoreixen la reducció dels costos de transacció, facilitant que les PIMEs tinguin major accés a mercats dins de la Unió Europea. Tanmateix aquest resultat ha de ser interpretat amb certa cautela, ja que l'accelerada expansió internacional dels empresaris novells pot ser conseqüència de l'actual conjuntura econòmica, on la demanda al mercat domèstic es troba estancada i l'exportació apareix com una via que permet incrementar l'activitat de les empreses, salvaguardant els seus resultats econòmics.

7.3.3 La introducció d'innovacions com a font de contribució a l'economia

Els resultats relacionats amb la introducció d'innovacions en producte es mostren a la figura 7.11; aquests mostren com, tant per al cas dels empresaris catalans com de la resta d'Espanya, els empresaris novells són els responsables d'una contribució a l'economia més gran en aquest sentit.

En el cas dels empresaris novells catalans, els sectors de serveis orientats a les empreses són els més actius pel que fa a la introducció d'innovacions de producte (31,25%); mentre que només el 19,30% dels empresaris amb negocis en sectors manufacturers reporten alguna innovació de producte. La distribució sectorial de les innovacions de producte és molt més homogènia entre els empresaris novells a la resta d'Espanya. En aquest cas destaquen els empresaris pertanyents a sectors de serveis a les empreses (21,09%); mentre que les empreses pertanyents a sectors de consum reporten una taxa d'innovació de producte inferior (20%).

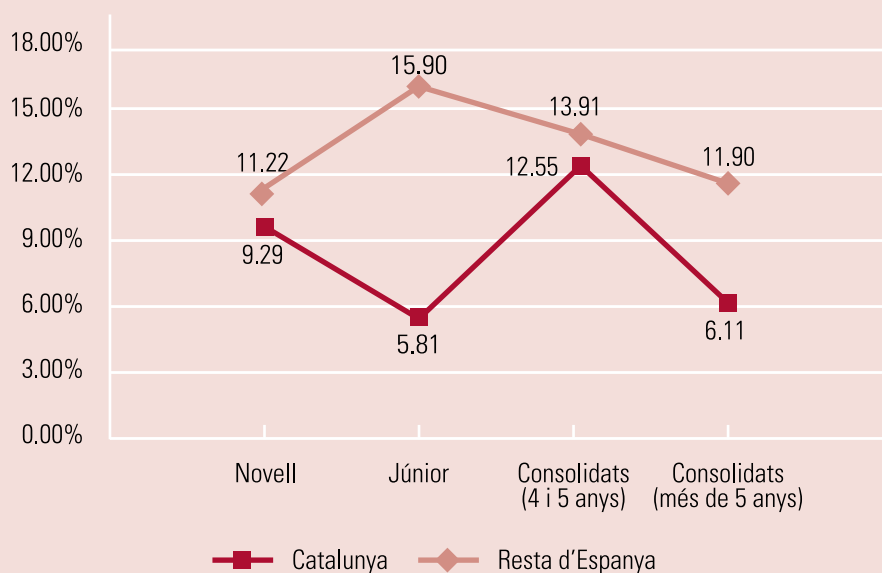
Figura 7.11. Comparació de la introducció d'innovacions de producte entre els diferents tipus d'empresaris a Catalunya i a la resta d'Espanya (2007-2011)



Contràriament al que s'ha observat per al cas de la innovació de producte, la contribució econòmica en termes d'innovacions de procés és molt més erràtica entre els empresaris catalans. En aquest punt s'ha de destacar que, malgrat la baixa proporció d'empresaris novells que inverteixen en innovacions de procés, entre els empresaris dels sectors de serveis a les empreses el percentatge d'empreses que van introduir innovacions de procés va assolir el 18,75%; mentre que als sectors manufacturers tradicionals el nivell d'inversions en innovacions de procés és el més baix (5,26%).

En el cas dels empresaris consolidats les empreses dels quals fa entre 4 i 5 anys que funcionen, la taxa d'innovació en procés assoleix el seu valor més elevat (12,55%). Similar al cas dels empresaris novells, aquest resultat s'explica per l'elevat nivell d'innovació en procés dut a terme pels empresaris pertanyents als sectors de serveis a les empreses (41%), mentre que només el 4,76% dels empresaris dels sectors manufacturers decideixen introduir innovacions en procés a les seves empreses.

Figura 7.12. Comparació de la introducció d'innovacions de procés entre els diferents tipus d'empresaris a Catalunya i a la resta d'Espanya (2007-2011)



Els empresaris localitzats a la resta del territori espanyol mostren majors nivells d'innovació de procés. Per a aquests empresaris, les empreses que operen en sectors de serveis corporatius són les que lideren les inversions d'innovació en procés: 13,98% entre els empresaris novells i 17,90% entre els empresaris "júnior"; mentre que la taxa d'innovació de procés assoleix el 20,60% dels empresaris consolidats l'empresa dels quals fa entre 4 i 5 anys que opera, i el 15,06% dels empresaris consolidats les empreses dels quals fa més de 5 anys que estan en funcionament.

7.4 Discussió i recomanacions finals

A manera de conclusió, els resultats d'aquest capítol tenen importants implicacions per a les Administracions públiques. En primer lloc, els resultats demostren la necessitat de dedicar-hi més atenció i d'adaptació de les polítiques de suport i de promoció de les PIMEs; tenint en compte el temps que fa que les empreses han estat operant al mercat. Els responsables polítics solen donar una atenció excessiva a les PIMEs de recent creació, i tendeixen a ignorar les empreses que porten més temps en funcionament.

En segon lloc, a la llum dels resultats observats per a totes les dimensions de contribució econòmica analitzades, és evident que les PIMEs han de ser recolzades independentment del temps que aquestes porten funcionant al mercat. Una forma d'assegurar la major efectivitat de les polítiques de desenvolupament és l'aplicació de mesures menys quantitatives i més qualitatives per assegurar un impacte positiu de les esmentades polítiques de suport. D'aquesta manera, no només es tindria en compte maximitzar el nombre de PIMEs beneficiades per una política de suport, sinó que a més es garantiria que es dedica més atenció a les PIMEs establertes amb major potencial.

En tercer lloc, els resultats revelen que la contribució econòmica de les PIMEs noves i consolidades sovint depèn del sector econòmic en el qual l'empresa opera. Això implica que els responsables polítics no poden aplicar polítiques homogènies a empreses de diferents sectors, ja que s'ha de tenir en compte l'heterogeneïtat sectorial. És més, els responsables d'implementar polítiques de suport han d'estimular la interacció entre les PIMEs innovadores i potencials inversors, a fi que les PIMEs no vegin minvada la seva intenció innovadora a causa de la manca de recursos financers. En termes d'expansió internacional, les polítiques de suport s'han de concentrar a assegurar la capacitat de les PIMEs per adoptar l'adequada informació i tecnologies de comunicació que són crítiques per a l'èxit de la internacionalització.

Conclusions

- Pel que fa a la creació de llocs de treball, la contribució feta per les empreses de recent creació (empresaris novells) i per les empreses consolidades són igualment importants.
- Les polítiques de suport a l'empresari no s'ha de centrar exclusivament en les empreses de recent creació; sinó que a més han de brindar suport a les empreses amb bagatge de mercat per facilitar-ne la consolidació.
- Els empresaris novells catalans tenen més preferència per l'accés a mercats internacionals que els empresaris consolidats.
- A Catalunya els empresaris novells són els que aporten la contribució a l'economia més gran, en termes d'innovació de producte.
- Hi ha una tendència temporal per part dels empresaris catalans a innovar més en processos productius que a introduir innovacions de producte.
- Tanmateix, el nivell d'innovació de procés entre els empresaris catalans està per sota del mostrat pels empresaris localitzats a la resta del territori espanyol.

Referències bibliogràfiques

ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (2005). Entrepreneurship and Innovation, Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2005-21, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (1988). Innovation in large and small firms: An empirical analysis. *American Economic Review*, 78: 678–690.

ACS, Z.J., MUELLER, P. (2008). Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics*, 30: 85–100.

AMIT, R., MULLER, E. COCKBURN, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10: 95-106.

AUTIO, E., SAPIENZA, H.J., ALMEIDA, J.G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and limitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43: 909–924.

BERBEGAL-MIRABENT, J., LAFUENTE, E., SOLÉ, F. (2013). The pursuit of knowledge transfer activities: An efficiency analysis of Spanish universities. *Journal of Business Research*, en prensa, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.031>.

BERNARD, J.T., BOLDUC, D., YAMEOGO, N.D. (2011). A pseudo-panel data model of household electricity demand. *Resource and Energy Economics*, 33: 315–325.

BLANCHFLOWER, D., OSWALD, A. (1998). Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A report for the OECD. OECD: Paris.

COLOMBO, M. G., AND GRILLI, L. (2010). On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25 (7): 610–626.

COMISIÓN EUROPEA (2012). Crecimiento y Empleo: próximos pasos. Presentación del Sr. D. J.M. Barroso, Presidente de la Comisión Europea, al Consejo Europeo informal de 30 de enero de 2012, Bruselas. http://ec.europa.eu/europe2020/documents/documents-and-reports/subject/employment-and-social-affairs/index_es.htm

CRONBACH, L.J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16 (3): 297-334.

DEATON, A. (1985). Panel data from time series of cross-sections. *Journal of Econometrics*, 30: 109–126.

EUROSTAT (2012). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> Acceso el 15 de febrero de 2012.

FRITSCH, M. (2008). How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30: 1–14.

FRITSCH, M., WEYH, A. (2006). How Large are the Direct Employment Effects of New Businesses?– An Empirical Investigation. *Small Business Economics*, 27: 245–260.

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

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

HONJO, Y. (2004). Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry. *Applied Economics*, 36 (4): 343–364.

KNIGHT, G.A., CAVUSGIL, S.T. (1996). The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory, in Cavusgil, S.T. and Madsen, T. (eds.) *Advances in International Marketing*, (JAI Press: Greenwich, CT.), 8: 11–26.

KNIGHT, G.A., CAVUSGIL, S.T. (2004). Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm. *Journal of International Business Studies*, 35: 124–141.

KOELLINGER, P., MINNITI, M., AND SCHADE, C. (2007). I think I can, I think I can: Overconfidence and Entrepreneurial Behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 28 (4): 502–527.

KRUEGER, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Fall: 5–21.

LAFUENTE, E., VAILLANT, Y. (2013). Age driven influence of role-models on entrepreneurship in a transition economy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (1): 181–203.

LEVESQUE, M., MINNITI, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21 (2): 177–194.

MCDUGALL, P., SHANE, S., OVIATT, B. (1994). Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research. *Journal of Business Venturing*, 9: 469–487.

NUNNALLY J, BERNSTEIN L. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw.

PORTER, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

SCARPETTA, S., SONNET, A., MANFREDI, T. (2010). Rising youth unemployment during the crisis: how to prevent negative long-term consequences on a generation. OECD Working papers. <http://www.oecd.org/dataoecd/10/8/44986030.pdf>

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

VERBEEK, M., NIJMAN, T. (1992). Can cohort data be treated as genuine panel data? *Empirical Economics*, 17: 9–23.

ANNEX

A1. Introducció del Projecte Global Entrepreneurship Monitor GEM-Catalunya

El Projecte GEM (General Entrepreneurship Monitor) és un projecte d'investigació que es va iniciar per analitzar, de manera exhaustiva, la relació que hi ha entre l'activitat emprenedora i el creixement econòmic dels països. El model conceptual ha acabat reflectint una extensa relació entre els factors associats a les variacions de l'activitat emprenedora i les característiques de tipus contextual més importants de cada un dels països analitzats. L'anàlisi empírica i el contrast de les relacions establertes en el model han fet necessària, però, l'obtenció de principalment tres fonts d'informació: enquestes a la població adulta, enquestes i entrevistes en profunditat a experts en la matèria a nivell regional i nacional i, per últim, dades estandarditzades i homogeneïtzades obtingudes de fonts d'informació de tots el països analitzats.

El projecte es va iniciar l'any 1999, any a partir del qual la participació de diferents països s'ha anat incrementant de manera considerable. A l'edició de 2012 hi intervenen més de 80 països. Aquesta és la desena edició del Projecte GEM-Catalunya, i la dotzena a Espanya.

Entre els principals objectius del GEM hi figuren els de donar resposta a dues qüestions fonamentals en l'àmbit de les polítiques públiques: com contribueix l'activitat emprenedora al creixement econòmic nacional i internacional? Què poden fer els agents governamentals per afavorir el desenvolupament de l'activitat emprenedora?

De manera més concreta, el projecte investiga els temes següents:

- Les condicions regionals, nacionals i institucionals que impulsen el sector empresarial.
- El potencial dels governs per promocionar l'activitat emprenedora.
- La relació existent entre les oportunitats de creació empresarial i la implicació de la població adulta en aquest procés.
- Les diferències que s'observen a nivell internacional en els índexs que mesuren l'activitat empresarial.
- L'estimació de la contribució del sector empresarial al creixement econòmic.

L'Objectiu de l'Informe Executiu GEM Catalunya 2012 és presentar els resultats de les anàlisis fetes a partir de les dades sobre activitat emprenedora i creació d'empreses recollides en el marc del projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

A.2 Realització del treball de camp i construcció de les bases de dades GEM 2012

Hi ha dues bases de dades principals construïdes dins del marc de la metodologia GEM.

- L'Enquesta a la Població Adulta.
- Entrevistes a 36 experts per definir l'entorn territorial dels emprenedors.

L'Enquesta a la Població Adulta: 2.000 enquestes telefòniques a persones d'entre 18 i 64 anys, repartides per tot Catalunya. La informació per al Projecte GEM-Catalunya per a l'any 2012 es va obtenir a partir d'entrevistes telefòniques assistides per ordinador mitjançant el sistema CATI (Computer Assisted Telephone Interview) a una mostra representativa de la població de 18 a 64 anys resident, en aquest cas, a Catalunya. L'empresa OPINÒMETRE és la que du a terme aquest procés d'enquesta des de l'any 2002. Opinòmetre disposa d'un programa informàtic propi, a través del qual s'extreuen mostres representatives de l'univers de les diferents companyies telefòniques existents. El disseny de la mostra és bietàpic, és a dir, en una primera etapa se selecciona aleatòriament una unitat familiar de l'univers telefònic per al primer contacte. En una segona etapa se sol·licita la composició familiar i mitjançant un selector s'escull, aleatòriament, la persona que s'entrevistarà.

L'enquesta es du a terme entre els mesos de maig i juliol de cada any a tots els països i regions participants. El qüestionari realitzat és el resultat d'un procés de decisió col·lectiva de tots els equips investigadors.

Una vegada cadascun dels equips ha recollit les dades per al seu país o regió, s'envien a l'equip que coordinarà i harmonitzarà totes les bases de dades abans d'obtenir-ne noves variables. A més, els equips oferiran, també, la matriu de pesos corresponent a cadascun dels subgrups que es considerin oportuns i que ha de coincidir amb les dades oficials més recents que descriu la població total d'un país o regió. Els criteris per a la construcció de la matriu de pesos varien segons els països. El gènere i l'edat sempre s'han tingut en compte però es poden utilitzar altres característiques com ara la distribució geogràfica, els nivells d'educació assolits per la població, la distribució per ètnies de la població, el nivell de renda de les llars, etc.

