Global Entrepreneurship Monitor

Informe executiu Catalunya 2011

GEM

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació

Diputació Barcelona | Àrea de Desenvolupament Econòmic i ocupació

iermB

Universitat Autònoma de Barcelona

Amb la col·laboració de:

Universitat Autònoma de Barcelona

Autors i equip de recerca:
Yancy Vaillant (UAB) Dir.
Esteban Lafuente (IERMB)
Eduardo J. Gómez A. (UAB)
Claudio Mancilla (UAB)
Marc Figuls (IERMB)
Manoj Bayon (UAB)

Direcció del projecte:
Yancy Vaillant (UAB)
Carlos Guallarte (UAB)

DL: B.18601-2012
ISBN: 978-84-92940-10-3

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

PRÒLEG

El projecte GEM de Catalunya està tenint cada vegada més impacte sobre la investigació de l'activitat emprenedora, sobre la percepció que té la societat del paper socioeconòmic de l'emprenedor i sobre les polítiques d'emprenedoria.

En els últims anys, els investigadors de l'equip han publicat i continuen publicant els resultats de les seves investigacions derivades de l'estudi GEM en algunes de les millors revistes internacionals especialitzades en el camp de la creació d'empreses i l'economia d'empresa. A més, membres de l'equip GEM-Catalunya són coautors de l'informe GEM-Espanya i formen part de l'equip d'investigadors GEM-Espanya que ha estat guardonat amb el premi al millor equip GEM a nivell internacional. Alhora, el GEM-Catalunya col·labora amb membres de l'equip GEM-Global i ha estat responsable del procés de formació tècnica d'altres equips GEM a nivell internacional.

A nivell general, l'ús i la disseminació dels resultats de l'informe GEM-Catalunya ha augmentat en els mitjans de comunicació, tant nacionals com a autonòmics. De la mateixa forma l'equip està col·laborant activament amb administracions públiques locals, autonòmica, nacionals i internacionals mitjançant l'OCDE en la millora de polítiques territorials i d'emprenedoria. Exemple de l'anterior a Espanya ha estat la presència de recomanacions formulades pel GEM-Catalunya en la reunió de Presidents Autonòmics amb el President Rajoy a Madrid el passat 13 de febrer, on es discutien les possibles pautes a seguir per a l'establiment d'una Llei Espanyola d'Emprenedoria.

En conseqüència, els esforços per part del GEM-Catalunya per generar i proveir un coneixement detallat de l'activitat emprenedora al territori català, així com una anàlisi comparativa de l'activitat emprenedora catalana des d'una òptica crítica i prescriptiva estan donant els seus fruits. En aquesta novena edició de l'informe GEM Catalunya, continuem aprofundint en l'anàlisi de l'activitat emprenedora catalana per poder entendre, explicar i preveure l'activitat emprenedora a Catalunya.

RESUM EXECUTIU

Conclusions Capítol 1- Activitat emprenedora i empresarial l'any 2011

Les dades de l'estudi GEM-Catalunya per a l'any 2011 indiquen que Catalunya va frenar el descens en la seva activitat emprenedora respecte als anys anteriors. La taxa de la població adulta a Catalunya involucrada en activitats de creació d'empresa el 2011 (6,82) va augmentar més del 35% respecte al resultat del 2010. Això vol dir que hi ha aproximadament 334.500 persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya.

Si s'analitza tot el procés empresarial, es pot observar com un de cada quatre adults (25,57%) que o té la intenció de crear una empresa,o l'està creant actualment o ja dirigeix la seva pròpia empresa. Això representa un augment interanual a Catalunya del 17,10% respecte a la dada del 2010. La recuperació emprenedora observada durant el 2011 no ha estat exclusiva del territori català, sinó que també es va observar a la resta d'Espanya i en el conjunt de la Unió Europea. No obstant, a Catalunya, el repunt emprenedor inclou un important increment en la taxa d'empresaris novells, els quals varen aconseguir iniciar les operacions de les seves empreses al llarg de l'últim any.

Tanmateix, les províncies de Tarragona i Lleida no varen experimentar el mateix repunt emprenedor observat a la resta de Catalunya, Espanya i Europa; que va ser inferior a la mitjana espanyola. Això provoca que s'accentuï la divergència i el dualisme emprenedor del territori català.

Al contrari d'allò observat a la resta d'Espanya, on el repunt emprenedor s'explica principalment per la falta d'alternatives laborals, la proporció d'aturats entre els emprenedors naixents a Catalunya no supera la taxa de la població adulta en general, i la creació d'empreses des de l'atur és especialment baixa a la província de Barcelona. Encara que l'emprenedoria des de la necessitat ha augmentat en l'últim any a Catalunya, segueix sent inferior als nivells mostrats a la resta d'Espanya i a Europa. No obstant, és menys positiu l'increment en la proporció d'aturats entre les persones que han tancat les seves empreses en l'últim any, la qual cosa va afectar un de cada tres exempresaris.

Conclusions Capítol 2- La recuperació emprenedora

La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial puja després de quatre anys de contínues caigudes. Catalunya no només ha aconseguit frenar el 2010 el deteriorament en la ràtio de naixement empresarial observat en els últims anys, sinó que els canvis en el nivell de concepció emprenedora l'any 2011 apunten cap a un possible increment de la proporció de persones que iniciaran un projecte emprenedor (emprenedors naixents) en els pròxims anys. El relleu emprenedor en l'últim any va pujar fins a nivells similars als aconseguits abans de la desacceleració emprenedora, i aquest repunt deixa preveure augments en la taxa d'emprenedors nous en el futur.

Una dada positiva és que Catalunya ha aconseguit evitar en l'últim any la tendència alcista en la taxa d'exempresaris mostrada en la resta de l'Estat espanyol, i a la vegada ha incrementat la seva ràtio de regeneració empresarial fins a un nivell que supera la resta d'Espanya i de la Unió Europea. D'aquesta manera, el flux empresarial de Catalunya l'any 2011 ha tornat a recuperar el terreny positiu i la creació d'empreses torna a superar els abandonaments empresarials. No obstant, Barcelona i Catalunya segueixen lluny dels nivells de sostenibilitat empresarial que s'observaven abans de la desacceleració emprenedora.

Conclusions Capítol 3- Perfil de la recuperació emprenedora

Des del 2007 hi ha un clar deteriorament en la percepció d'oportunitats de negoci a curt termini entre la població catalana. Tanmateix, la proporció d'individus que tenen una valoració positiva del clima empresarial entre els empresaris novells ha crescut. Aquesta dada és important per entendre els motius de qui decideix seguir una carrera emprenedora en un context econòmic tan desafiant com l'actual.

El perfil de l'emprenedor català l'any 2011 va seguir la millora observada en els últims anys de desacceleració econòmica. El nivell educatiu dels emprenedors catalans ha anat millorant al llarg dels últims cinc anys, i els catalans amb major nivell d'educació formal se senten cada cop més atrets cap a una carrera emprenedora.

La millora del perfil de capital humà és especialment destacable entre els empresaris novells, les empreses dels quals han iniciat operacions en l'últim any. D'una manera semblant, les persones que varen aconseguir crear les seves

empreses durant l'últim any manifesten pertànyer a famílies amb un nivell d'ingressos molt superior a la mitjana catalana. Tenint en compte el context actual de restriccions creditícies, l'alta capacitat financera dels emprenedors catalans el 2011 és un indicatiu del seu potencial i solidesa empresarial.

Tot i l'expansió de persones entre 35 i 54 anys involucrades en el procés de creació d'empreses, l'emprenedor català segueix sent més jove que la població adulta no emprenedora. De fet, la recuperació emprenedora de Catalunya està fortament liderada per iniciatives promogudes per joves menors de 35 anys.

El 2011, la TEA femenina (5,43) va augmentar respecte al 2010 fins a situar-se en el 66,37% de la TEA masculina (8,18). No obstant, les dones només representen un de cada quatre emprenedors novells el 2011, la qual cosa indica que les dones catalanes s'enfronten a determinades dificultats al moment d'iniciar les seves empreses i acomplir els seus projectes emprenedors; això fa que la seva velocitat d'entrada en el circuit emprenedor sigui més lent en comparació dels homes.

La forta estructura de la PIME catalana li permet adaptar-se molt bé al model d'economia basada en el coneixement. Tanmateix, el teixit empresarial català requereix una important renovació cap a iniciatives amb una base competitiva compatible amb les necessitats de l'economia del segle XXI. Els empresaris novells que es troben darrere de la recuperació emprenedora de Catalunya en el 2011 basen la seva competitivitat en una major utilització de components innovadors, tant de producte com de procés. No obstant, no ho fan necessàriament des de sectors intensius en tecnologia, els quals reben cada cop menys inversions per part d'emprenedors; sinó que més aviat aprofiten tota l'amplitud del teixit industrial català.

Durant el 2011 s'ha disparat el nombre d'autònoms entre els emprenedors catalans. Tanmateix, entre les noves iniciatives emprenedores que han contractat plantilla, la mitjana de treballadors passa a ser de més de cinc empleats; la qual cosa representa un salt considerable respecte dels anys anteriors. La major creació d'ocupació es produeix per part dels empresaris novells, que són els principals responsables de la forta recuperació emprenedora de Catalunya l'any 2011. Una altra dada positiva del perfil de les empreses creades és que les exportacions entre aquestes noves iniciatives empresarials han tornat a assolir un nivell similar a aquell mostrat abans de la desacceleració emprenedora.

Conclusions Capítol 4- La creació d'empreses i el desenvolupament territorial

Ja fa uns quants anys que des del GEM-Catalunya reivindiquem la necessitat de comptar amb una interpretació més qualitativa que quantitativa de les taxes d'activitat emprenedora. Majors taxes d'emprenedoria no són sempre més beneficioses per a un territori. No obstant, s'ha de reconèixer que el paper de l'activitat emprenedora en una economia del coneixement és altament rellevant, per la qual cosa la falta d'aquesta activitat és especialment perjudicial. Llavors cal cercar el nivell més adequat d'activitat emprenedora per optimitzar el creixement socioeconòmic de Catalunya. Amb aquest objectiu hem analitzat les repercussions de les diferents configuracions d'emprenedoria, i s'ha conclòs que el balanç entre l'activitat emprenedora latent (empresaris naixents) i l'activitat empresarial activa (empresari novell i júnior) és necessari per garantir un major impacte i una activitat emprenedora estable en el temps.

Abans de l'actual conjuntura econòmica a Catalunya i en aquelles comunitats autònomes amb majors nivells d'empresaris novells, el PIB per capita va augmentar de manera important. A la vegada, durant la desacceleració econòmica dels últims anys, en les comunitats autònomes en les quals va haver-hi una major activitat emprenedora, com és el cas de Catalunya, les conseqüències de l'actual conjuntura econòmica han estat menys pronunciades. També s'ha pogut observar com, al contrari de la resta d'Espanya on la creació d'empresa sol ser conseqüència dels canvis en l'activitat econòmica, l'activitat empresarial activa a Catalunya, tant d'empresaris novells com júnior, està positivament relacionada amb futurs canvis en el PIB per capita.

Finalment, la millora en el perfil de les empreses de recent creació, empresaris novells, a Catalunya en l'últim any apunta cap a possibles millores de les taxes de supervivència empresarial en el futur.

Conclusions Capítol 5- Finances

Com a conseqüència de les fortes restriccions financeres imperants en el mercat, el capital inicial necessari per iniciar una empresa mostra un clar descens l'any 2011. La baixa oferta creditícia imposada per les entitats financeres el 2011 obstaculitza el procés emprenedor. Els emprenedors naixents el 2011 varen aportar una mitjana de 35.196€ en forma de capital llavor, la qual segueix una clara tendència decreixent en aquesta variable des del 2007.

Els joves menors de 35 anys amb ambicions emprenedores s'enfronten a un escenari dominat per restriccions financeres, la qual cosa limita la seva capacitat per invertir en els seus projectes empresarials. Les empreses creades per joves emprenedors neixen a partir d'inversions significativament inferiors respecte a les empreses dels empresaris no joves.

L'import mitjà aportat pels inversors informals per a iniciatives de creació d'empresa l'any 2011 va ser de 41.552€. No obstant, la quarta part dels projectes finançats per aquests inversors informals ha requerit una inversió superior als 60.000€. Al contrari dels anys anteriors, el llaç familiar dels inversors informals catalans amb l'emprenedor va perdre importància, la qual cosa es podria entendre com un símptoma de professionalització de la inversió formal a Catalunya, o una menor participació familiar en el finançament de l'emprenedor català.

Conclusions Capítol 6- Joves

A Catalunya, l'emprenedoria per part de joves menors de 35 anys s'està constituint en un mecanisme que ajuda a optimitzar el capital humà d'aquesta població, a la vegada que incrementa potencialment la seva contribució a l'economia catalana. La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial dels joves l'any 2011 (7,00) va augmentar un 25,67% respecte a l'any 2010, i supera la de la resta de la població adulta. A diferència de la situació a la resta d'Espanya el 2011, a Catalunya la majoria de joves emprenedors estan mostrant major resistència davant els efectes de l'actual crisi econòmica i a la vegada les empreses liderades per aquests tenen majors nivells de supervivència.

L'emprenedor jove és principalment una persona que sorgeix del món laboral, o sigui, els joves a l'atur són poc propensos a crear empreses. Els joves emprenedors tenen major potencial per crear ocupació, tanmateix, el 2011 expressen menors expectatives de creixement. El nivell d'educació entre els emprenedors joves catalans és alt, però sembla que aquest alt capital humà no es tradueix en una creació d'empreses innovadores. Aquest fet pot ser conseqüència dels menors nivells de confiança en les seves habilitats per crear una empresa.

Conclusions Capítol 7- Activitat emprenedora a l'Àrea Metropolitana de Barcelona

Barcelona ha estat qualificada com una de les millors ciutats del coneixement del món. No obstant, aquest coneixement necessita en bona part de la capa-

citat de l'activitat emprenedora per traduir aquest recurs en valor econòmic i en millores de qualitat de vida entre els residents de l'àrea metropolitana. Així, els resultats de l'anàlisi mostren com l'activitat emprenedora en l'Àrea Metropolitana de Barcelona (AMB) té un alt potencial de capital humà, però això no s'està traduint en iniciatives empresarials innovadores i amb alta densitat de coneixement.

L'activitat emprenedora en l'AMB (6,7) és gairebé igual a la que s'observa a la resta de Catalunya (6,8), però supera àmpliament la taxa d'emprenedoria en fase inicial de la ciutat de Madrid (5,7). El perfil emprenedor a l'AMB destaca per la gran capacitat financera de qui crea empreses i per l'alt nivell de capital humà dels emprenedors. La major capacitat econòmica dels emprenedors de l'AMB té el seu origen principalment en la baixa presència de desocupats entre aquells que estan involucrats en el procés de crear una nova empresa.

Tot i l'alt nivell de capital humà dels emprenedors barcelonins, Madrid supera a l'AMB quan es compara la proporció d'estudiants dins dels conjunt d'emprenedors. Tot i que la distribució sectorial dels projectes empresarials promoguts per emprenedors de l'AMB deixa veure una major proporció d'empreses creades en sectors amb major potencial de valor afegit, no hi ha una correspondència entre la qualitat dels nous emprenedors i la qualitat del perfil de les iniciatives creades. Tant la innovació de producte com la innovació en processos tenen un caràcter molt més marcat entre les iniciatives emprenedores madrilenyes que entre les de l'AMB. De manera semblant, els emprenedors de l'AMB es veuen superats en termes d'orientació internacional per les noves empreses de la ciutat de Madrid.

Resum de resultats. Evolució

	CATALUNYA			PROVINCIA DE BARCELONA		
	2011	2010	Evolució	2011	2010	Evolució
Total	6,82	5,04	Augmenta	6,96	5,51	Augmenta
TEA Femenina (sobre total de població femenina de 18-64 anys)	5,43	3,65	Augmenta	5,36	4,12	Augmenta
% TEA que són dones	39,1%	34,7%	Augmenta	37,8%	37,0%	Augmenta
TEA Masculina (sobre total de població masculina de 18-64 anys)	8,18	6,35	Augmenta	8,53	6,80	Augmenta
% TEA que són homes	60,9%	65,3%	Disminueix	62,2%	63,0%	Disminueix
TEA Juvenil (sobre total de població juvenil de 18-34 anys)	7,0	5,6	Augmenta	7,1	5,14	Augmenta
% TEA que són joves (<35)	36,1%	42,3%	Disminueix	36,5%	41,0%	Disminueix
TEA per necessitat (iniciatives creades per falta d'alternatives laborals)	1,3	0,7	Augmenta	1,4	0,5	Augmenta
TEA per oportunitat (iniciatives que aprofiten un negoci detectat)	5,4	4,2	Augmenta	5,4	5,0	Augmenta
TEA per un altre motiu (iniciatives creades per altres motius)	0,1	0,2	Disminueix	0,1	0,0	Augmenta
Nombre de treballadors	5,0	2,1	Augmenta	6,2	2,6	Augmenta
Expectativa en 5 anys	5,3	2,4	Augmenta	6,8	4,7	Augmenta
Microempreses	91,1%	96,2%	Disminueix	90,7%	94,4%	Disminueix
Expectativa en 5 anys	90,5%	94,1%	Disminueix	92,3%	92,0%	Augmenta
Autònoms	62,5%	54,1%	Augmenta	65,1%	62,0%	Augmenta
Expectativa en 5 anys	40,0%	36,1%	Augmenta	43,6%	28,0%	Augmenta
% TEA amb estudis superiors	66,3%	58,9%	Augmenta	70,6%	68,7%	Augmenta
% TEA amb renda familiar anual superior a 40.000 €	33,3%	25,3%	Augmenta	37,9%	23,8%	Augmenta
% TEA estudiants	1,0%	1,4%	Disminueix	1,4%	3,0%	Disminueix
% TEA aturats	10,4%	4,3%	Augmenta	7,7%	3,0%	Augmenta
TEA del sector extractiu o primari	6,8%	5,3%	Augmenta	1,4%	2,1%	Disminueix
TEA del sector transformador	15,3%	30,1%	Disminueix	16,8%	27,8%	Disminueix
TEA del sector de serveis a empreses	21,6%	26,7%	Disminueix	25,9%	41,2%	Disminueix
TEA del sector orientat al consum	56,3%	37,9%	Augmenta	55,9%	28,9%	Augmenta
TEA iniciatives completament innovadores en producte o servei	17,3%	8,3%	Augmenta	20,1%	13,0%	Augmenta
TEA iniciatives sense competència en el seu principal mercat	12,5%	11,6%	Augmenta	10,5%	12,9%	Disminueix
TEA iniciatives que utilitzen tecnologies de menys d'un any en el mercat	8,9%	2,2%	Augmenta	7,7%	6,9%	Augmenta
TEA iniciatives el sector de les quals és d'alta base tecnològica	4,1%	0,9%	Augmenta	4,2%	2,0%	Augmenta
TEA iniciatives que exporten en algun grau	25,7%	27,5%	Disminueix	26,1%	28,9%	Disminueix
TEA iniciatives amb notable expectativa d'expansió a curt termini	1,6%	0,9%	Augmenta	2,1%	2,0%	Augmenta
Coneix personalment nous emprenedors	28,6%	32,9%	Disminueix	27,2%	31,0%	Disminueix
Percep bones oportunitats per emprendre	16,0%	19,7%	Disminueix	16,9%	19,7%	Disminueix
S'autoreconeix habilitats i coneixements per emprendre	53,7%	54,1%	Disminueix	53,5%	51,2%	Augmenta
La por al fracàs és un obstacle per emprendre	49,2%	42,0%	Augmenta	48,7%	42,1%	Augmenta
Consideren que engegar un negoci és una bona tria professional	74,6%	66,0%	Augmenta	73,6%	66,0%	Augmenta
Creuen que la creació amb èxit d'una empresa proporciona estatus social	65,5%	58,8%	Augmenta	64,4%	57,9%	Augmenta
Té intenció d'emprendre en els pròxims tres anys	10,2%	7,5%	Augmenta	10,5%	8,4%	Augmenta
Ha abandonat una activitat per tancar-la o traspassar-la o per jubilació	1,29%	1,21%	Augmenta	1,22%	1,34%	Disminueix

CAPÍTOL 1
Activitat emprenedora i empresarial l'any 2011

Amb l'objectiu de conèixer l'activitat emprenedora i la seva evolució, dins del projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor) s'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, de la qual ha de posseir com a mínim una part del capital.

Si tenim en compte que l'activitat emprenedora és tota aquella activitat empresarial, incloent l'autoocupació, que s'engega en qualsevol sector i que no sobrepassa 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 6,82% l'any 2011. Com que la unitat d'anàlisi de l'observatori GEM és l'emprenedor i no l'empresa en si, es pot fer una estimació del nombre de persones involucrades en activitats emprenedores (TEA) a Catalunya pel mes de juny del 2011. Basat en dades obtingudes de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), se sap que la població d'entre 18 i 64 anys al 2011 a Catalunya era de 4.905.080 habitants. Així, és possible estimar que per al 2011 el nombre de persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya és d'aproximadament 334.500.

En aquest informe es prestarà especial atenció als components que caracteritzen la recuperació emprenedora catalana l'any 2011. Per aquest motiu no tan sols 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 en el context econòmic actual. Es farà atenció sobretot al cas dels Empresaris Novells que hagin creat les empreses durant l'últim any, els quals considerem com els principals responsables de l'anunciada recuperació emprenedora a Catalunya. Finalment, es presenten dos capítols monogràfics que considerem d'especial interès. Per una banda, s'estudia l'esperit empresarial dels joves a Catalunya (capítol 6), i per l'altra s'analitza l'activitat emprenedora a l'Àrea Metropolitana de Barcelona en comparació amb la capacitat emprenedora mostrada a la resta de Catalunya i a la ciutat de Madrid (capítol 7).

Emprenedors en fase inicial
(TEA Catalunya)
6,82
(Canvi interanual +35,36%)

L'activitat emprenedora en fase inicial a Catalunya ha experimentat un increment notable el 2011. La taxa de la població adulta a Catalunya involucrada en activitats de creació d'empresa el 2011 (de 6,82) va augmentar més del 35% respecte al resultat del 2010. Aquest increment pot semblar sorprenent si considerem el context econòmic actual que pateix Catalunya, no obstant, aquest resultat assenyala el camí cap a la recuperació emprenedora que s'ha anat anunciant des del GEM-Catalunya.

L'activitat emprenedora representa el catalitzador del procés empresarial, el qual comença amb la intenció emprenedora dels Emprenedors Potencials i culmina amb la consolidació dels Empresaris Consolidats. En el seu conjunt, hi ha una major proporció d'adults a Catalunya involucrats en el procés empresarial el 2011 en comparació amb l'any anterior. Un de cada quatre adults (25,57) forma part del procés empresarial, un augment interanual del 17,10%.

La fase del procés empresarial que agrupa una major proporció de la població és aquella que es correspon amb els individus que declaren la seva intenció de crear una nova empresa en els pròxims tres anys (emprenedors potencials). Des del 2009, la proporció d'emprenedors potencials entre la població adulta catalana va augmentar de forma considerable. El 2011, la proporció d'adults que declaren tenir intenció de crear la seva pròpia empresa en els pròxims tres anys és de 10,42, la qual cosa vol dir un increment interanual del 38,89% respecte de l'any anterior.

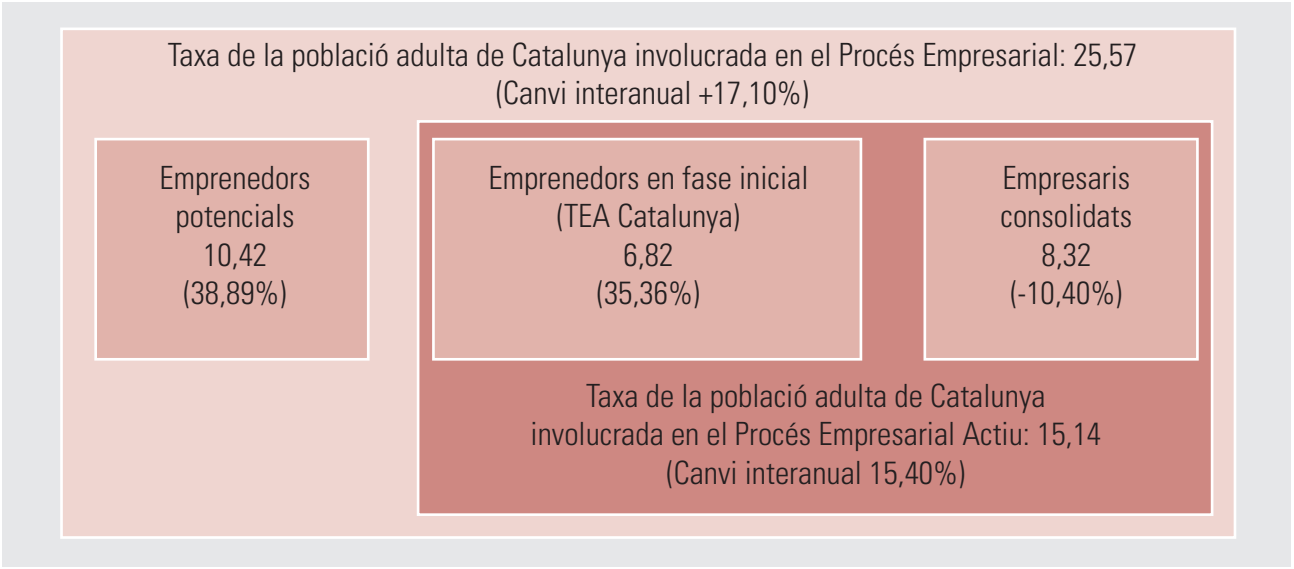
Taxa de la població adulta de Catalunya involucrada en el Procés Empresarial: 25,57
(Canvi interanual +17,10%)

Emprenedors potencials	Emprenedors en fase inicial (TEA Catalunya)	Empresaris consolidats
10,42	6,82	8,32
(38,89%)	(35,36%)	(-10,40%)

El creixement dels emprenedors potencials és important per a Catalunya perquè part de l'esmentada intenció acaba materialitzant-se en forma d'activitat emprenedora en fase inicial. D'aquesta manera, la intenció emprenedora present és en part la creació empresarial del futur, i de fet s'observa com al 2011, després de dos anys de creixement en la proporció d'emprenedors potencials, l'activitat emprenedora en fase inicial va augmentar, tal com s'havia previst i anunciat en edicions anteriors del GEM-Catalunya.

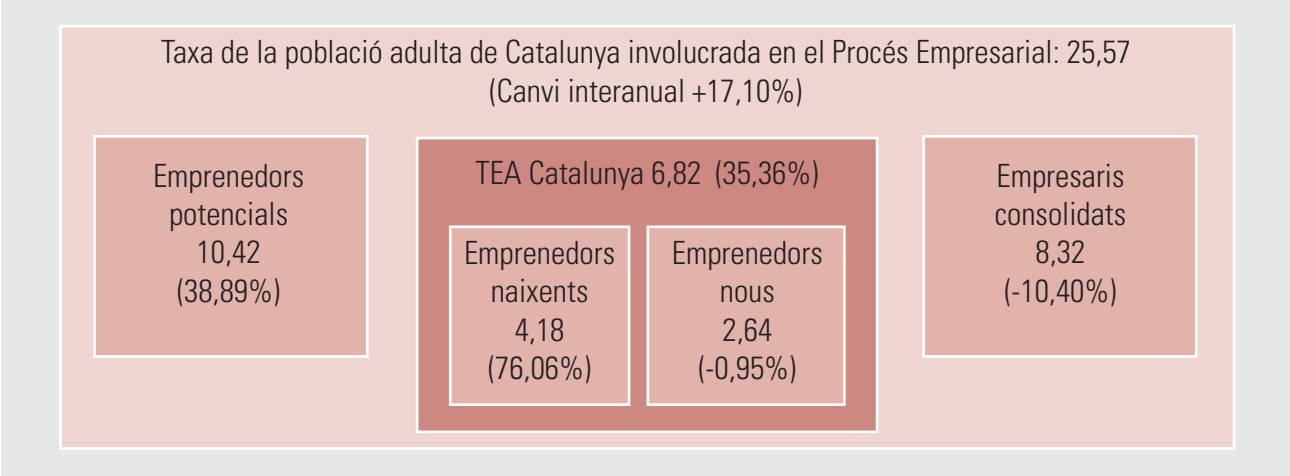
Tot i això, la desacceleració emprenedora dels últims anys va tenir els seus efectes en el procés empresarial. Després de cinc anys de contínues baixades en l'activitat emprenedora catalana, l'evolució de la recesió emprenedora ha arribat finalment a l'última fase del procés empresarial. Això es tradueix en un descens del 10,4% en la taxa d'empresaris consolidats el 2011. En aquest any, el 8,32% de la població adulta de Catalunya declarava tenir una empresa pròpia operant en el mercat durant més de 42 mesos (3,5 anys de vida).

Tot i el descens dels empresaris consolidats, l'augment de l'activitat emprenedora en fase inicial el 2011 ha estat suficient no tan sols per compensar la caiguda en la proporció d'empresaris consolidats, sinó també per generar un increment en la taxa de la població adulta involucrada en el procés empresarial actiu (15,14, que representa un canvi interanual del 15,40%).

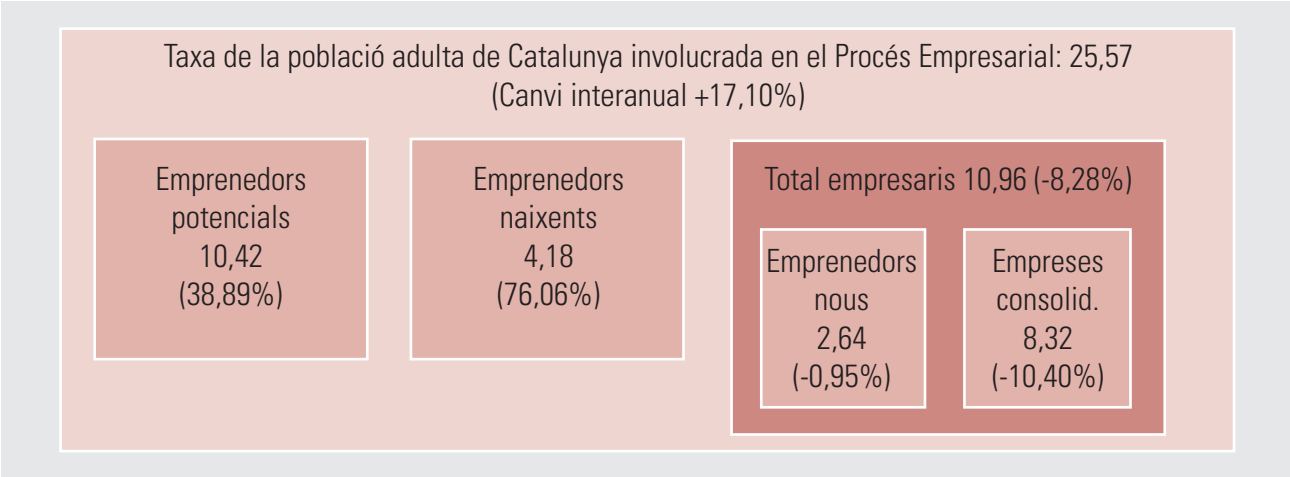


Però si dividim l'activitat emprenedora en els seus principals components notem que la recesió emprenedora encara no han acabat la seva progressió cap a l'ultima etapa del procés empresarial. Mentre que la taxa d'Emprenedors Naixents, aquells que han desenvolupat al llarg dels últims dotze mesos alguna activitat concreta per a crear una nova empresa (redacció d'un pla de negocis, cerca de

finançament, establiment d'un equip inicial, etc.), va augmentar de manera important en el darrer any fins a situar-se en 4,18 (canvi interanual del 76,06%), la taxa d'Emprenedors Nous, que han iniciat les operacions de la seva pròpia empresa des de fa menys de 42 mesos, és de 2,64, la qual cosa representa un lleuger descens de 0,95% respecte a la taxa aconseguida el 2010.

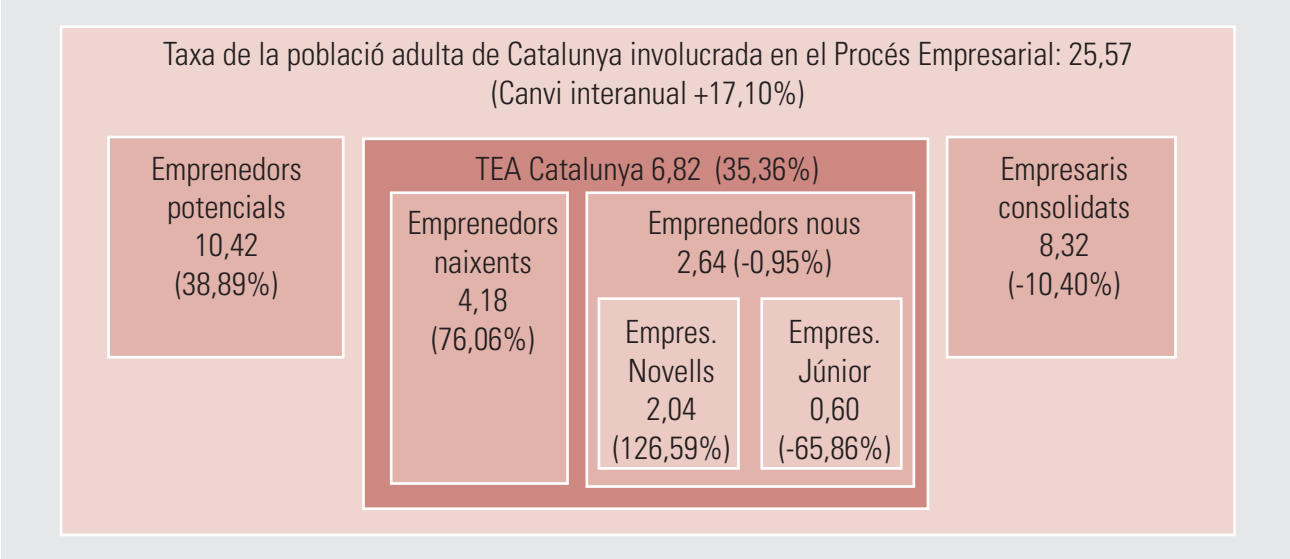


Conseqüentment, la proporció total d'empresaris entre la població adulta de Catalunya el 2011 és de 10,96, la qual cosa implica una caiguda del 8,28% respecte a la dada obtinguda el 2010. Aquest descens és el resultat directe del flux net negatiu de creació d'empreses que el GEM-Catalunya va observar durant el 2010.



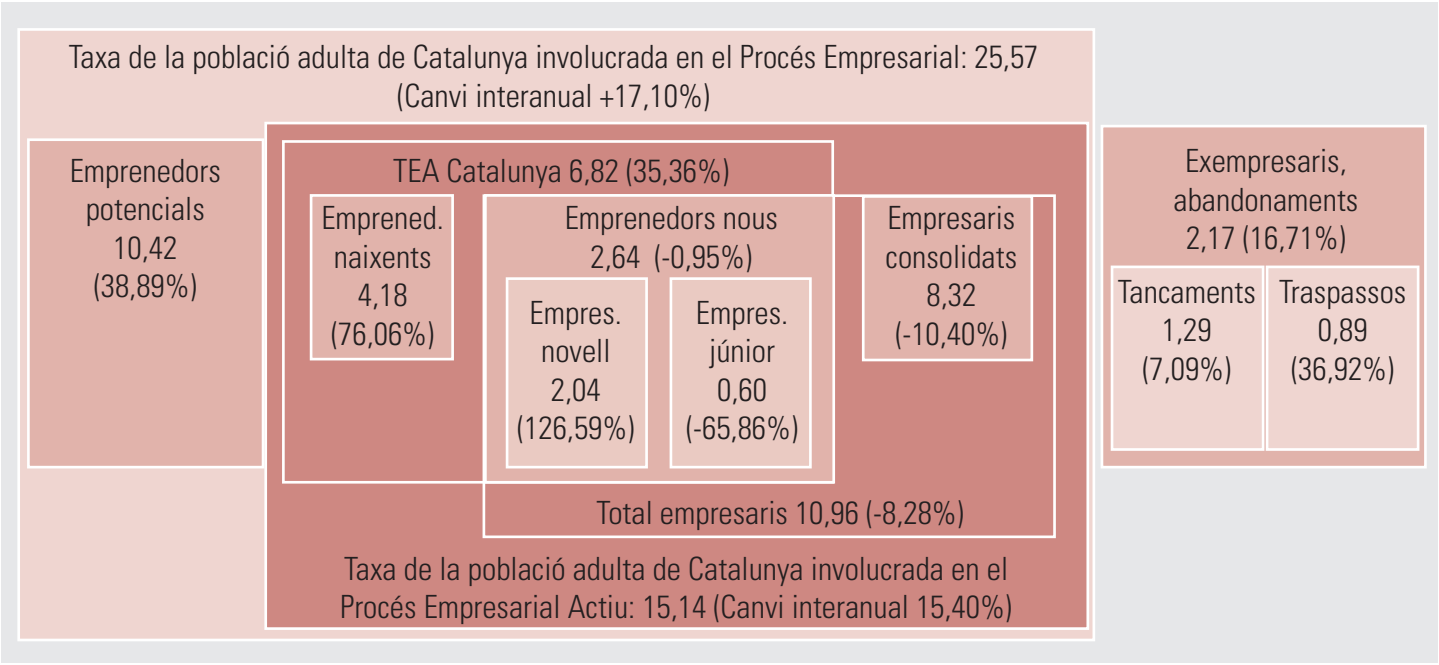
En canvi, no tot l'augment en l'activitat emprenedora és a causa d'emprenedors naixents que encara no han iniciat les operacions de les seves empreses. Si separem els emprenedors nous entre aquells que van crear les seves empreses durant l'any previ a l'enquesta del GEM, els empresaris novells, i aquells que han creat la seva empresa en els dos o tres anys precedents a l'enquesta, els empresaris júnior, es pot observar una important pujada en la proporció d'empresaris novells entre la població adulta de Catalunya. La taxa d'empresaris novells, les empreses

dels quals han estat creades recentment, va augmentar un 126,59% en l'últim any fins a situar-se en 2,04. La impressionant pujada de la taxa d'empresaris novells el 2011 s'explica en part pel baix nivell que aquesta taxa va aconseguir l'any 2010 (0,80). La caiguda en la taxa d'empresaris júnior té el seu origen en diversos factors. Per una banda, les empreses supervivents dels empresaris catalogats com a novell l'any anterior es traslladen al grup d'empresaris júnior el 2011. Així, la baixa proporció d'empresaris novells el 2010 es tradueix en una molt baixa injecció d'empresaris júnior el 2011. D'altra banda, els emprenedors que van crear les seves empreses el 2007 han sortit de la fase júnior del procés emprenedor per passar a formar part de la categoria d'empresaris consolidats. La suma d'aquests fets provoca que la taxa d'empresaris júnior del 2011 hagi patit una important caiguda interanual del 65,86% fins a situar-se en el 0,60.



La proporció total d'empresaris a Catalunya entre la població adulta també s'ha vist afectada per l'increment en la Taxa d'Abandonaments Empresarials (TEA) durant el 2011. El 2,17% de la població adulta enquestada el 2011 va declarar haver abandonat en els últims dotze mesos previs a l'estudi GEM una iniciativa empresarial de la qual eren propietaris, la qual cosa representa un increment interanual del 16,71%. Entre els exempresaris, al voltant del 60% van concretar que les seves iniciatives empresarials no tingueren continuïtat (1,29). El 40,55% restant ha traspassat els seus negocis a altres persones (0,89), la qual cosa es tradueix en un increment del 36,92% respecte a l'any anterior.

En resum, malgrat el descens en la proporció d'empresaris i de l'increment en els abandonaments empresarials, la intenció i l'activitat emprenedora van augmentar considerablement a Catalunya durant el 2011, i això inclou l'important increment en la taxa d'empresaris novells que van crear les seves empreses al llarg de l'últim any.



Requadre d'experts 1.1

Any rere any creix la valoració feta pels experts consultats sobre els programes de promoció i recolzament a l'activitat emprenedora a Catalunya. Segons ells, l'administració pública està jugant un paper important ja que realça el prestigi de l'emprenedoria a Catalunya i restaura valors emprenedors a la societat. A la pregunta sobre quin factor ajuda a promoure la creació d'empresa a Catalunya, la resposta més popular es refereix als programes de foment promoguts per les administracions públiques catalanes.

Requadre 1.1
Oportunitat i necessitat en el procés emprenedor

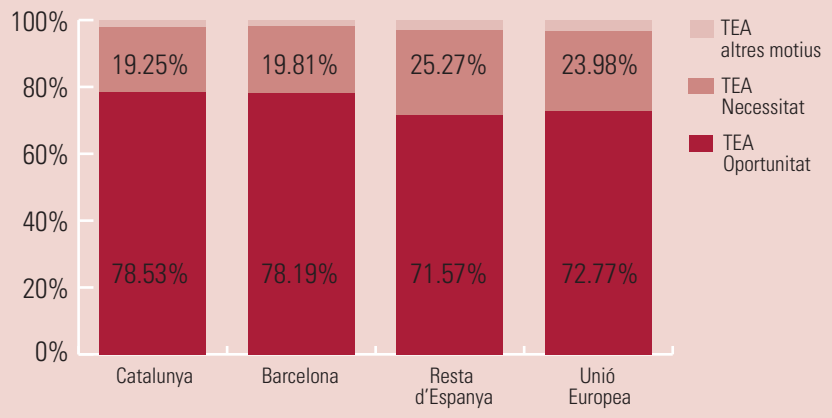
L'observatori GEM analitza la motivació subjacent a l'activitat emprenedora, classificant les iniciatives de negoci, a grans trets, en: aquelles creades davant l'aprofitament d'una oportunitat de negoci, i aquelles creades per necessitat davant la falta d'alternatives laborals. La següent taula resumeix les xifres sobre els diversos comportaments emprenedors obtinguts per al 2011. Els resultats permeten concloure que l'emprenedoria per necessitat va augmentar a Catalunya. No obstant, del total de l'activitat emprenedora catalana, la gran majoria té el seu origen en l'aprofitament d'una oportunitat de negoci. A més, l'activitat emprenedora per necessitat a Catalunya es concentra entre els emprenedors naixents que encara no han creat les seves empreses.

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

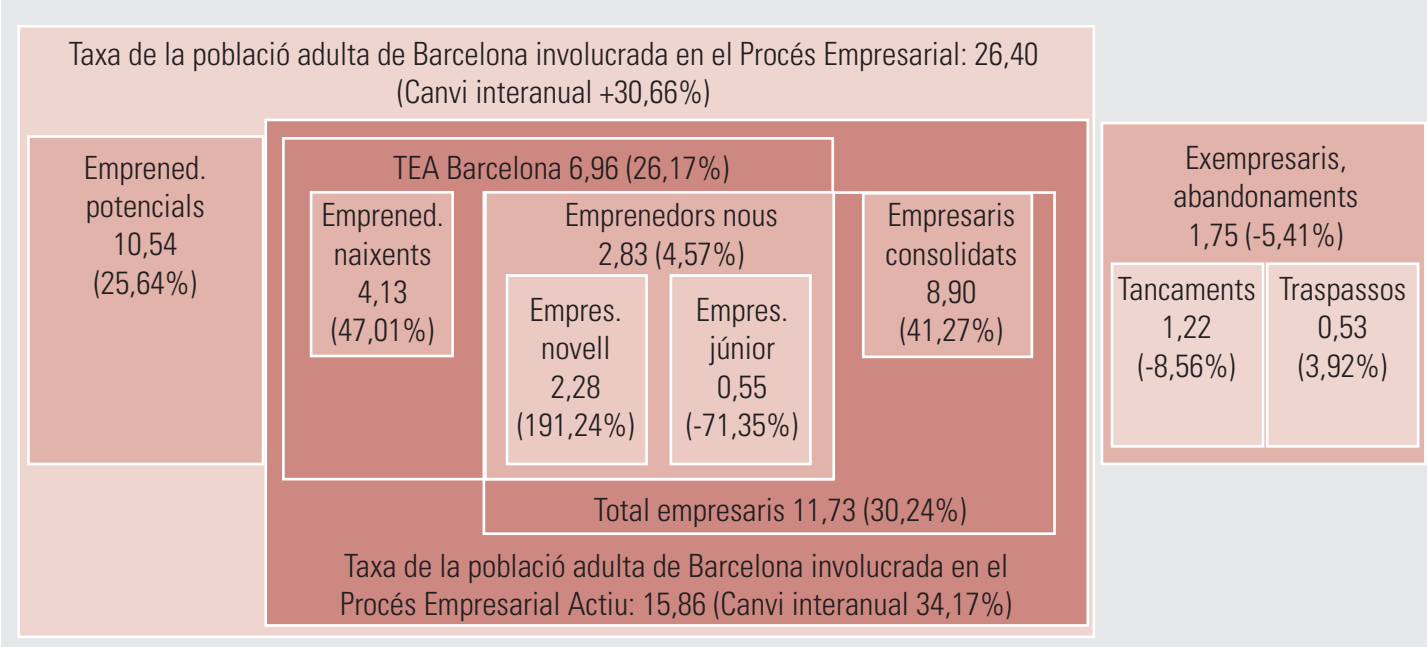
Any	TEA	TEA oportunitat	TEA necesssitat	TEA altre cas
2011	6,8 (100%)	5,4 (78,5%)	1,3 (19,2%)	0,1 (2,2%)
2010	5,0 (100%)	4,2 (83,8%)	0,7 (13,0%)	0,2 (3,2%)
2009	6,4 (100%)	5,6 (88,2%)	0,6 (9,4%)	0,2 (2,5%)
2008	7,3 (100%)	6,0 (82,2%)	1,0 (13,7%)	0,3 (4,1%)
2007	8,4 (100%)	6,6 (78,3%)	1,7 (20,3%)	0,1 (1,4%)

Malgrat que l'activitat emprenedora per necessitat ha augmentat l'últim any, el pes relatiu que la motivació per aprofitament d'una oportunitat de negoci té dins del món emprenedor català no només segueix sent molt elevat, sinó que a més és superior als nivells mostrat a la resta d'Espanya i d'Europa. Per últim, i contràriament al cas de la resta d'Espanya, on l'emprenedoria per necessitat caracteritza l'activitat emprenedora, l'expansió de l'emprenedor català observat el 2011 té el seu origen en l'aprofitament d'oportunitats de negoci.

Figura 1.1: Motius de l'emprenedoria el 2011

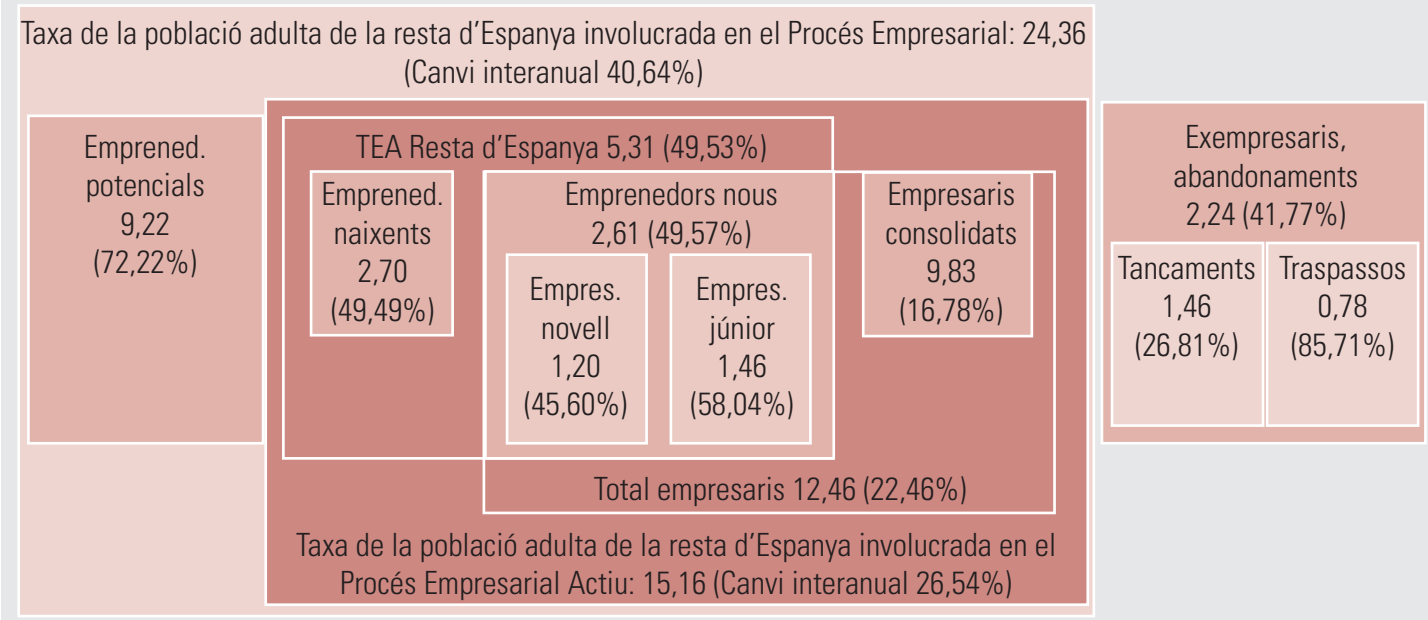


La proporció de la població adulta involucrada en activitats de creació d'empresa (TEA) el 2011 a la província de Barcelona és de 6,96, resultat que és un 26,17% superior al del 2010 i que a més és lleugerament superior al que es va aconseguir en el conjunt de Catalunya. La taxa de barcelonins involucrats al llarg del procés empresarial va augmentar un 30,66% el 2011 per situar-se en el 26,40. Tant la intenció emprenedora dels Emprenedors Potencials (10,54) com l'activitat emprenedora entre els emprenedors naixents (4,13) a Barcelona és molt semblant a les taxes observades per al conjunt de Catalunya. La principal diferència entre l'activitat emprenedora a la província de Barcelona en comparació de la resta de Catalunya radica en el destacable increment de l'activitat dels emprenedors novells (2,28; un canvi interanual del 191,24%), i en la taxa d'empresaris consolidats que, al contrari del conjunt de Catalunya, va aconseguir augmentar a Barcelona el 2011. També, mentre la taxa d'abandonaments empresarials i de tancaments va augmentar a Catalunya, les esmentades taxes van baixar entre la població adulta resident a la província de Barcelona. D'aquesta forma, la província de Barcelona va experimentar una recuperació emprenedora una mica menys pronunciada que la resta de Catalunya durant el 2011. Ara bé, l'activitat emprenedora a Barcelona està millor distribuïda al llarg de tot el procés empresarial.

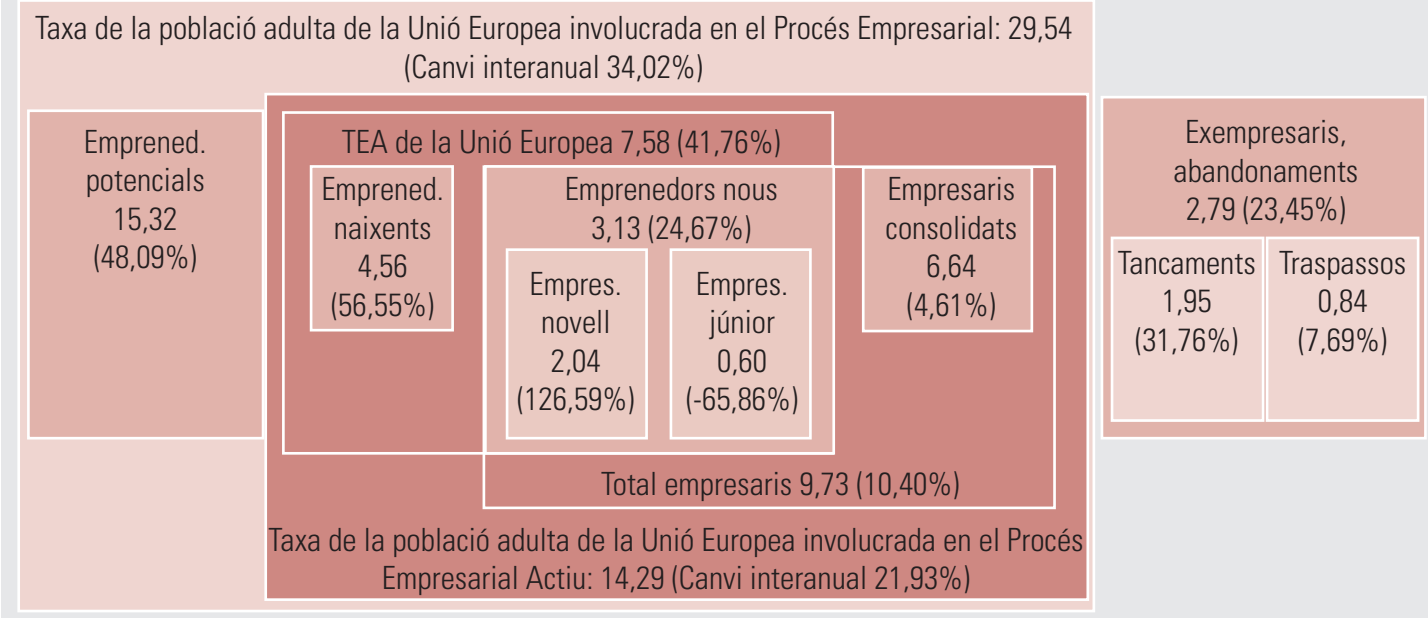


La recuperació emprenedora observada per a Catalunya i Barcelona durant el 2011 no ha estat exclusiva del territori català, sinó que també es va observar a la resta d'Espanya i al conjunt de la Unió Europea. L'increment interanual de l'activitat emprenedora ha estat encara més marcat a la resta d'Espanya (49,53%) que a Barcelona (26,17%) o al conjunt de Catalunya (35,36%). Tot i això, la TEA de Cata-

lunya segueix estant per sobre de la taxa aconseguida a la resta d'Espanya (5,31) el 2011. No obstant, la proporció d'emprenedors en fase inicial entre la població adulta catalana era el 2011, i per segon any consecutiu, inferior a la taxa mitjana del conjunt de països europeus que han participat en l'estudi GEM (7,58).



L'increment interanual de la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial per a Europa (41,76%) és superior a la catalana, la qual cosa indica un cert distanciament entre Catalunya i la resta d'Europa durant l'últim any. L'increment dels emprenedors potencials a Europa és especialment important (15,32, que representa un increment del 48,09%), mentre que la taxa europea d'empresaris consolidats (6,64) es manté baixa en comparació de Catalunya.



Requadre 1.2
La creació d'empreses en el context internacional i espanyol

La figura 1.2 mostra com en el 2011 la taxa d'activitat emprenedora (TEA) a nivell mundial és de l'11,30%. A més, s'aprecia com, amb l'excepció del cas de Nigèria, les majors taxes d'activitat emprenedora es donen a països que durant el període de desacceleració econòmica van experimentar taxes de creixement positives, com és el cas de la Xina i de diversos països llatinoamericans com l'Argentina, Xile, Colòmbia i Perú.

En el cas dels països de la Unió Europea, la taxa mitjana d'activitat emprenedora és del 7,58% (figura 1.3). Malgrat que aquest valor és superior a la taxa observada per a Catalunya, s'ha de destacar que el rànquing emprenedor europeu l'encapçalen països localitzats a l'est d'Europa.

Pel que fa al territori espanyol, la taxa mitjana d'activitat emprenedora a Catalunya (6,82%) està per sobre de la mitjana d'Espanya (5,81%) (figura 1.4). A més, en les comunitats autònomes amb majors nivells d'activitat emprenedora, el turisme és un component important (Illes Canàries, Comunitat Valenciana i Catalunya). D'altra banda, les menors taxes d'activitat emprenedora s'observen en comunitats autònomes ubicades al nord d'Espanya.

Dins de Catalunya, els resultats presentats a la figura 1.5 mostren com la major activitat emprenedora catalana es concentra a les províncies de Girona i Barcelona. Altrament s'observa com l'activitat emprenedora a Tarragona i a Lleida està per sota de la mitjana espanyola. D'aquesta forma, l'emprenedoria catalana reportada per al 2011 es concentra a Barcelona (6,96%) i Girona (8,50%). Tot i això, la major taxa d'empresaris novells que van crear les seves empreses en l'últim any es troba a la província de Barcelona (2,25%). Per contra, l'entrada empresarial (empresaris novells) a Tarragona i Lleida va aconseguir mínims històrics (per sota de l'1%), indicant que en aquestes províncies no es va experimentar el mateix repunt emprenedor observat a la resta de Catalunya. D'aquesta forma, s'està accentuant la divergència i el dualisme emprenedor del territori català.

Figura 1.2: La creació d'empreses (TEA) en el context internacional

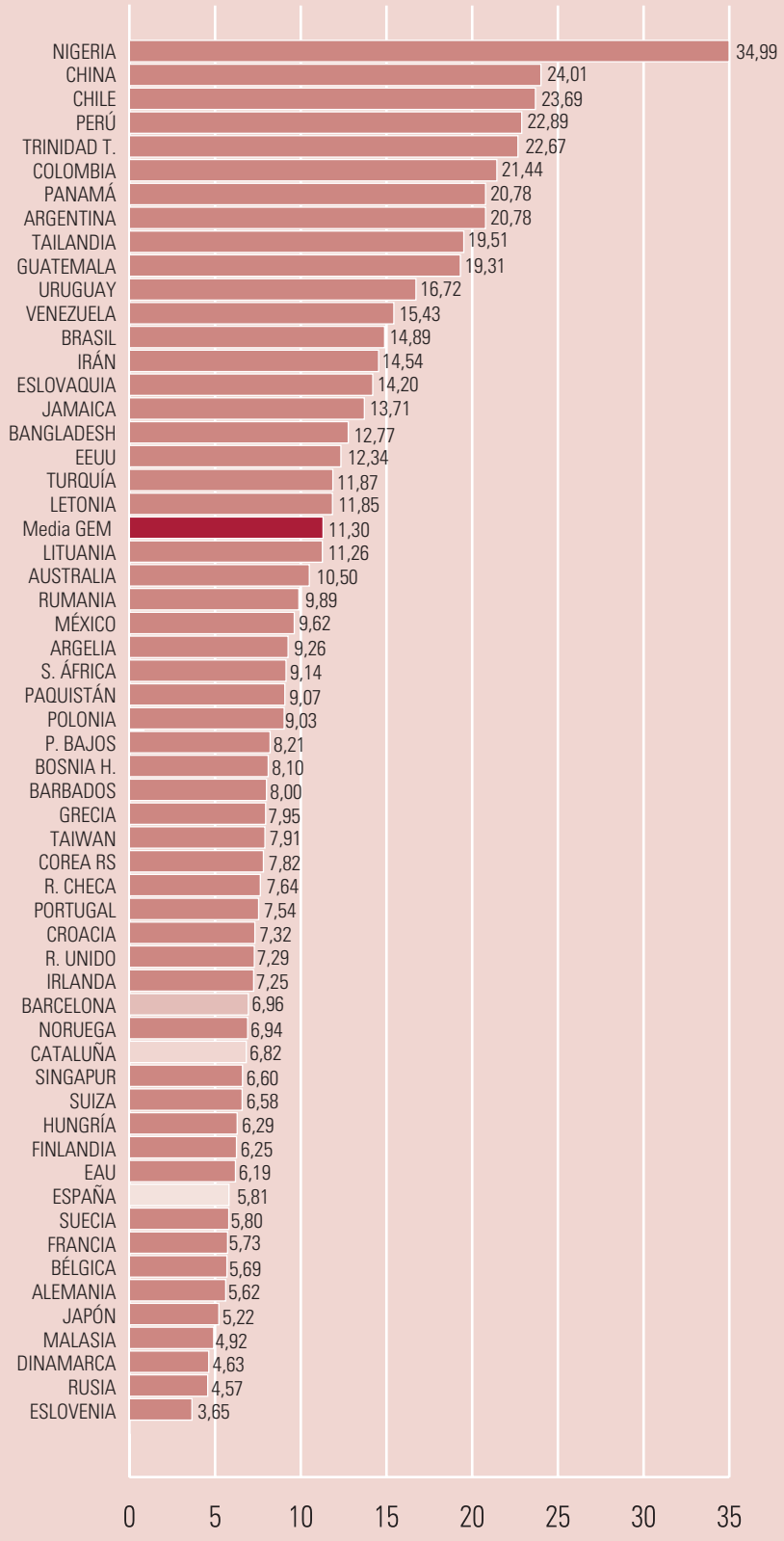


Figura 1.3: La creació d'empreses (TEA) a la Unió Europea

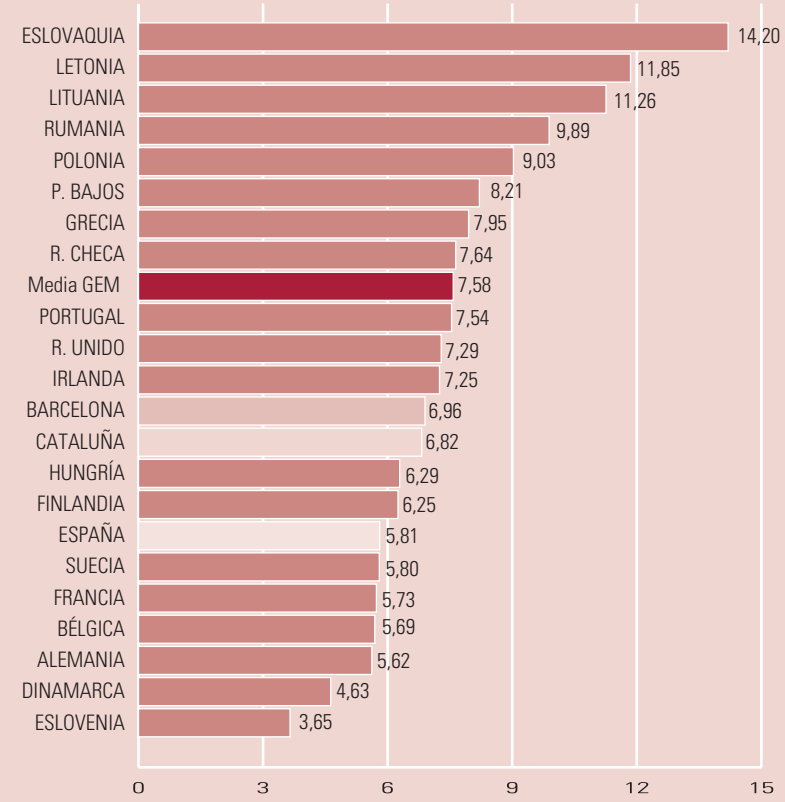


Figura 1.4: La creació d'empreses (TEA) a Espanya

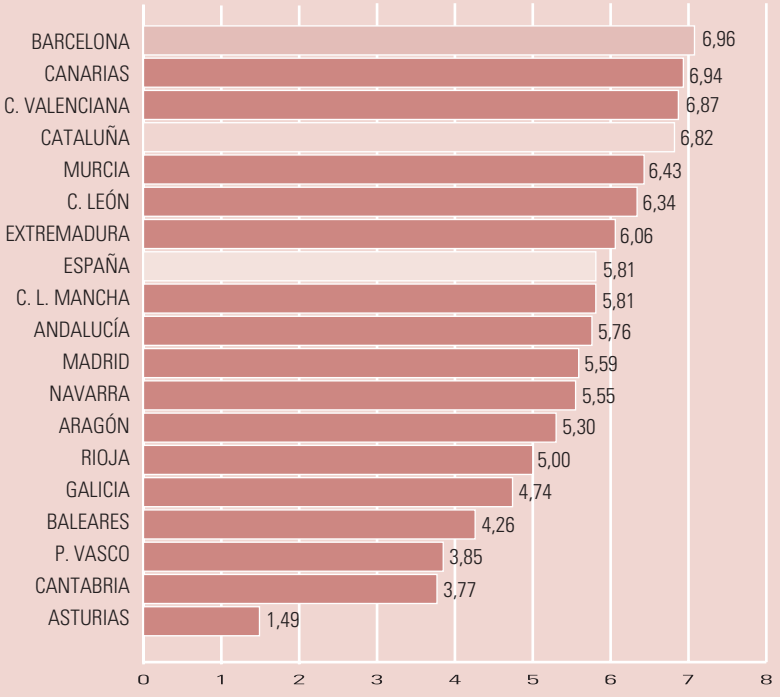
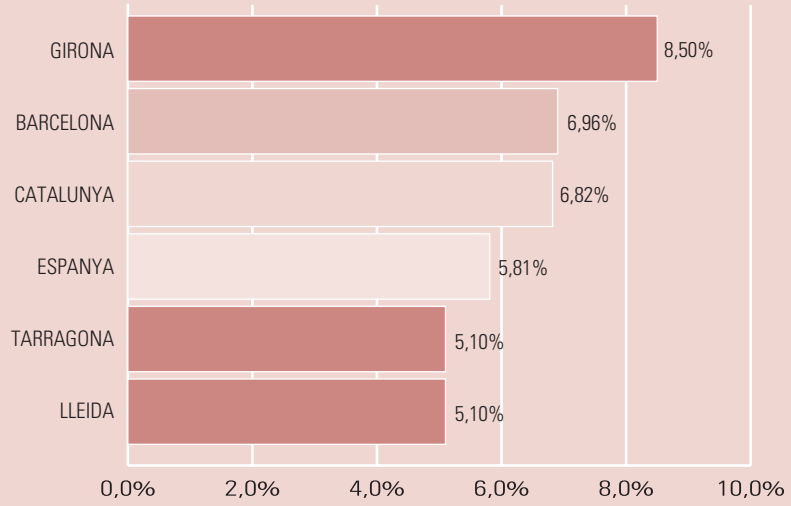


Figura 1.5: La creació d'empreses (TEA) a les províncies de Catalunya



Conclusions

• La taxa de la població adulta a Catalunya involucrada en activitats de creació d'empresa el 2011 (de 6,82) va augmentar més del 35% respecte al resultat del 2010.

• Això representa aproximadament 334.500 persones emprenedores en fase inicial de creació d'empreses a Catalunya.

• Un de cada quatre adults (25,57%) té la intenció de crear una empresa, l'està creant actualment o ja dirigeix la seva pròpia empresa, la qual cosa representa un augment interanual del 17,10%.

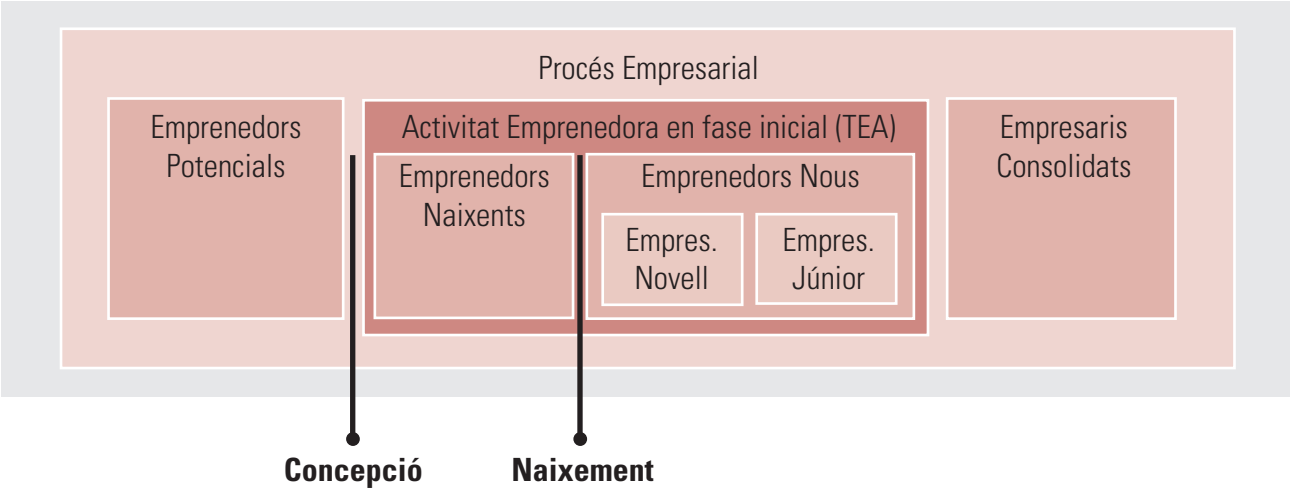
• El repunt emprenedor de Catalunya el 2011 inclou l'important increment en la taxa d'Empresaris Novells que van crear les seves empreses al llarg de l'últim any.

• Malgrat que l'activitat emprenedora des de la necessitat ha augmentat en l'últim any a Catalunya, segueix sent inferior als nivells mostrats a la resta d'Espanya i d'Europa.

• La recuperació emprenedora observada per a Catalunya i Barcelona durant el 2011 no ha estat exclusiva del territori català, sinó que també es va observar a la resta d'Espanya i al conjunt de la Unió Europea.

• Les províncies de Tarragona i Lleida no van experimentar el mateix repunt emprenedor observat a la resta de Catalunya, Espanya i Europa; i es troben per sota de la mitjana espanyola.

CAPÍTOL 2
La recuperació emprenedora



La primera etapa del procés emprenedor analitzada es relaciona amb la concepció empresarial, la qual representa el salt des de la intenció emprenedora (emprenedors potencials) a l'activisme emprenedor (emprenedors naixents). El més important d'aquesta primera etapa és detectar fins a quin punt la intenció de crear una empresa dels emprenedors potencials es tradueix realment en activitat emprenedora, o si per contra aquest potencial es limita a la mera intenció sense que això impliqui cap acció.

Al primer capítol hem vist com la taxa d'emprenedors potencials a Catalunya està creixent de forma substancial des del 2009. La major promoció dels emprenedors els últims anys per part de l'administració pública i dels mitjans de comunicació ha donat popularitat a la carrera emprenedora i ha millorat la seva acceptació social (veure capítol 3). Això en part contribueix a explicar l'expansió d'emprenedors potencials. A la vegada, l'actual conjuntura econòmica i els seus efectes sobre l'ocupació han fet disminuir el cost d'oportunitat de l'emprenedoria a causa de la disminució en la relativa estabilitat que anteriorment oferien algunes alternatives professionals.

Així, és possible afirmar que l'esperit emprenedor està "de moda", per tant és normal veure una major proporció de la població adulta que es declara potencialment disposada a seguir una carrera emprenedora. No obstant, aquest ímpetu emprenedor només tindrà rèdits observables si aquests esforços s'aconsegueixen canalitzar cap a accions concretes dirigides a la creació d'una nova empresa. Per això analitzem la ràtio de concepció, cosa que es tradueix en la propensió de passar des de la intenció a l'acció emprenedora.

Mentre que el 2010 la nostra anàlisi històrica es veia excessivament distorsionada per la conjuntura econòmica, la qual cosa no permetia apreciar una transició de la intenció a l'emprenedor naixent, per al 2011 podem observar a la figura 2.1 com la ràtio de concepció s'ha recuperat i estabilitzat en l'últim any, especialment en el conjunt de Catalunya. A la figura següent (figura 2.2) veiem clarament com la ràtio de variacions en la concepció emprenedora s'està estabilitzant al voltant del valor d'1 en el cas de Catalunya. Aquest resultat ens indica que els incrementes en emprenedors potencials en un any es tradueixen en increments proporcionalment iguals l'any següent entre els emprenedors naixents. Aquesta dada és esperançadora si tenim en compte l'augment considerable de la intenció emprenedora a Catalunya l'any 2011.

D'aquesta manera, podem concloure que part dels adults residents a Catalunya que indiquen tenir la intenció de crear una nova empresa dins dels tres anys posteriors a l'enquesta, semblen complir amb els seus projectes empresarials. En anys posteriors era notori que els emprenedors naixents posposaven els seus plans emprenedors, la qual cosa implicava un retrocés dins del procés empresarial per tornar a formar part dels emprenedors potencials. Tot i això, els canvis en el nivell de concepció emprenedora el 2011 deixen suposar un possible increment de la taxa d'emprenedors naixents en els pròxims anys. En el cas de la província de Barcelona, la ràtio de concepció està millorant, tot i que es manté per sota d'allò observat al conjunt de Catalunya, mentre que la inestabilitat segueix afectant el procés emprenedor de la resta d'Espanya.

Figura 2.1: Ràtio de concepció emprenedora

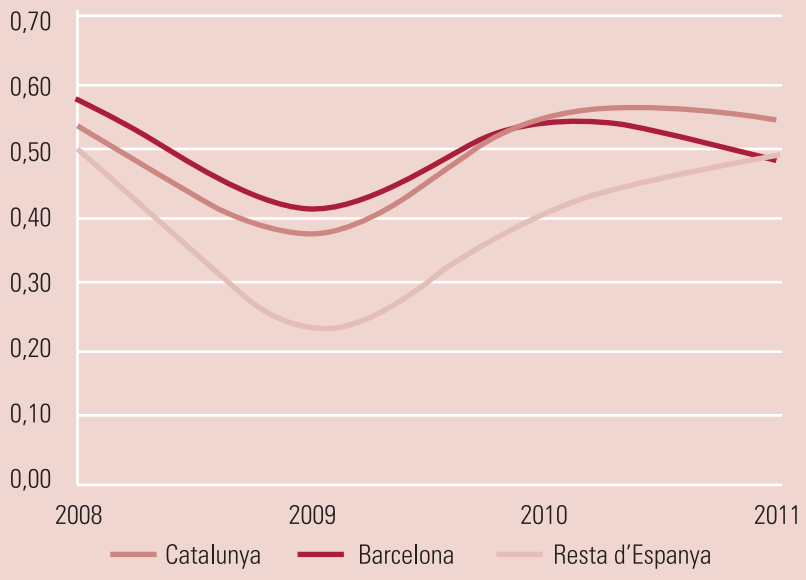
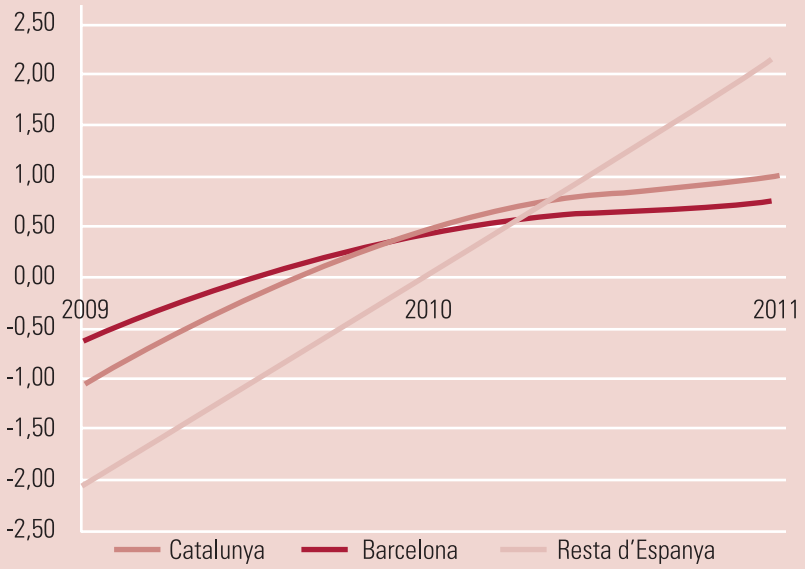


Figura 2.2: Variacions en la concepció emprenedora

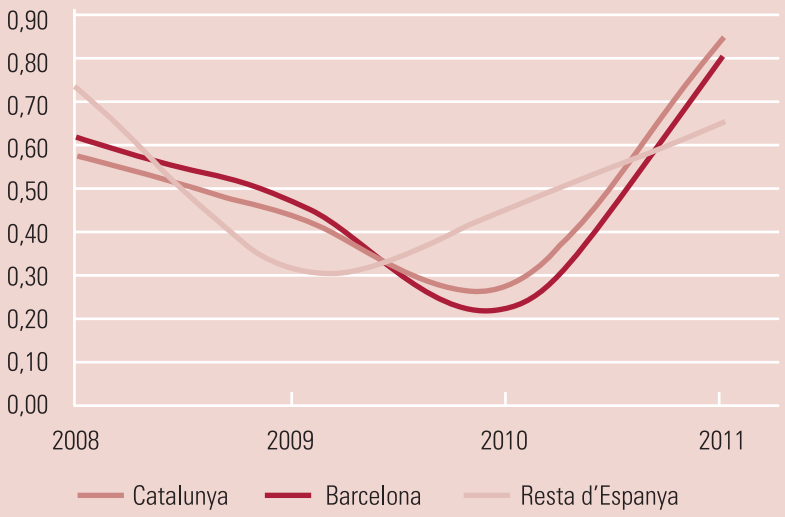


En segon lloc, s'analitza la ràtio de naixement empresarial, que documenta el pas entre la categoria d'emprenedors naixents i d'emprenedors novells. L'objectiu d'aquesta ràtio és aproximar la transició d'emprenedor naixent (que està en un període determinat en la incubació del seu projecte empresarial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

El propòsit d'aquesta anàlisi radica en determinar si la creació d'empreses està sent obstaculitzada, provocant que els projectes emprenedors no arribin a bon port o, si altrament, existeix una bona fluïdesa entre la incubació emprenedora dels emprenedors naixents i la creació per part dels emprenedors novells.

Com es pot veure en la figura 2.3, Catalunya ha aconseguit frenar durant el 2011 el deteriorament en la ràtio de naixement empresarial observat en els últims anys. Mentre que només tres de cada deu emprenedors que estaven intentant crear la seva empresa l'any anterior complia amb el seu propòsit el 2010, la xifra el 2011 ha repuntat de forma significativa a més de vuit de cada deu. Aquesta ràtio aconsegueix el 2011 el seu valor més alt des del principi de la desacceleració emprenedora de mitjans de l'última dècada. Aquest repunt en la ràtio de naixement el 2011 indica que molts emprenedors naixents que estaven posposant el llançament de les seves iniciatives empresarials en anys anteriors, tal com s'havia detectat en estudis GEM previs, van deixar de fer-ho el 2011 per passar a l'acció i dur a terme els seus projectes empresarials.

Figura 2.3: Ràtio de naixement empresarial



Per entendre millor l'evolució de l'activitat emprenedora en fase inicial, les figures 2.4, 2.5 i 2.6 mostren la descomposició de la TEA en els seus diferents components. Com es pot apreciar, hi ha un important canvi de tendència durant l'any 2011 respecte a l'evolució negativa de la taxa d'emprenedoria observada entre el 2007 i el 2010. La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial augmenta després de més de quatre anys de contínues caigudes. Aquest canvi de tendència i recuperació emprenedora és comú tant a la província de Barcelona, com al conjunt de Catalunya i la resta d'Espanya i la Unió Europea.

El descens de la taxa d'activitat emprenedora (TEA) a la província de Barcelona ha estat, igual que a tota Catalunya, relativament constant al llarg dels últims quatre anys, en el cas de la província de Barcelona passant de 8,27% el 2007 al 5,52% el 2010. Altrament, la pèrdua d'activitat emprenedora a la resta d'Espanya es va concentrar principalment l'any 2009.

Figura 2.4: Descomposició de la Taxa d'Activitat Emprenedora en fase inicial a Barcelona durant el període 2007-2011

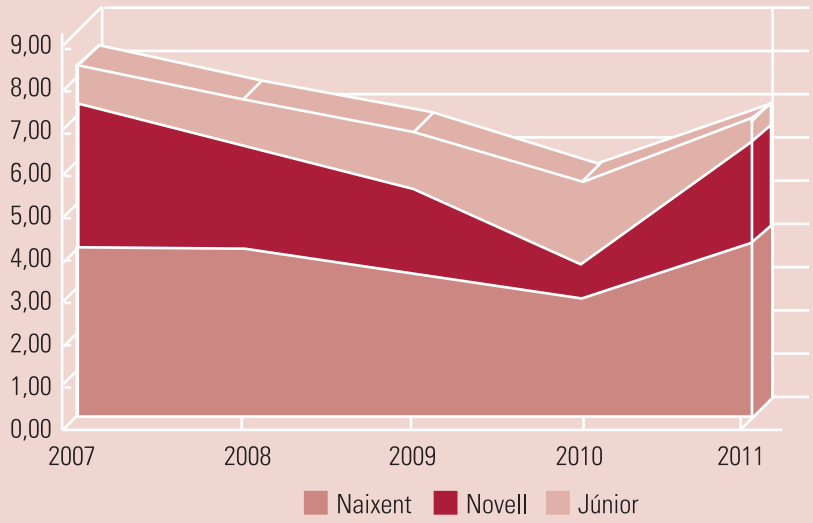


Figura 2.5: Descomposició de la Taxa d'Activitat Emprenedora en fase inicial a Catalunya durant el període 2007-2011

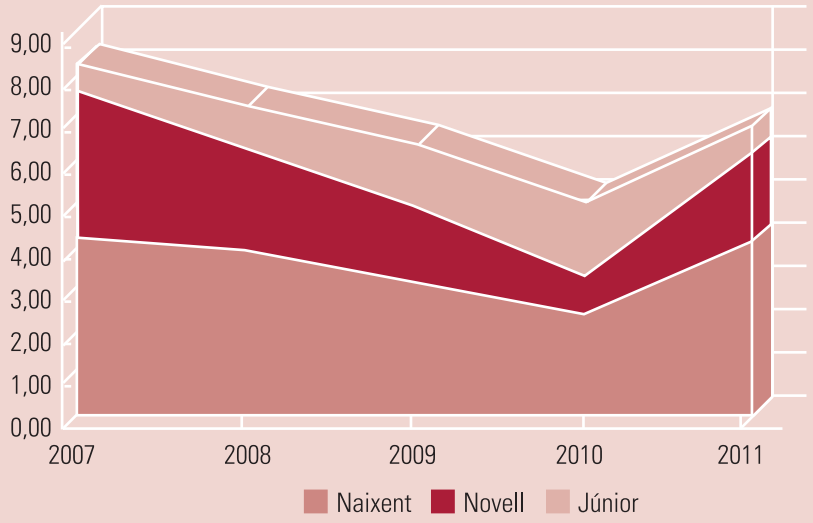
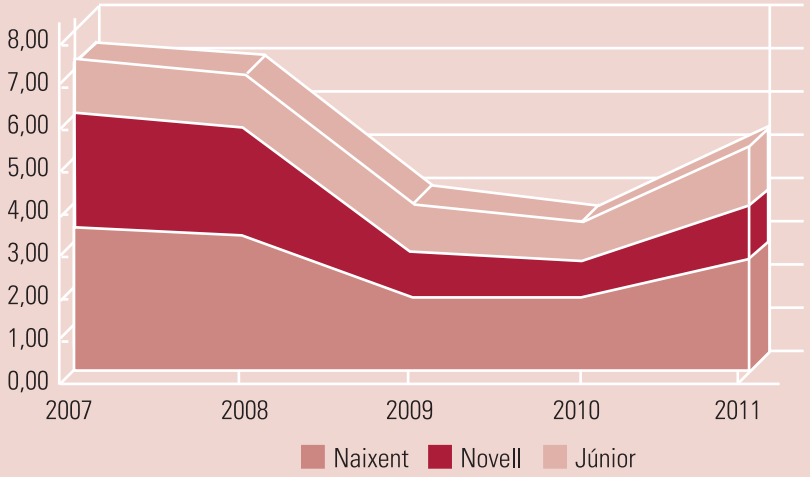


Figura 2.6: Descomposició de la Taxa d'Activitat Emprenedora en fase inicial a la resta d'Espanya durant el període 2007-2011



Es pot observar com la taxa d'emprenedors naixents a la província de Barcelona i a Catalunya ha patit una caiguda sostinguda entre el 2008 i el 2010 per després acabar repuntant fins a nivells similars a aquells observats abans de la desacceleració emprenedora. La tendència catalana es distingeix de la de la resta d'Espanya, que va experimentar un descens en els seus emprenedors naixents el 2009, una certa estabilitat el 2010, per tornar a repuntar en l'últim any, tot i que no tant com per recuperar els valors aconseguits abans del 2009.

Separant els emprenedors nous entre els que van crear les seves empreses durant l'any anterior a l'enquesta GEM (Novell) i els emprenedors amb empreses d'entre 2 i 3,5 anys d'existència (Júnior), veiem com fins al 2010 tant a Barcelona com al conjunt de Catalunya va haver-hi una transferència fluïda d'emprenedors principalment entre empresaris novell i júnior. La taxa d'empresaris novells va seguir una tendència decreixent mentre que els empresaris novells d'anys anteriors van passar a formar part de la categoria d'empresaris júnior. La proporció d'empresaris júnior que havien creat les seves empreses abans de la crisi va augmentar fins al 2010, tot i que no prou com per compensar la baixada d'empresaris novells. No obstant, el 2011 els emprenedors de la precrisi van passar a formar part del grup d'empresaris consolidats, deixant la categoria d'empresaris júniors gairebé buida per la falta de relleu emprenedor durant els últims anys.

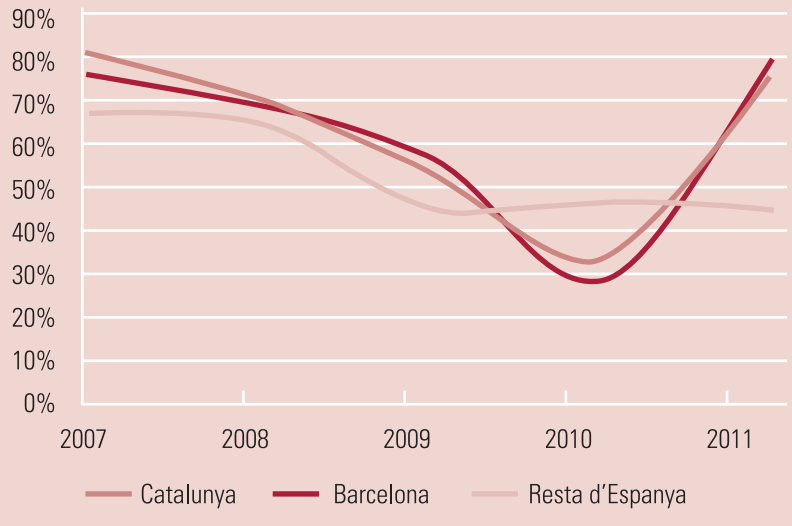
No obstant, Catalunya i Barcelona es van beneficiar d'un important repunt en la taxa d'empresaris novells el 2011 que ha servit per compensar la pèrdua d'empresaris júnior, la qual cosa permet mantenir la taxa de nous emprenedors en

el mateix nivell de l'any anterior. En el cas de la resta d'Espanya, la tendència baixista es reverteix el 2011 quan els tres components de l'activitat emprenedora augmenten. Tot i això, l'increment va ser molt més substancial entre els emprenedors naixents que estan en el procés de crear una empresa però que encara no han iniciat operacions.

Malgrat el domini mostrat pels emprenedors naixents, amb projectes empresarials encara en espera, pel que fa a l'increment de l'activitat emprenedora a Catalunya l'últim any, el relleu emprenedor també va experimentar un augment esperançador. A la figura 2.7 es pot apreciar un gir positiu en l'evolució de la relació entre els empresaris novells i els nous emprenedors amb empreses de menys de 42 mesos al mercat. Després de quatre anys de desacceleració emprenedora durant els quals els empresaris novells van passar de ser vuit de cada deu emprenedors classificats com nous a poc més de tres, la proporció d'empresaris novells entre els nous emprenedors l'últim any va pujar fins als seus nivells anteriors a la desacceleració emprenedora (un 80,53% a Barcelona i un 77,15% al conjunt de Catalunya).

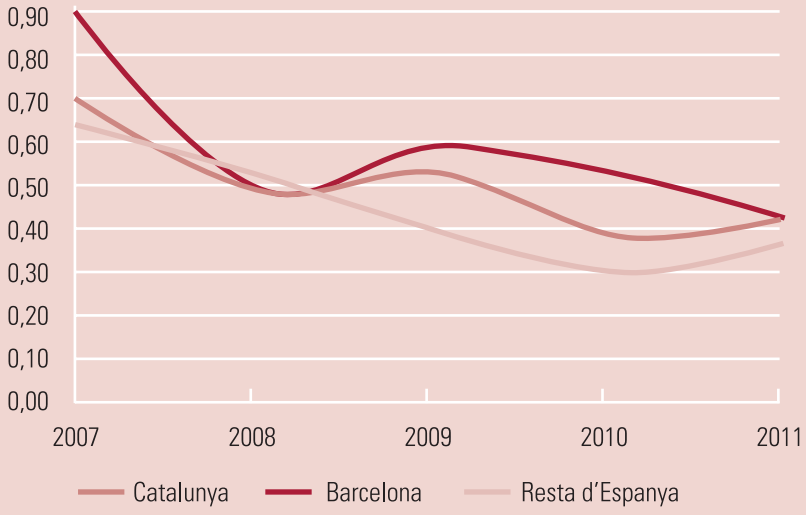
El repunt a la taxa de relleu emprenedor deixa preveure nous augments en la taxa d'emprenedors nous en el futur, la qual cosa permet augurar un "estoc" suficient d'empresaris novells que permetrà compensar els emprenedors que es consoliden després de 42 mesos i que passen a formar part de la categoria d'empresaris consolidats.

Figura 2.7: Proporció de novells entre els nous emprenedors



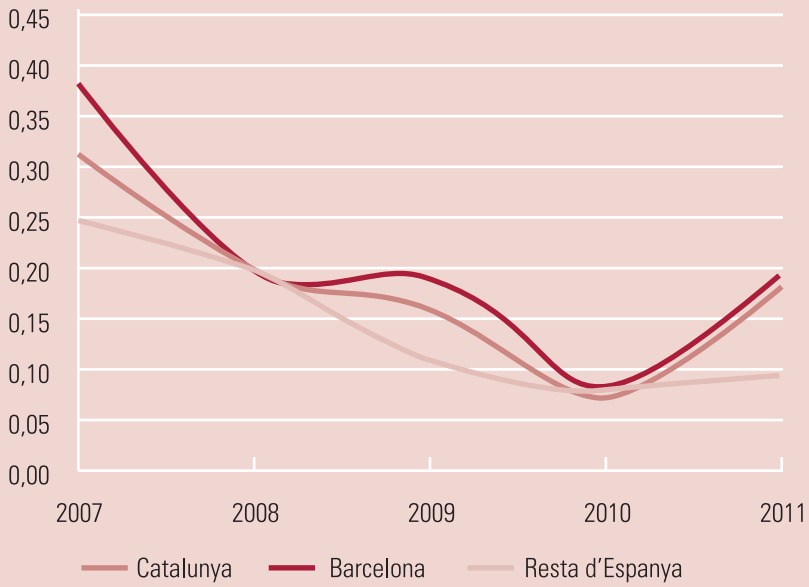
Tanmateix, i malgrat el relleu entre els nous emprenedors el 2011, quan diferenciem els nous empresaris entre empresaris novells, júnior i els empresaris consolidats (amb empreses de més de 42 mesos al mercat) es pot observar a la figura 2.8 que Catalunya i sobretot Barcelona segueixen tenint uns nivells baixos de relleu empresarial. Els nous emprenedors (amb empreses de menys de 3,5 anys) només representen un de cada quatre empresaris el 2011, que per Barcelona representa la meitat del valor aconseguit el 2007. I mentre que el conjunt de Catalunya va estabilitzar el seu relleu de nous emprenedors el 2011 fins a arribar a nivells lleugerament superiors als de l'any anterior, la província de Barcelona va continuar amb la seva pèrdua de relleu emprenedor. Malgrat el baix relleu emprenedor català (24%) en comparació dels nivells d'anys anteriors, el nivell actual de relleu emprenedor segueix superant els nivells del 2011 observats a la resta d'Espanya (20,92%).

Figura 2.8: Relleu de nous emprenedors



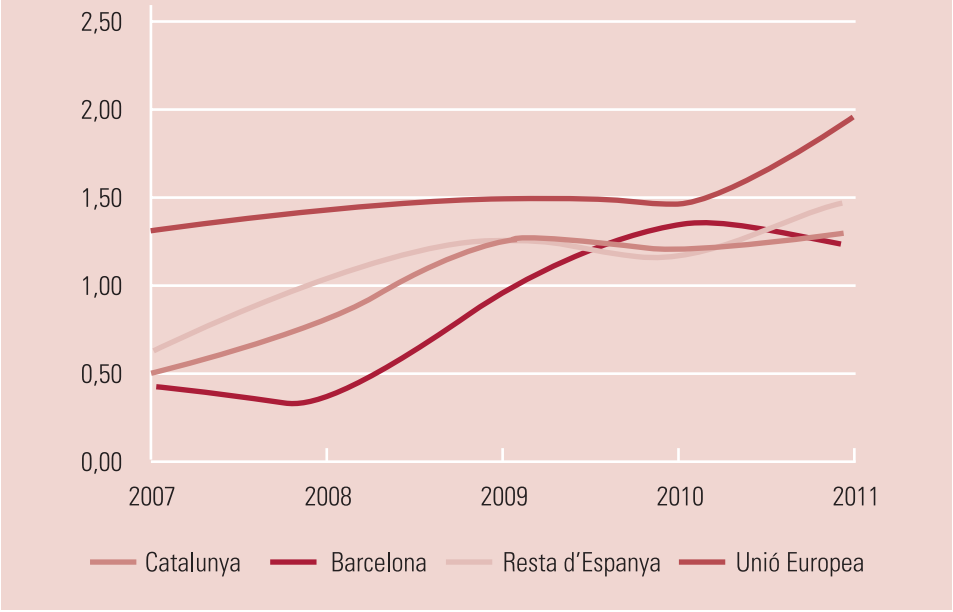
El relleu emprenedor de Catalunya encara és més positiu si ens limitem a comparar la proporció d'empresaris novells que van iniciar els seus negocis l'últim any dins del conjunt d'empreses catalanes. El relleu emprenedor que representen els empresaris novells va augmentar a més del doble respecte a la proporció de l'any anterior tant a la província de Barcelona com a Catalunya (Barcelona: de 8,66% el 2010 a 19,43% el 2011; Catalunya: de 7,52% el 2010 a 18,57% el 2011). De fet, l'últim any, tant Barcelona com Catalunya van aconseguir tornar a una taxa de relleu similar a la del 2008. Malgrat aquesta millora, la proporció d'empresaris novells entre els empresaris catalans segueix sent inferior a les taxes observades abans de la desacceleració emprenedora, quan el relleu emprenedor es mantenia per damunt del 30%.

Figura 2.9: Relleu d'empresaris novells



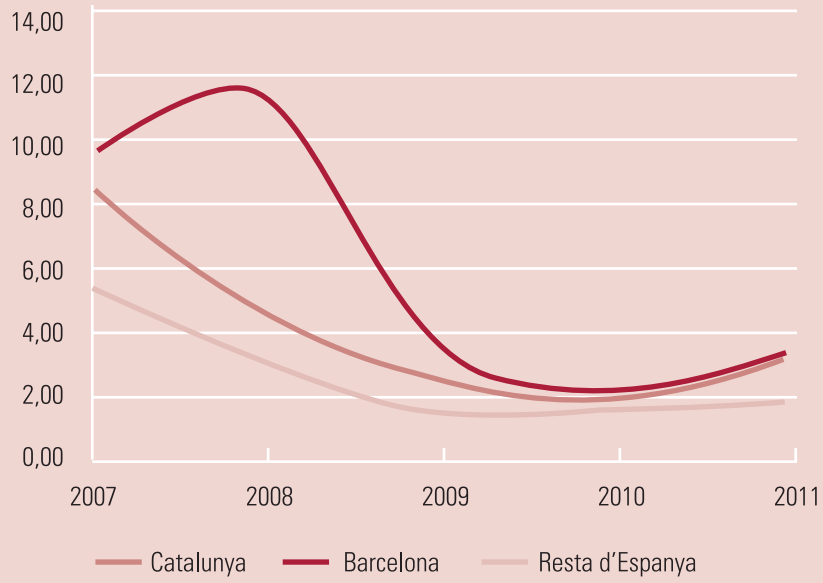
Com a complement de l'anàlisi anterior, l'any 2009 fou testimoni del major augment en la taxa de cessament emprenedor a Catalunya, mentre que a la província de Barcelona aquest important increment en l'abandonament empresarial es va produir el 2010. Tanmateix, des d'aquest repunt en la proporció de la població adulta que declara haver cessat una activitat empresarial, la taxa d'exempresaris s'ha mantingut relativament estable el 2011, representant l'1,22% a Barcelona i l'1,29% en el conjunt de Catalunya. Malgrat representar més del doble de la taxa de tancaments de l'any 2007, Catalunya es manté el 2011 per sota de la taxa mitjana de tancaments de la resta d'Espanya i dels països de la Unió Europea i aconsegueix evitar la tendència alcista d'exempresaris mostrada fora de Catalunya durant l'últim any.

Figura 2.10: Exempresaris



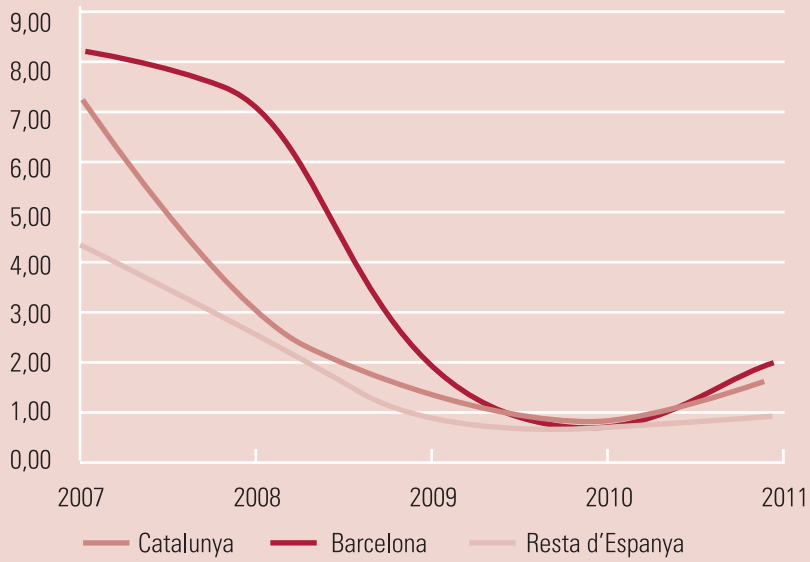
La comparació de la proporció d'abandonaments empresarials a Espanya té una importància relativa. La proporció d'exempresaris entre la població adulta és informativa. Tanmateix, ho és més encara la ràtio de regeneració empresarial que compara la proporció d'abandonaments empresarials l'últim any amb la quantitat d'adults que declaren estar activament involucrats en el procés de creació d'empreses. Aquest índex de regeneració es va deteriorar ràpidament durant els primers anys de la desacceleració emprenedora, però s'ha anat recuperant de manera gradual des del 2009. A Catalunya, l'evolució de la ràtio de regeneració ens indica que el 2007 per cada 10 emprenedors naixents, involucrats en el procés de crear una empresa, al voltant d'un individu (1,15 a Catalunya i 1,02 a Barcelona) havia tancat la seva empresa l'últim any, mentre que la ràtio de regeneració va empitjorar fins al punt que el 2010 hi havia cinc abandonaments empresarials per cada 10 emprenedors naixents. El 2011 va dur un repunt en la ràtio de regeneració tant a Barcelona com al conjunt de Catalunya fins a aconseguir al voltant de tres tancaments per cada 10 emprenedors naixents (2,97 a Barcelona i 3,09 a Catalunya). La ràtio de regeneració empresarial catalana l'últim any superava la de la resta d'Espanya i de la Unió Europea, on la ràtio sol mantenir-se entre 2,0 i 2,5.

Figura 2.11: Regeneració empresarial



La dada més significativa de la recuperació emprenedora a Catalunya surt arran de l'anàlisi del flux net d'empreses en l'economia catalana durant l'any en què es realitza l'estudi del GEM, el 2011. El flux net empresarial s'obté comparant la proporció d'exempresaris que van tancar les seves empreses en els últims dotze mesos amb la taxa d'emprenedors novells, els quals han aconseguit iniciar les operacions de les seves empreses l'últim any. Tant Barcelona com Catalunya mostraven el 2010 un flux empresarial per sota d'1, la qual cosa vol dir que en aquell any va haver-hi més destrucció empresarial que creació. Afortunadament, el flux empresarial de Catalunya el 2011 ha tornat a recuperar el terreny positiu i la creació d'empreses supera els abandonaments empresarials. No obstant, Barcelona i Catalunya segueixen lluny dels nivells de sostenibilitat empresarial que s'observaven abans de la desacceleració emprenedora, moment en què era possible observar nivells per damunt dels set emprenedors novells per cada nou exemprenedor (2007). El 2011 hi havia 1,86 emprenedors novells a Barcelona per cada emprenedor que va tancar la seva empresa, mentre que al conjunt de Catalunya aquesta taxa va arribar a un nivell d'1,57. La situació a la resta d'Espanya és molt més preocupant, ja que la taxa de destrucció empresarial supera per tercer any consecutiu la taxa d'emprenedors novells, fet que dóna fluxos nets empresarials inferiors a 1.

Figura 2.12: Flux net empresarial



Conclusions

• La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial puja després de quatre anys de contínues caigudes.

• Els canvis cap al nivell de concepció emprenedora el 2011 apunten cap a un possible increment de la taxa d'emprenedors naixents en els pròxims anys.

• Catalunya ha aconseguit frenar el 2011 el deteriorament en la ràtio de naixement empresarial observada en els últims anys.

• El relleu emprenedor en l'últim any va pujar fins a nivells similars als aconseguits abans de la desacceleració emprenedora.

• El repunt en la taxa de relleu emprenedor deixa preveure nous augments en la taxa d'emprenedors nous en el futur.

• L'últim any, tant Barcelona com Catalunya van aconseguir tornar a una taxa de relleu semblant a la del 2008.

• Catalunya aconsegueix evitar la tendència alcista en la taxa d'exempresaris mostrada a la resta de l'Estat espanyol durant l'últim any.

• La ràtio de regeneració empresarial catalana durant l'últim any supera el de la resta d'Espanya i la Unió Europea.

• El flux empresarial de Catalunya el 2011 ha tornat a recuperar el terreny positiu i la creació d'empreses supera els abandonaments empresarials.

• No obstant, Barcelona i Catalunya segueixen lluny dels nivells de sostenibilitat empresarial que s'observaven abans de la desacceleració emprenedora.

CAPÍTOL 3
Perfil de la recuperació emprenedora

Hem comentat la important recuperació emprenedora que van experimentar tant Catalunya i la resta d'Espanya com Europa el 2011. A més, hem vist al capítol 2 com per a Catalunya la recuperació emprenedora és molt més contundent respecte a aquella observada a la resta d'Espanya. Però per jutjar la importància del repunt emprenedor de Catalunya s'ha d'analitzar si el creixement va tenir lloc a partir d'un esperit emprenedor de qualitat o només està causat per augments en la mera quantitat d'activitats emprenedores. L'informe del GEM 2011 per a tota Espanya ja va avançar que l'increment en l'activitat emprenedora a Espanya s'explicava en gran part per una creació d'empreses basada en la necessitat i promoguda per individus aturats. Tot i que l'emprenedoria per necessitat o des de l'atur no és necessàriament una cosa negativa, moltes investigacions empíriques han catalogat aquesta mena d'activitat emprenedora com una en la qual l'emprenedor sol tenir un menor compromís amb el projecte empresarial, i on l'abandonament és més freqüent davant la presència d'alternatives laborals. També s'observa que l'activitat emprenedora per necessitat sol ser menys ambiciosa en termes de creixement, de creació d'ocupació, d'expansió de mercat o quant a l'ús del coneixement i de la innovació com a fonts d'avantatge competitiva.

Aquest últim apunt és especialment important per al cas de Catalunya, ja que la futura competitivitat de l'economia catalana depèn de la seva capacitat per aprofitar l'actual conjuntura econòmica per renovar el seu teixit industrial i modernitzar els seus fonaments empresarials, la qual cosa permetrà establir una forta economia basada en el coneixement. Els països del nord d'Europa no han estat tan durament afectats per les dificultats econòmiques dels últims anys, i actualment estan lluitant per intentar estimular canvis en la seva indústria per assegurar la seva competitivitat en la nova economia del segle XXI. D'aquesta forma, Catalunya ha d'aprofitar l'oportunitat que li ofereix la profunda crisi econòmica actual per reconstruir-se a partir d'un nou teixit emprenedor i empresarial configurat de tal manera que permeti liderar l'economia del coneixement del futur. La recessió emprenedora i la crisi empresarial han de ser els catalitzadors de la modernització del teixit empresarial català.

L'OCDE defineix les economies basades en el coneixement com les que estan basades directament en la producció, la distribució o la utilització del coneixement i de la informació (OCDE, 1996). La Unió Europea, en el marc de l'acord

de Lisboa (2000), s'ha marcat com a objectiu econòmic i social ser l'economia basada en el coneixement més competitiva i dinàmica del món. No obstant, tot i les importants ajudes a la investigació i el desenvolupament (I+D) al llarg de l'última dècada, els avançaments experimentats a Europa cap a una economia del coneixement han estat modestos. Una de les principals raons que explica l'escassa repercussió socioeconòmica de la intensificació en la generació del coneixement a Europa ha estat la falta d'una activitat emprenedora adequada capaç de comercialitzar aquest coneixement i injectar-lo en l'economia. Per desenvolupar una economia basada en el coneixement, una societat primer ha de ser capaç de desenvolupar una emprenedoria basada en el coneixement.

Durant la major part de l'última dècada els incentius econòmics que guiaven el desenvolupament empresarial a Catalunya eren poc compatibles amb el fonament de l'emprenedoria basada en el coneixement. Amb la desacceleració emprenedora dels últims anys, l'estudi GEM a Catalunya ha anat observant una millora del teixit emprenedor, principalment marcat per la menor presència d'una creació d'empreses de baixa intensitat en el coneixement. Ara que el 2011 Catalunya ha iniciat la seva recuperació emprenedora, és molt important analitzar la composició d'aquesta nova activitat emprenedora, tant en termes del perfil dels seus nous emprenedors com en 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.

3.1 Perfil emprenedor de la recuperació

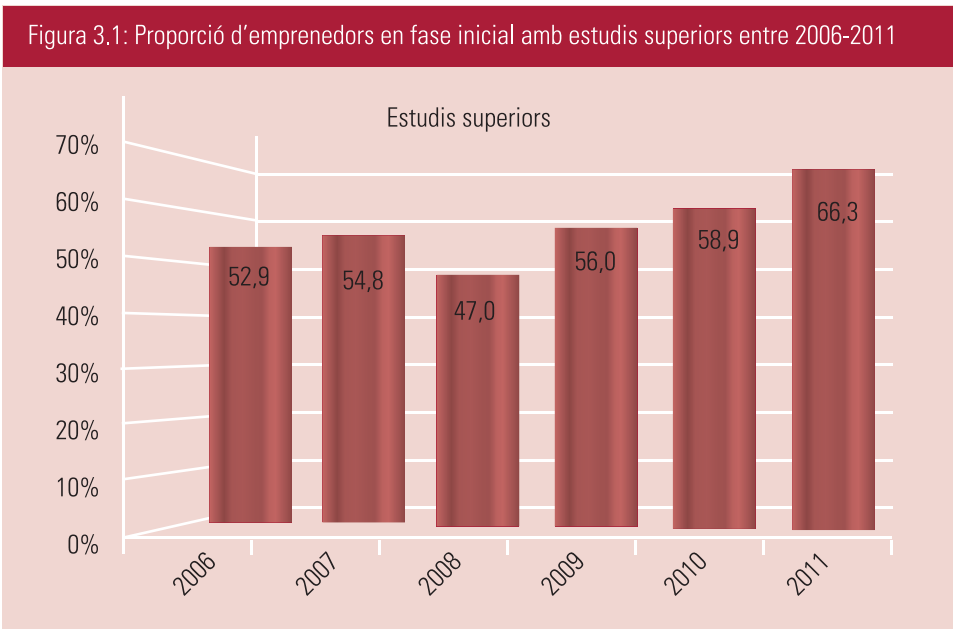
El nivell de capital humà de l'emprenedor té una gran importància per a la qualitat de l'esperit emprenedor, especialment per a l'activitat emprenedora basada en el coneixement, ja que s'ha observat que les persones amb major capital humà solen tenir més oportunitats empresarials al seu abast, o com a mínim tenen millors habilitats d'identificació i avaluació d'aquelles oportunitats (Shepherd and Detienne, 2005; 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, 2008; Ucbasaran *et al.*, 2008) i també amb una major orientació cap al creixement (Cooper *et al.*, 1994; Barringer *et al.*, 2005; Colombo and Grili, 2009).

Un dels principals components del capital humà és l'educació formal aconseguida. En el cas dels emprenedors que componen la recuperació emprenedora

de Catalunya el 2011, el nivell d'educació formal és indicatiu d'una millora en la qualitat de l'activitat emprenedora.

La proporció d'emprenedors amb un nivell educatiu superior (postsecundari) el 2011 és molt més alt que l'observada en anys anteriors. De fet, el nivell educatiu dels individus involucrats en activitats emprenedores en fase inicial ha anat millorant al llarg dels últims cinc anys de desacceleració econòmica, passant de ser el 52,9% dels emprenedors que declaren haver conclòs els seus estudis postsecundaris el 2006, fins arribar al 66,3% el 2011 (figura 3.1). Aquesta xifra supera sobradament la proporció observada a la mostra total de la població adulta catalana analitzada (52,7%). La millora en la qualitat de la recuperació emprenedora de Catalunya pel que fa al seu capital humà és especialment destacable entre aquells emprenedors les empreses dels quals han iniciat operacions en l'últim any, els empresaris novells. El 2011, les dues terceres parts (66,7%) dels empresaris novells comptaven amb estudis superiors. Un salt important en comparació del 2010, quan la proporció era del 52,6%. Aquest resultat té dues lectures. Per una banda, indica que no només en el context econòmic actual el capital humà sembla ser cada cop més un requisit important a l'hora de dur a terme amb èxit la creació d'una nova empresa. Per altra banda, el resultat indica que els catalans amb un major nivell d'educació formal se senten atrets cap a una carrera emprenedora.

Figura 3.1: Proporció d'emprenedors en fase inicial amb estudis superiors entre 2006-2011



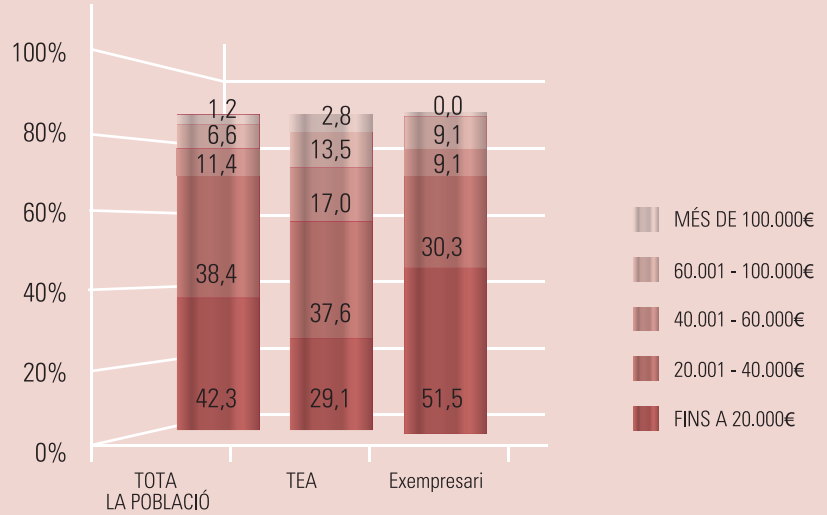
També s'ha de remarcar que els emprenedors amb una educació formal superior estan poc representats entre els exempresaris, fet que assenyala clarament la major tenacitat i solidesa empresarial d'aquelles iniciatives empresarials promogudes per emprenedors d'alt capital humà.

Requadre d'experts 3.1

Malgrat els esforços de l'actual administració per incloure valors emprenedors en els programes escolars d'institucions primàries i secundàries de Catalunya, els experts enquestats segueixen valorant negativament el sistema escolar públic i el consideren un dels obstacles més importants per al creixement emprenedor a Catalunya. Les principals recomanacions dels experts sobre com millorar l'activitat emprenedora a Catalunya se centren en reformar el sistema educatiu.

Un altre tret que sembla ser determinant a l'hora de consolidar una iniciativa empresarial és la capacitat financera de l'emprenedor. A Catalunya, les persones que declaren haver abandonat una iniciativa empresarial de la qual eren propietaris, es caracteritzen marcadament pel seu baix nivell d'ingressos familiars. Altrament, les persones que compten amb una major facilitat a l'hora d'avançar en les diferents etapes del procés empresarial, i encara més entre els que aconsegueixen crear les seves pròpies empreses, manifesten pertànyer a famílies amb un nivell d'ingrés superior a la mitjana catalana (figura 3.2).

Figura 3.2: 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 a imprevistos en els fluxos de caixa, els quals solen caracteritzar períodes de dificultat econòmica com el que ha afectat a Catalunya en els darrers anys. Per aquest motiu, l'alta capacitat financera dels emprenedors catalans el 2011 és un factor indicatiu del seu potencial i solidesa empresarial.

Segons la mostra analitzada pel GEM el 2011, mentre que el 19,2% de la població adulta de Catalunya declara tenir ingressos familiars de més de 40.000€ l'any, aquest percentatge creix fins al 24,50% entre els emprenedors potencials. Quan avancem en el procés empresarial fins a la categoria d'emprenedors naixents, els quals estan activament intentant crear una empresa, la proporció arriba al 30,3%. Finalment, la fase del procés empresarial en la qual es concentra la major proporció de la població que declara ingressos familiars per damunt dels 40.000€ (41,0%) es troba entre els empresaris novells, els quals han creat les seves empreses l'últim any i són els principals responsables de la clara recuperació emprenedora de Catalunya el 2011. En el rang extrem, podem apreciar com fins al 7,7% dels emprenedors novells han declarat el 2011 ingressos familiars de més de 100.000€, proporció que està molt per damunt d'aquella aconseguida per la població adulta de Catalunya segons l'enquesta GEM (1,2%).

Una distinció important del perfil emprenedor a Catalunya el 2011 que contrasta amb allò observat a la resta d'Espanya es relaciona amb l'ocupació des de la qual els emprenedors catalans decideixen moure's a l'activitat emprenedora. Mentre que a la resta d'Espanya només dues terceres parts dels emprenedors naixents estan muntant els seus projectes emprenedors des de l'estabilitat de l'ocupació, a Catalunya la proporció és del 80,5% (figura 3.3b). Malgrat que a Catalunya ha augmentat l'activitat emprenedora des de l'atur, la proporció d'aturats entre els emprenedors naixents és similar a la de la població adulta en general (16,9% dels enquestats). Cal destacar que la intenció emprenedora entre les persones en atur a Catalunya és relativament alta (24,2%) i és així des del 2009. No obstant, una gran proporció de les persones en estat d'atur sembla quedar-se només amb la intenció d'emprendre i mai passa a formar part del grup de persones que a Catalunya estan activament involucrades en el procés de creació d'empreses, els anomenats emprenedors naixents. Altrament, a la

resta d'Espanya la proporció de persones a l'atur és més alta entre els emprenedors naixents que entre els emprenedors potencials.

Figura 3.3a: Ocupació des de la qual es passa a l'activitat emprenedora a Barcelona (%)

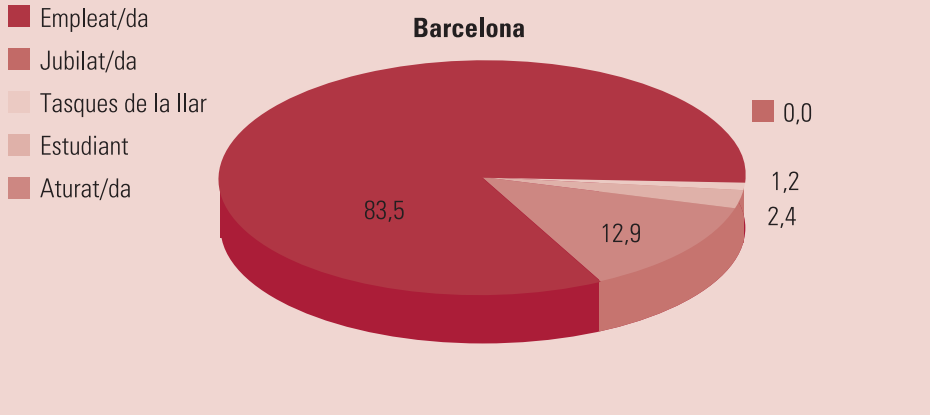


Figura 3.3b: Ocupació des de la qual es passa a l'activitat emprenedora a Catalunya (%)

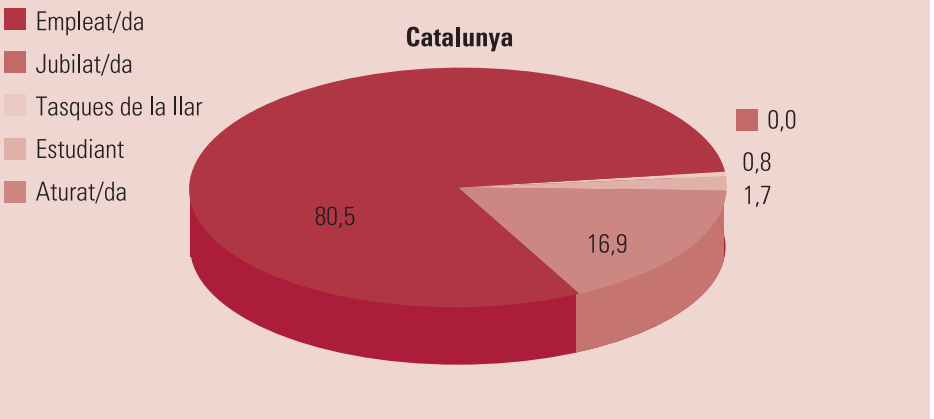
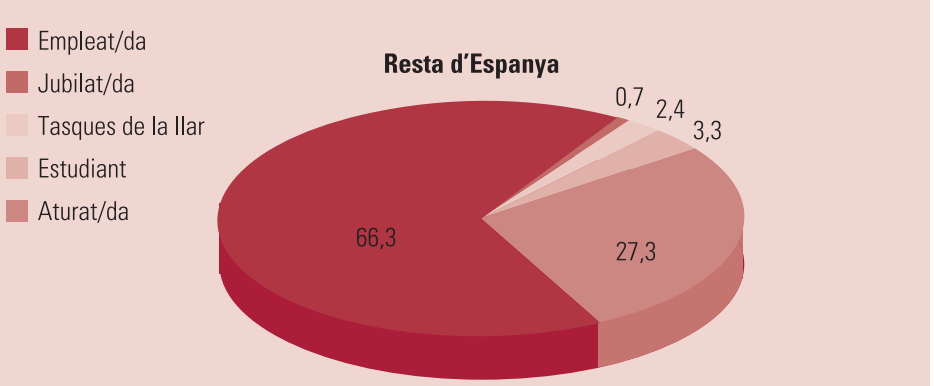


Figura 3.3c: Ocupació des de la qual es passa a l'activitat emprenedora. Resta d'Espanya (%)

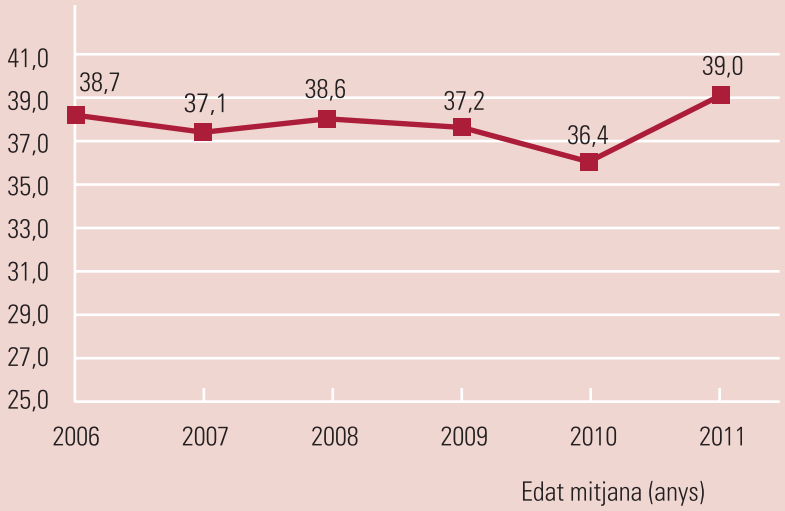


Fins a cert punt, el resultat observat per a Catalunya és comprensible. Per iniciar una carrera emprenedora una persona requereix tres coses que solen ser alienes a una persona en situació d'atur: tolerància a la incertesa, solidesa financera, i confiança en si mateix. Allò que freqüentment busca primer l'aturat és l'estabilitat, allò que l'activitat emprenedora no pot oferir en el curt termini. De la mateixa forma, molts aturats en el context actual no compten amb un nivell de recursos financers que els permeti injectar-los en una nova empresa i resistir el període de temps que sol passar abans que una nova iniciativa empresarial generi ingressos i beneficis. I, finalment, l'aspecte psicològic i la confiança en si mateix són essencials. Aquests components permeten l'individu tenir l'empenta suficient i l'ambició necessària per complir amb el seu projecte emprenedor, a la vegada que ajuda a superar els nombrosos obstacles que solen aparèixer en el camí de l'emprenedor naixent.

La creació d'empreses des de l'atur el 2011 és especialment escassa a la província de Barcelona, on l'atur només afecta el 7,7% de les persones involucrades en activitats emprenedores (12,9% dels emprenedors naixents). De fet, Barcelona ha anat disminuint la proporció d'aturats entre els seus emprenedors des del 2009 (12,1%), seguint una tendència inversa a la mostrada a la resta d'Espanya i de Catalunya.

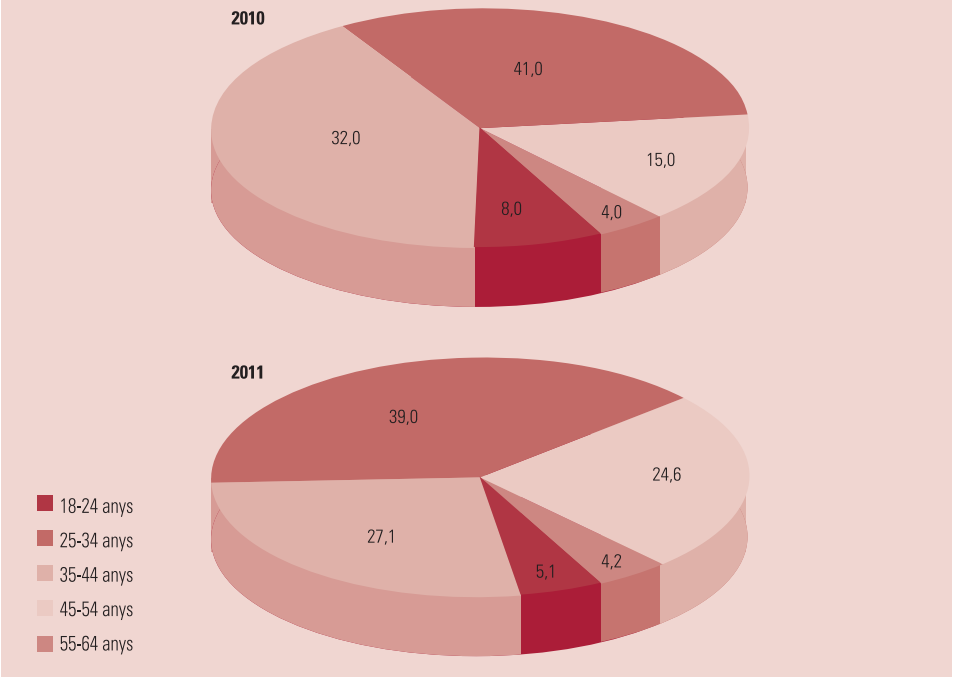
No obstant, un resultat que és comú a Barcelona, Catalunya i la resta d'Espanya, i que és un fenomen nou i recurrent des del 2009, es relaciona amb la situació d'atur que manifesten més de la tercera part de les persones que declaren haver abandonat una iniciativa empresarial l'últim any (exempresaris). L'atur afecta especialment el segment de la població jove de Catalunya i Espanya. Tanmateix, observem en el 2011 un canvi de tendència respecte a l'edat d'entrada a projectes emprenedors entre els catalans (figura 3.4). L'edat mitjana de l'adult involucrat en activitats emprenedores ha passat de 36,3 anys el 2010 (uns dels resultats més baixos des dels començaments del GEM-Catalunya) a 39,0 anys d'edat el 2011 (un dels resultats més alts en l'última dècada).

Figura 3.4: Evolució de l'edat mitjana d'emprenedors catalans en fase inicial 2006-2011



L'emprenedor català segueix sent més jove que la població adulta no emprenedora, però aquesta diferència s'ha vist reduïda l'últim any principalment a causa de l'apogeu de persones entre 35 i 54 anys d'edat que estaven en el procés de crear una nova empresa el 2011 i que formaven part dels emprenedors naixents. Mentre que la mitjana d'edat dels Emprenedors naixents el 2010 era de 35,6 anys, l'increment en persones d'entre 35 i 54 anys el 2011 ha contribuït a pujar-la fins als 39,1 anys el 2011. Dues terceres parts (67,8%) dels emprenedors naixents tenien més de 35 anys d'edat el 2011, un increment important en comparació del 2010, quan només representaven la meitat.

Figura 3.5: Emprenedors naixents per grup d'edat el 2010 i el 2011 (%)

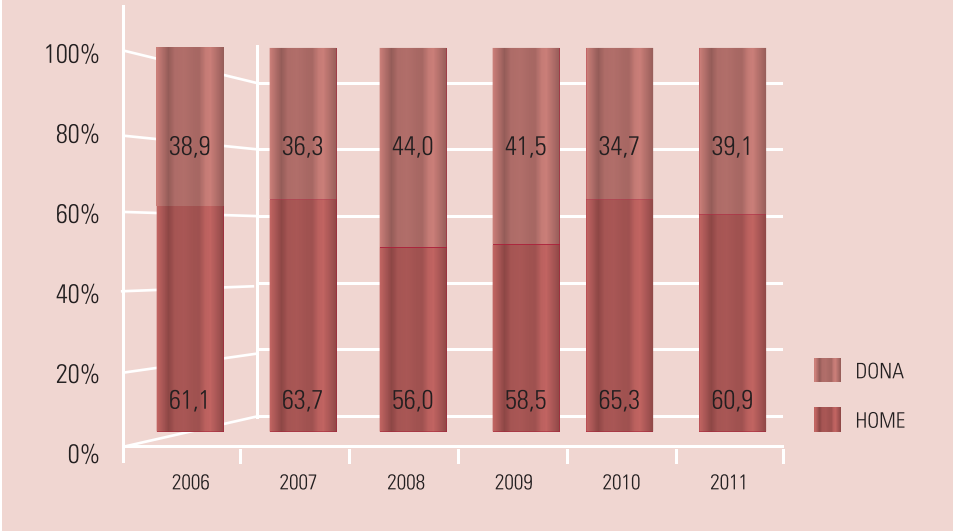


L'activitat emprenedora duta a terme pels joves pot ser un factor essencial per estimular la recuperació econòmica de Catalunya. Al capítol 6 es tractarà amb més profunditat aquest tema amb un monogràfic sobre l'emprenedoria juvenil inclosa en aquest informe. Tenint en compte que l'alt nivell d'atur entre els joves està directament associat a les dificultats per entrar en el mercat laboral, el capital humà dels joves catalans no està essent aprofitat d'una manera efectiva. Per tant, l'activitat emprenedora pot ser una forma alternativa per tornar a vincular els joves amb l'economia i poder injectar el seu capital humà en benefici del desenvolupament socioeconòmic de Catalunya.

Tanmateix, malgrat l'increment de l'edat mitjana de l'emprenedor naixent el 2011, els joves seguien estant molt presents entre els emprenedors novells que van iniciar les seves empreses l'últim any. El 47,4% dels emprenedors novells tenen menys de 35 anys el 2011, i aquesta proporció és exactament la mateixa que l'aconseguida el 2010. Així que tot i haver augmentat l'activitat emprenedora entre les persones de major edat, la recuperació emprenedora de Catalunya està fortament liderada per iniciatives promogudes per joves.

El 2011 l'activitat emprenedora per part de la població femenina de Catalunya s'ha recuperat parcialment després de la forta caiguda que va experimentar en anys anteriors. L'activitat emprenedora femenina el 2011 va augmentar un 48,9% respecte al nivell de 2010 per situar-se a una TEA de 5,43 (TEA femenina el 2010: 3,65). Malgrat mantenir-se lluny de la ràtio observada el 2008 (82,75%), la TEA femenina el 2011 va augmentar respecte al 2010 fins a situar-se en el 66,37% de la TEA masculina (8,18) (figura 3.6).

Figura 3.6: Distribució per gènere dels emprenedors en fase inicial (2006-2011)



L'important increment de la intenció emprenedora dels emprenedors potencials el 2010 s'ha traduït el 2011 en un augment considerable (97,88%) de les Emprenedores Naixents que representen el 2011 el 3,91% de les dones adultes de Catalunya. Tanmateix, les dones representen només un de cada quatre emprenedors novells el 2011, la qual cosa indica que les dones catalanes involucrades en activitats emprenedores compleixen amb major dificultat els seus projectes emprenedors que els homes. Les emprenedores catalanes semblen estar-se enfrontant a obstacles al moment de crear les seves empreses, obstacles que no impedeixen, necessàriament amb la mateixa intensitat, l'emprenedoria masculina. És possible que, tal com ho havíem observat en l'informe GEM del 2010, les dones a Catalunya passin més temps en la fase d'emprenedors naixents abans d'iniciar les operacions de les seves empreses, la qual cosa suposaria un increment en la taxa d'empresaris novells en els pròxims anys (veure el requadre 3.1 sobre el perfil de l'emprenedora catalana).

La recuperació de l'activitat emprenedora femenina ha estat especialment important a la província de Barcelona el 2011, fet que ha permès eliminar la distància emprenedora que patia aquest col·lectiu respecte als homes des del 2009, per tornar a posicionar-se en nivells propers a la mitjana del conjunt de Catalunya.

Requadre 3.1
Perfil de l'emprenedora catalana el 2011

Els resultats mostren com les emprenedores catalanes tenen un nivell elevat de capital humà. El 2011 el 71,7% de les emprenedores a Catalunya tenen estudis superiors, resultat que està per damunt d'aquell aconseguit pels emprenedors catalans (62,9%). Tanmateix, els resultats apunten a que aquest alt nivell de capital humà mostrat per les emprenedores no es veu acompanyat d'un adequat accés a recursos financers que els hi permetria explotar les seves capacitats i crear empreses de qualitat. D'aquesta forma, s'observa que les empreses de les emprenedores catalanes es concentren en sectors orientats al consum (serveis), els quals tenen una escassa implementació de coneixement.

Perfil de la dona i de l'home emprenedor a Catalunya

	Dones emprenedores en fase inicial (TEA)	Homes emprenedors en fase inicial (TEA)
Educació: Estudis superiors	71,7%	62,9%
Ingrés familiar:		
Fins a 20.000€	35,0%	25,4%
de 20.001 fins a 40.000€	40,0%	35,6%
Més de 40.000€	25,0%	39,0%
Prèvia ocupació:		
Treball	85,2%	90,1%
Atur	14,8%	8,9%
Estudiant/jubilat	0,0%	1,2%
Edat (anys)	39,04	39,86
Sector:		
Extractiu	5,6%	7,6%
Transformador	3,7%	22,8%
Serveis a empreses	27,8%	17,7%
Orientat al consum	63,0%	51,6%
Activitat exportadora	24,5%	26,3%
Expansió de mercat	40,7%	46,9%
Diferenciació estratègica	13,0%	12,3%
Innovació producte	16,7%	17,3%
Innovació procés	5,6%	11,1%
Alta intensitat tecnològica	3,7%	3,7%
Autònoms	53,3%	51,4%
Microempresa	93,3%	94,3%

3.2 Perfil empresarial de la recuperació

L'anàlisi de la secció anterior ens permet apreciar com els trets de les persones que estan liderant la recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 compleixen amb un perfil que no tan sols evita la pèrdua de qualitat en l'activitat emprenedora, com passa a la resta d'Espanya, sinó que a més constata la millora del perfil de l'emprenedor novell català. Tanmateix, aquesta millora en el perfil de l'emprenedor no contribuirà a la futura competitivitat de l'economia catalana i a la seva transició cap a una economia basada en el coneixement si el perfil d'aquestes noves iniciatives empresarials no s'adequa al perfil del capital humà de l'emprenedor, i si no s'aconsegueix millorar el perfil de les noves empreses creades a Catalunya l'any 2011.

Mentre que el vell paradigma empresarial que dominava el creixement econòmic en la major part del segle XX estava basat en un model industrial tradicional en el qual la competitivitat sorgia de l'eficiència productiva i dels avantatges en cost generades per economies d'escala principalment derivades de la dimensió de l'empresa, de les seves estructures organitzatives rígides, així com de l'establiment de poder de mercat; l'economia del coneixement del segle XXI requereix una estructura empresarial totalment diferent (taula 3.1). Mentre que en l'anterior context competitiu les empreses grans guanyaven la carrera de la competitivitat a les petites, en el nou context és l'empresa ràpida i proactiva que venç les empreses més estàtiques o reactives. Les forces competitives del futur vindran possiblement d'unitats de producció més petites i més flexibles on la innovació estratègica i la diferenciació derivats dels recursos humans i intangibles de l'empresa seran cada cop més les bases de l'avantatge competitiu de les empreses.

Taula 3.1: Antic i nou paradigma industrial

	Antic paradigma industrial	Nou paradigma industrial
Enfocament estratègic	Basat en l'eficiència	Basat en el coneixement
Estratègia competitiva	Lideratge en cost	Diferenciació per innovació
Fonts d'avantatge competitiu	Recursos tangibles, poder de mercat	Recursos humans i intangibles
Factors clau de competitivitat	Eficiència productiva i escala, innovació de procés	Flexibilitat, innovació estratègica
Objectiu productiu	Quantitat	Qualitat
Capital fonamental	Capital financer	Capital social i humà
Estructura organitzativa	Estructura rígida i mecanística	Estructura orgànica i flexible
Estil de lideratge preferible	Dirigit	Emprenedor
Dimensió empresarial dominant	Grans corporacions	PIMEs

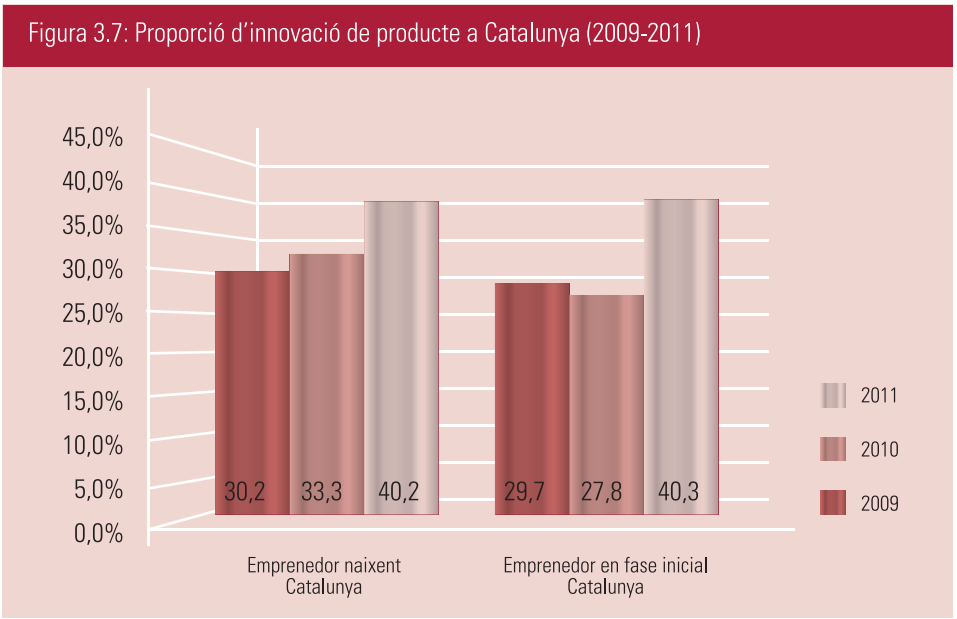
Font: Vaillant 2011

Així mateix, la forta estructura de la PIME catalana s'adapta molt bé al model d'economia moderna basat en el coneixement. Tanmateix, el seu teixit empresarial requereix una important renovació cap a iniciatives amb una base competitiva compatible amb les necessitats de l'economia del segle XXI.

Per assegurar que la recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 contribueix positivament cap a una transició de l'economia orientada cap a la competitivitat basada en el coneixement, cal d'analitzar la composició i el perfil de les noves empreses creades l'últim any.

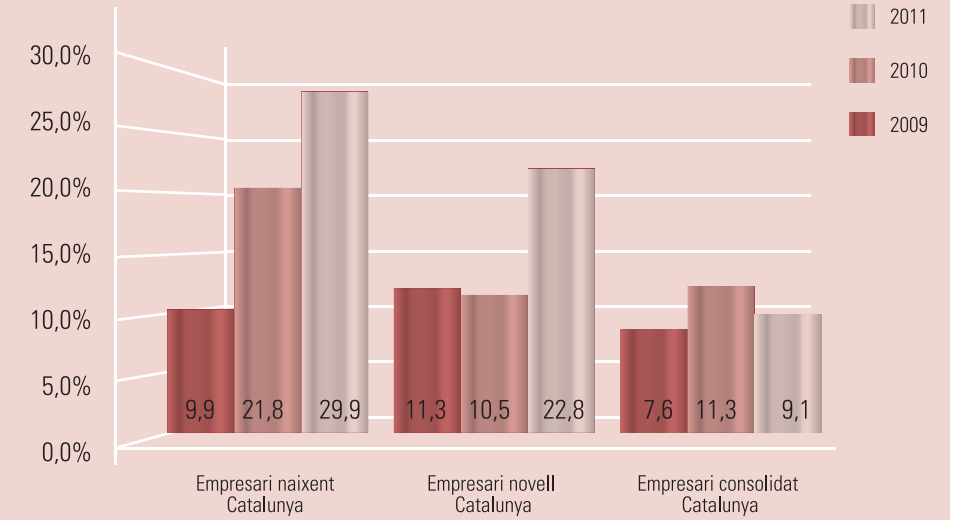
Si comencem observant el grau d'innovació en producte que declaren els empresaris novells que han iniciat les seves empreses l'últim any, podem apreciar la considerable millora en el caràcter innovador dels seus productes i serveis. Mentre que el 2010 només el 10,3% dels empresaris novells descrivien els seus productes com mitjanament o completament innovadors, el 2011 aquesta proporció va arribar al 47,4%. Els productes completament innovadors per si sols representen el 24,6% de les iniciatives promogudes pels emprenedors novells el 2011. Si ens fixem en el nombre d'emprenedors naixents que estan preparant els seus projectes empresarials però que encara no els han creat, la innovació de producte també va créixer el 2011, tot i que amb menys intensitat que entre els empresaris novells. Mentre que el 2010 el 66,7% dels empresaris naixents declarava no tenir cap innovació de producte, el 2011 la proporció ha baixat al 59,8% (figura 3.7). Altrament, el 14,5% dels empresaris naixents el 2011 afirmen que els seus projectes emprenedors estaven basats en empreses amb alts nivells d'innovació de producte (9,8% el 2010).

Figura 3.7: Proporció d'innovació de producte a Catalunya (2009-2011)



La innovació de procés i l'ús de noves tecnologies per part de les empreses creades durant la recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 també han experimentat un increment substancial. Mentre que només el 10,5% dels empresaris novells el 2010 afirmava utilitzar tecnologies recents o completament noves en els ses processos productius, el 2011 la proporció havia augmentat fins al 22,8%, la xifra més alta reportada pel GEM a Catalunya.

Figura 3.8: Proporció d'innovació de procés a Catalunya (2009-2011)

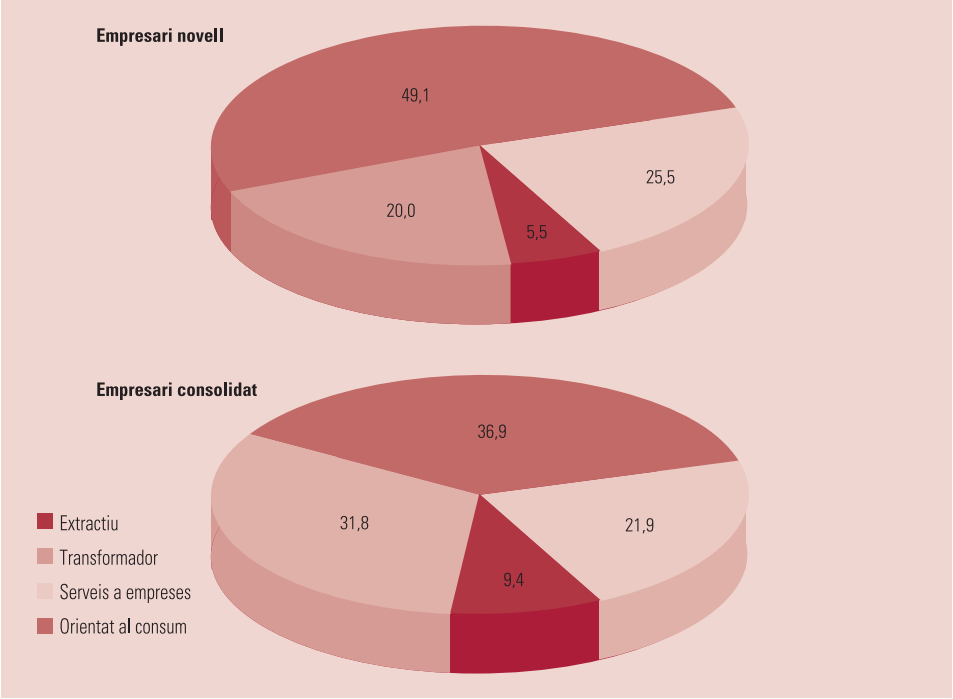


Tanmateix, la configuració de les noves empreses creades pels empresaris novells no sembla tenir una orientació cap a sectors amb intensitat tecnològica. La proporció d'iniciatives creades a sectors d'alta tecnologia ha augmentat fins a representar el 8,9% de les noves empreses, la qual cosa representa una proporció no vista des dels principis de la desacceleració emprenedora. No obstant, la presència de noves empreses en sectors tecnològics intermedis ha baixat durant l'últim any. D'aquesta forma, els empresaris novells que estan darrere de la recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 estan basant la seva competitivitat en una major utilització de components innovadors, tant de producte com de procés, però no ho fan necessàriament des de sectors intensius en tecnologia sinó que més aviat aprofiten tota l'amplitud del teixit industrial català.

La configuració sectorial de les noves iniciatives empresarials creades pels empresaris novells el 2011 està marcada per un alt nivell d'empreses en el sector serveis, i per una reducció en el pes relatiu dels sectors de transformació i extractius. La meitat de les noves empreses creades per novells estan orientades a serveis de consum (49,1%), la quarta part a serveis a empreses (25,5%), la cinquena part a sectors industrials transformadors (20,0%), i el 5,5% restant són empreses que

operen en sectors extractius. 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 proporció menor d'empreses transformadores i extractives. El domini dels serveis encara és més notable si observem la configuració sectorial dels projectes empresarials dels emprenedors naixents, on fins el 64,1% de les iniciatives es basen en serveis al consum.

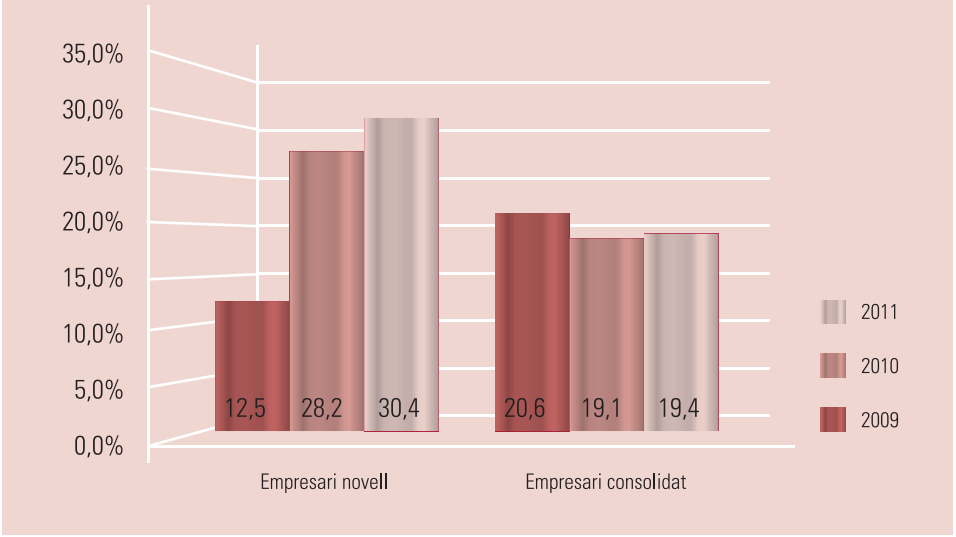
Figura 3.9: Distribució sectorial de les iniciatives empresarials a Catalunya (%)



Malgrat el domini de les empreses de serveis entre les iniciatives promogudes pels emprenedors catalans el 2011, les exportacions han tornat a aconseguir un nivell similar al d'abans de la desacceleració emprenedora. No tan sols ha crescut la proporció d'exportadors entre les empreses dels empresaris novells, sinó que a més la intensitat de les exportacions respecte al total de vendes ha recuperat força després de dos anys d'escassa internacionalització (figura 3.10). Més del 10% de les noves empreses creades per emprenedors novells el 2011 declaren una dedicació internacional gairebé exclusiva (entre el 75% i el 100% de les vendes).

Aquest resultat és important per a l'economia catalana. En la conjuntura econòmica actual, en la qual tant la despesa privada com la pública estan en nivells mínims, el creixement i el dinamisme econòmic seran conseqüència principalment dels ingressos des de l'estranger. Les vendes a l'exterior són una bona forma per injectar nous fons a l'economia local i estimular l'activitat econòmica a Catalunya.

Figura 3.10: 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. L'atur a Catalunya el 2011 ha arribat a un nivell summament elevat que no només afecta el desenvolupament de l'economia sinó que també paralitza la capacitat pressupostària de les administracions. Moltes de les esperances dipositades en l'embranzida de l'emprenedor són conseqüència del seu potencial per a crear ocupació en un context econòmic on ni la funció pública ni les grans corporacions tenen condicions per crear nous llocs de treball.

No obstant això, posar sobre l'activitat emprenedora tot el pes a l'hora de solucionar l'atur conjuntural i estructural a Catalunya és arriscat, i molt probablement una exigència inabordable. La creació d'empreses té un paper important, especialment en el canvi estructural de l'economia cap a una basada en el coneixement, encara que seria ingenu pensar que per si sol l'emprenedoria pot crear un volum suficient de noves ocupacions en el curt termini que permeti solucionar les deficiències del mercat laboral català.

Més del 90% de les noves empreses creades per nous emprenedors són microempreses amb menys de 10 empleats, un percentatge semblant al dels anys anteriors. El que canvia positivament el 2011 és la mitjana del nombre d'empleats d'aquestes empreses, que passa a ésser de més de 5 empleats (excloent als autònoms). Aquest resultat representa un salt considerable respecte d'anys anteriors, quan el terme mitjà d'empleats oscil·lava entre 1,8 i 2,5. La mitjana d'ocupació és més alta a Barcelona, on arriba als 6,2 empleats. És especialment significatiu veure com la major creació d'ocupació prové de part dels empresaris novells, que

són els principals responsables de la forta recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 (figura 3.11). Al contrari de Catalunya, l'ocupació creada per l'emprenedor mig a la resta d'Espanya va baixar el 2011 per situar-se en 2,8 empleats.

Figura 3.11: Nombre d'empleats i expectatives d'ocupació a Catalunya

Malgrat el bon resultat en termes de creació de nous llocs de treball per part dels empresaris novells el 2011, també cal concretar que l'últim any s'ha disparat el nombre d'autònoms entre els emprenedors catalans. Els emprenedors autònoms, que no creen cap nou lloc de treball, han passat de representar un de cada tres emprenedors abans de la desacceleració emprenedora a una taxa que representa les dues terceres parts dels emprenedors novells el 2011 (65,6%). No obstant això, com s'ha vist en l'anàlisi presentat en l'informe GEM-Catalunya del 2010, una bona proporció dels emprenedors autònoms acaben creant ocupació en els primers tres anys d'operació empresarial, fet que representa un important potencial de creació d'ocupació a curt i mitjà termini.

3.3 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 s'explica gràcies a elements de caràcters informal relacionats amb l'entorn social i que són propis del territori en el qual resideix l'individu. D'aquesta forma, aquesta subsecció analitza diverses variables relacionades amb l'entorn social, les quals estan freqüentment associades a percepcions i que constitueixen potencials motivadors per a la creació d'empreses.

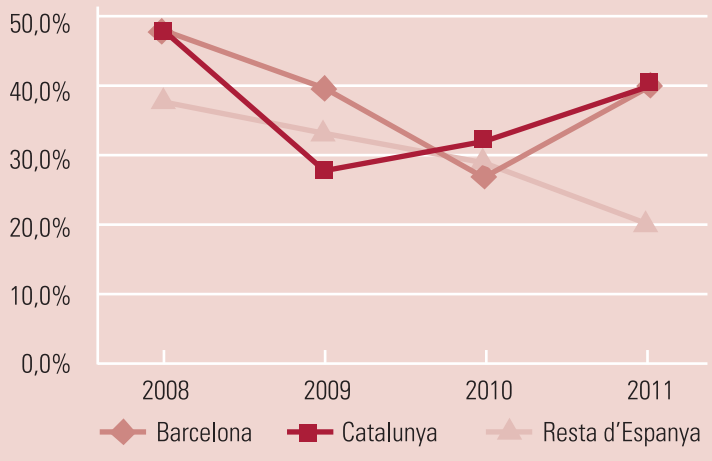
Un primer factor que cal tenir en compte és la percepció d'oportunitats de negoci a curt termini entre la població, ja que aquest element permet aproximar els nivells de confiança en el clima econòmic i empresarial. Els resultats en la taula 3.2 mostren com des del 2007 existeix un clar deteriorament en la percepció sobre oportunitats de negoci a curt termini entre la població de Catalunya. Aquest resultat està clarament associat a les conseqüències negatives de l'actual situació econòmica.

Tot i això, i contràriament a la tendència mostrada per a tota la població catalana, els resultats mostrats a la taula 3.2 i a la figura 3.12 mostren com des del 2009 ha crescut la proporció d'individus que tenen una valoració positiva del clima empresarial català entre les persones que van crear una empresa durant el darrer any (empresaris novells). D'aquesta forma, creiem que aquest optimisme emprenedor contribueix a explicar la pujada de l'activitat emprenedora catalana el 2011. Una situació similar s'observa en el cas dels residents a Barcelona, on el 16,92% de la població adulta percep bones oportunitats de negoci a curt termini (6 mesos), però aquesta proporció augmenta fins al 40% entre els empresaris novells.

Taula 3.2: Percepció d'oportunitat de negoci a curt termini (6 mesos) entre els empresaris novells (%)

	Catalunya		**Barcelona**		**Resta d'Espanya**	
	Empresaris novells	Tota la població	Empresaris novells	Tota la població	Empresaris novells	Tota la població
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
2007	47,29	35,06	26,92	35,94	39,03	24,33
2006	45,27	33,95	66,67	33,78	36,24	24,90

Figura 3.12: Percepció d'oportunitat de negoci a curt termini (6 mesos) entre els empresaris novells



Per a la resta d'Espanya, els resultats són totalment oposats, ja que la confiança en el clima econòmic no només s'ha deteriorat entre el total de la població, sinó que a més la falta d'optimisme entre els empresaris novells mostra una notòria tendència decreixent des de l'any 2007. Aquest resultat està clarament en la línia del nostre argument exposat al capítol 1, on s'observa com la principal motivació emprenedora entre els empresaris novells a la resta d'Espanya té l'origen en la necessitat a causa de la falta d'oportunitats d'ocupació.

Un segon factor que cal considerar per la seva importància es relaciona amb la percepció que l'individu té sobre les seves habilitats empresarials. Un primer aspecte a destacar és que entre els empresaris novells que van crear la seva empresa durant el darrer any la proporció de persones que tenen una valoració positiva de les seves habilitats empresarials va créixer lleugerament el 2011 (89,47%) respecte al resultat del 2010 (87,18%). En el cas dels empresaris novells residents a la província de Barcelona, els resultats a la taula 3.3 mostren que el nivell de confiança en les habilitats empresarials és del 91,50%, resultat molt similar al mostrat el 2010 (92,90%). Entre els empresaris novells residents a la resta d'Espanya l'augment en la percepció d'habilitats empresarials és més notori quan es compara el resultat del 2011 (95,60%) amb l'aconseguit el 2010 (86,57%).

En tercer lloc, els resultats de la taula 3.3 confirmen la presència d'una forta relació positiva entre la presència d'exemples emprenedors i la creació d'empreses. L'any 2011, el 70,18% dels empresaris novells que van crear la seva empresa durant l'any manifesta conèixer un nou emprenedor. Aquesta proporció és molt similar (70,21%) entre els empresaris novells residents a la província de Barcelona. Tant a Catalunya com a Barcelona, l'augment en la proporció d'empresaris novells que coneixen un emprenedor és significatiu respecte als resultats del 2010. A més, el resultat per als empresaris novells residents a la resta d'Espanya és inferior al mostrat per Catalunya i Barcelona (65,41% han conegut un emprenedor recentment).

Taula 3.3: Variables associades a l'entorn social entre els empresaris novells

	Catalunya		Resta d'Espanya	
	2010	2011	2010	2011
Percepció d'habilitats empresarials	87,18	89,47	86,57	95,60
Conèixer recentment un emprenedor	43,59	70,18	54,50	65,41
Por social al fracàs	17,95	23,64	32,50	33,88
Emprenedoria com a opció professional	44,44	70,91	68,89	54,44
L'emprenedoria brinda estatus social	56,25	64,29	64,10	56,47

Un altre factor que cal tenir en compte és la por social al fracàs empresarial a causa del seu caràcter inhibidor sobre l'activitat emprenedora. Els resultats mostren com aquest factor mina de manera important l'activisme empresarial. Per a Catalunya, el 2011, la por social al fracàs empresarial és substancialment inferior entre els empresaris novells que van crear la seva empresa l'últim any (23,64%), en comparació amb els resultats mostrats per al total de la població adulta catalana (49,20% el 2011). Els resultats obtinguts per la província de Barcelona són molt similars, i en aquest cas el 25% dels empresaris novells manifesten, el 2011, tenir por social al fracàs empresarial, valor que és significativament inferior respecte al mostrat pel total de la població de Barcelona (48,72%). Entre la població de la resta d'Espanya existeix més por al fracàs empresarial. El 2011 el 33,88% dels empresaris novells residents fora de Catalunya manifesten tenir por al fracàs empresarial, i aquesta percepció negativa arriba al 52,58% del total de la població de la resta d'Espanya.

Els resultats sobre la percepció de l'emprenedoria com a opció professional mostren que entre els empresaris novells catalans el 70,91% consideren que la creació d'empreses és una opció de carrera professional vàlida, i aquest resultat està molt per damunt del mostrat el 2010 (44,44%). En el cas dels residents de Barcelona aquesta proporció arriba al 68,18% dels empresaris novells, però aquest resultat és lleugerament inferior al del l'any 2010 (75%). A més, destaca l'augment significatiu en la proporció d'empresaris novells catalans que consideren que la població concedeix un estatus social elevat als emprenedors (64,29% el 2011).

Aquests resultats positius poden ser conseqüència, entre altres factors més propis de Catalunya, dels esforços realitzats des de les administracions públiques, les forces polítiques i els mitjans de comunicació en general per canalitzar el missatge que els emprenedors són un component clau per a la recuperació econòmica de Catalunya.

Anàlisi Tècnica: L'Entorn Social i el seu impacte en l'activitat emprenedora (TEA) a Catalunya (2007–2011)

	Percepció habilitats empresarials	Exemples emprenedors	Por al fracàs	Creació empreses Opció professional	Creació empreses Estatus social	Pseudo R2	Obs.
2011	6,23% *	5,93% *	–3,32% *	–0,83%	0,70%	14,40%	1.725
2010	4,45% *	1,37% *	–2,56% *	–0,81%	0,48%	14,62%	2.000
2009	5,69% *	2,63% *	–2,29% *	–1,09%	–1,58% *	20,49%	1.642
2008	10,39% *	1,18% *	–4,41% *	–0,91%	1,40%	14,50%	1.426
2007	10,79% *	2,49% *	–1,60% *	–1,10%	0,23%	14,29%	1.473

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

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

Controlant pel gènere de l'individu, la seva edat i el seu nivell educatiu, els resultats mostrats a la taula indiquen que l'entorn social és un important component que afavoreix l'activitat emprenedora (TEA).

Els resultats indiquen que la tendència decreixent observada en l'impacte estimat que la positiva percepció d'habilitats emprenedores té sobre la creació d'empreses (TEA) es reverteix el 2011. D'aquesta forma, el 2011 la percepció d'habilitats empresarials incrementa un 6,23% la probabilitat que un individu creï una empresa (TEA). De forma similar, la presència d'exemples emprenedors també apareix com una variable rellevant que explica la probabilitat de crear una empresa. L'efecte estimat d'aquest component també mostra un clar augment respecte als anys anteriors, i per al 2011 s'observa com conèixer un empresari incrementa un 5,93% la probabilitat de crear una empresa.

Els resultats mostren com la por social al fracàs empresarial representa un important inhibidor de l'activitat emprenedora. En aquest cas, la probabilitat de crear una empresa disminueix un 3,32% entre els individus que senten por social al fracàs empresarial.

Conclusions

- El nivell educatiu dels emprenedor(e)s catalan(e)s ha anat millorant al llarg dels últims cinc anys de desacceleració econòmica.
- Els catalans amb un major nivell d'educació formal se senten cada cop més atrets per una carrera emprenedora.
- La millora de qualitat durant la recuperació emprenedora a Catalunya és especialment destacable entre els emprenedors, les empreses dels quals han iniciat operacions l'últim any.
- Les persones que aconsegueixen crear les seves empreses manifesten pertànyer a famílies amb un nivell d'ingrés molt superior a la mitjana catalana.
- L'alta capacitat financera dels emprenedor(e)s catalan(e)s el 2011 és un indicatiu del seu potencial i la seva solidesa empresarial.
- La proporció d'aturats entre els emprenedors naixents no supera la taxa de la població adulta en general, i a més la creació d'empreses des de l'atur és especialment baixa a la província de Barcelona.
- La tercera part dels individus que han tancat una empresa l'últim any han passat a l'atur.

• Tot i la pujada de persones entre 35 i 54 anys involucrades en el procés de crear una nova empresa, l'emprenedor català segueix sent més jove que la població adulta no emprenedora.

• De fet, la recuperació emprenedora de Catalunya està fortament liderada per iniciatives promogudes per joves.

• La TEA femenina el 2011 (5,43) va pujar respecte el 2010 fins a situar-se en el 66,37% de la TEA masculina (8,18).

• No obstant, les dones només representen un de cada quatre emprenedors novells el 2011, la qual cosa indica que les dones catalanes no compleixen amb els seus projectes emprenedors amb la mateixa facilitat que els homes.

• La forta estructura de la PIME catalana li permet adaptar-se molt bé al model d'economia basat en el coneixement.

• Tot i això, el seu teixit empresarial requereix una important renovació cap a iniciatives amb una base competitiva compatible amb les necessitats de l'economia del segle XXI.

• La major creació d'ocupació prové de part dels empresaris novells, que són els principals responsables de la forta recuperació emprenedora de Catalunya el 2011.

• Al mateix temps, s'ha disparat el nombre d'autònoms entre els emprenedors catalans.

• Els empresaris novells que són responsables de la recuperació emprenedora de Catalunya el 2011 estan basant la seva competitivitat en una major utilització de components innovadors, tant de producte com de procés.

• Però no necessàriament ho fan des de sectors intensius de tecnologia, sinó que més aviat aprofiten l'amplitud i el potencial de l'espectre industrial català.

• Les exportacions entre les noves iniciatives empresarials han tornat a atènyer un nivell similar a aquell mostrat abans de la desacceleració emprenedora.

• La mitjana d'empleats de les iniciatives emprenedores passa a ser de més de 5, un salt considerable respecte d'anys anteriors.

• Des del 2007 existeix un clar deteriorament en la percepció sobre oportunitats de negoci a curt termini entre la població de Catalunya.

• Tanmateix, des del 2009 ha crescut la proporció d'individus que tenen una valoració positiva del clima empresarial català entre els empresaris novells.

CAPÍTOL 4
La creació d'empreses i el desenvolupament territorial

4.1 ¿Què sabem de la relació entre activitat emprenedora i creixement econòmic?

L'esperit empresarial i la creació d'empreses són, sens dubte, components fonamentals que es troben al cor de la font d'avantatge comparativa en qualsevol territori (Porter, 1990). L'activitat emprenedora com a tal és una eina amb un efecte catalitzador sobre els nivells d'activitat econòmica[1]. No obstant, l'efecte de l'activitat emprenedora sobre el creixement econòmic està condicionat per l'entorn en el qual té lloc aquesta activitat emprenedora. És a dir, l'activitat emprenedora dels països o territoris no té una composició homogènia, i la intensitat en l'impacte de la creació d'empreses sobre l'activitat econòmica està condemnada a dependre de factors exògens associats a l'entorn del territori. Això podria desviar el disseny de polítiques de promoció emprenedora per convertir-les en meres versions mímiques de polítiques d'estabilització global adoptades a altres territoris que, amb les seves característiques específiques, miren de preservar un *status quo* econòmic que derivi en majors taxes d'emprenedoria.

Mentre que el concepte de destrucció creativa va dominar el paradigma empresarial del segle XX, l'esperit emprenedor basat en el coneixement que s'està consolidant amb la base de la competitivitat del segle XXI exigeix, per la seva part, un teixit empresarial que tingui la suficient capacitat innovadora com per permetre-li desenvolupar habilitats de renovació i canvi continu.

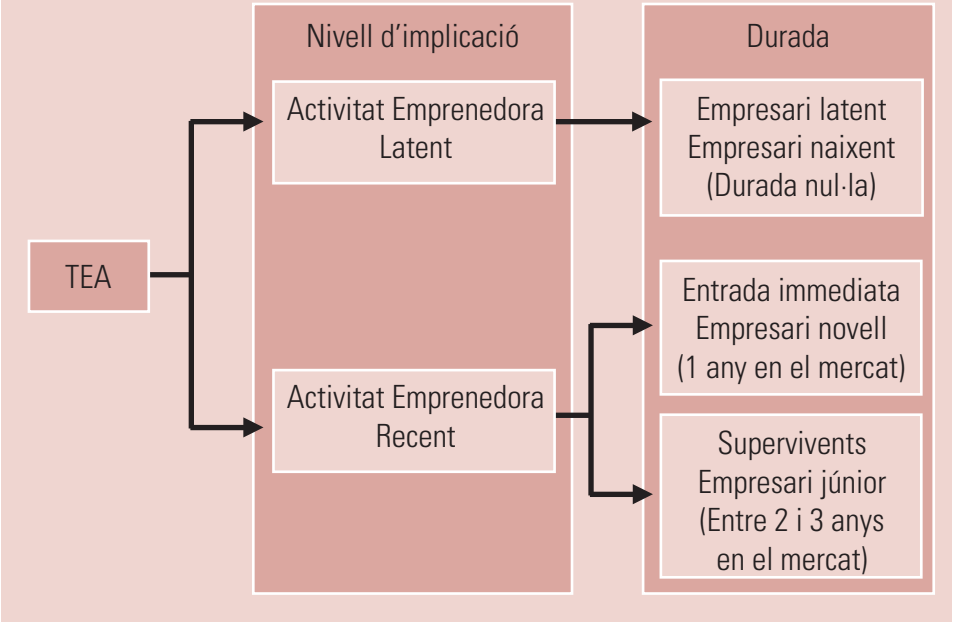
D'aquesta forma, la creació d'empreses representa una mena de combustible necessari perquè una economia no només consolidi la seva activitat econòmica, sinó que a més afavoreixi l'obtenció d'altres objectius territorials com poden ser el desenvolupament d'infraestructures, l'estabilització demogràfica i la consolidació de la demanda i del teixit industrial interns. Així, les polítiques de recolzament a l'emprenedor han d'estar orientades cap a la promoció d'una creació d'empreses de qualitat, amb altes taxes de supervivència que permetin crear un estoc empresarial amb impacte a llarg termini.

[1] Es poden trobar exemples d'investigacions que analitzen l'efecte de l'activitat emprenedora sobre l'activitat econòmica a Foelster (2000) per a Suècia, Audretsch i Fritsch, (2002) per a Alemanya, Acs i Armington (2004) per als Estats Units, Berkowitz i DeJong (2005) per a Rússia, i Van Steel et al. (2005) per a 36 països utilitzant dades del GEM.

4.2 Cap a l'avaluació de la composició de l'activitat emprenedora

En contextos com l'actual, caracteritzat per una greu conjuntura econòmica, el concepte de desenvolupament econòmic té una gran rellevància per a les administracions públiques. L'avaluació de l'activitat emprenedora i l'activitat econòmica impliquen la creació d'un vincle entre l'emprenedor i variables macroeconòmiques rellevants. Existeixen diversos tipus d'activitat emprenedora que tendeixen a ser englobades en mesures homogènies, la qual cosa va en detriment de l'avaluació d'aquesta activitat emprenedora. Per avaluar l'activitat emprenedora i el seu impacte econòmic cal identificar els seus components, ja que tant la direcció com la intensitat en l'efecte de l'activitat emprenedora sobre el creixement econòmic poden estar condicionades per les característiques específiques de cada mena d'activitat emprenedora (TEA) en dos components (figura 4.1). En primer lloc, distingim el **component latent** de la TEA, el qual queda reflectit en la taxa d'emprenedors naixents. El resultat de l'esforç emprenedor d'aquests individus està subjecte a la incertesa, i el caràcter latent d'aquesta mena d'activitat emprenedora permet concloure que el seu impacte real sobre l'economia és més aviat nul a curt termini.

Figura 4.1: Descomposició proposta de Taxa d'Activitat Emprenedora (TEA) segons la intensitat i la implicació de l'activitat emprenedora



Font: Elaboració pròpia

En segon lloc, es troba el **component actiu** de la TEA (figura 4.1). Aquesta categoria engloba aquella proporció de la població que efectivament va crear una empresa durant els últims 42 mesos. A més, és possible subdividir aquest tipus d'activitat emprenedora en funció de la durada dels negocis. D'aquesta forma, és possible diferenciar els empresaris novells les empreses dels quals es van crear durant l'últim any (entrada immediata al mercat) d'aquells empresaris les empreses dels quals tenen entre 2 i 3 anys de vida (empresari júnior).

En el cas de Catalunya, la figura 4.2 mostra com entre el 2004 i el 2007, la TEA comptava amb una estructura relativament estable. Durant aquest període, els empresaris novells van representar una mitjana del 40,74% del total de la TEA a Catalunya. A la resta d'Espanya, la proporció d'empresaris novells dins de la TEA durant aquest període va ser inferior (una mitjana del 34,60%) (figura 4.3). Aquesta diferència també és notòria en termes absoluts. Durant aquest període la taxa mitjana d'empresaris novells fou de 2,93 a Catalunya i de 1,87 a la resta d'Espanya. Respecte als empresaris júnior, a Catalunya aquests van representar el 16% de la TEA entre el 2004 i el 2007 (20,35% a la resta d'Espanya). No obstant, en termes absoluts la taxa mitjana d'empresaris júnior a Catalunya (1,09) és lleugerament superior a la mostrada per la resta de comunitats autònomes (1,04).

Figura 4.2: Descomposició de l'activitat emprenedora a Catalunya

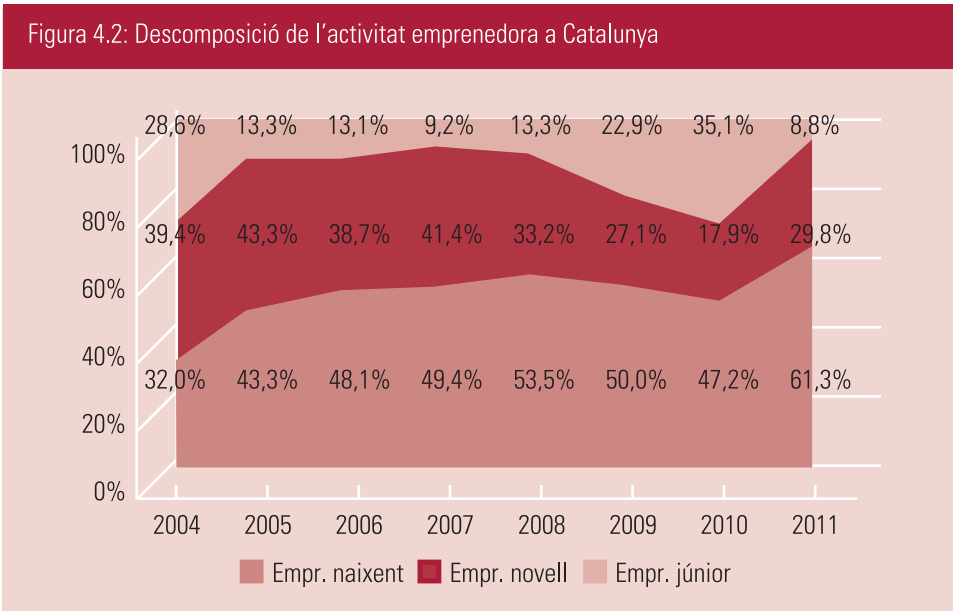
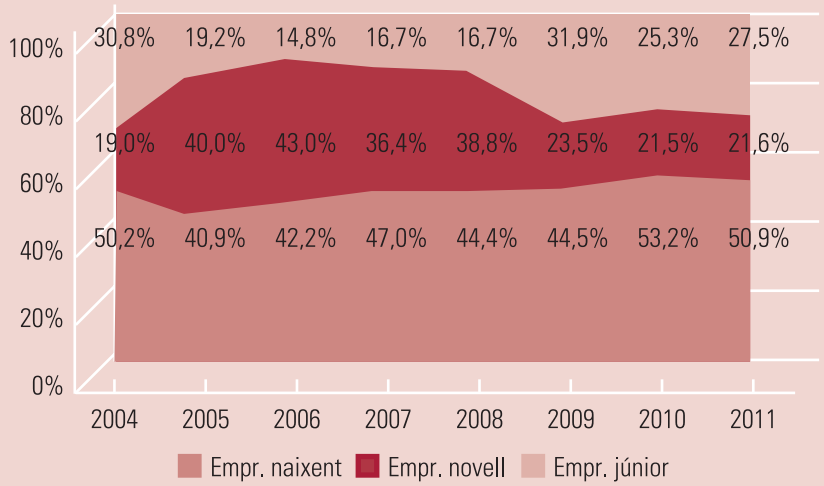


Figura 4.3: Descomposició de l'activitat emprenedora a la resta d'Espanya



D'aquesta forma, s'observa com malgrat que la taxa d'activitat emprenedora a Catalunya sempre està per damunt de la mostrada a resta dels territoris de l'Estat espanyol, existeixen diferències respecte a la composició de l'activitat emprenedora que mereixen ser analitzades.

A partir del 2008, moment d'inflexió a l'economia, s'observa una caiguda generalitzada en l'activitat emprenedora, així com un canvi brusc en la configuració d'aquesta activitat emprenedora, principalment a Catalunya. Tot i que és possible observar una millora significativa el 2011, entre el 2008 i el 2010 és notori el retrocés en la taxa d'activitat emprenedora latent (emprenedores naixents), la qual a Catalunya va passar de 3,89 el 2008 a 2,38 el 2010 (-38,78%). A la resta de l'Estat espanyol el retrocés de la taxa d'emprenedors naixents entre el 2008 i el 2010 va ser del 33,55%. Com es va assenyalar a l'informe GEM-Catalunya 2010, la caiguda en la taxa d'emprenedors naixents té el seu origen en què molts emprenedors van desistir en els seus plans empresarials. A més, molts emprenedors naixents van fer un pas enrere cap a la simple intenció emprenedora, fet que, per una banda va fer disminuir la taxa d'emprenedors naixents i, per l'altra, va incrementar la proporció d'individus considerats com a emprenedors potencials.

Durant el 2008 i el 2010, el canvi negatiu més brusc s'observa entre els empresaris novells. En el cas de Catalunya la disminució durant aquest període fou del 62,74%, mentre que a la resta d'Espanya la caiguda va ser del 70%. En el cas dels empresaris júnior, aquests van experimentar una caiguda del 16.17% a la resta de l'Estat espanyol entre el 2008 i el 2010. Altrament, en el cas de

Catalunya s'observa una tendència totalment oposada, ja que la taxa d'empresaris júnior va créixer un 83% entre el 2008 i el 2010. Tal com es va indicar a l'informe GEM-Catalunya 2010, aquest resultat és conseqüència de la major capacitat de supervivència entre les noves empreses catalanes, la qual cosa demostra la qualitat del teixit emprenedor català. D'aquesta forma, el 2010 els empresaris júnior van representar el 35,12% de la TEA catalana. Finalment, la caiguda en la proporció d'empresaris júnior observada el 2011 simplement obeeix al fet que molts d'aquests empresaris júnior van passar a la categoria d'empresaris consolidats, fet que, si a això li sumem la caiguda en els empresaris novells, provoca que el 2011 els empresaris júnior representin el 8,84% del total de la TEA.

Per poder dur a terme una millor comparativa de l'estructura de l'activitat de creació de l'empresa a Catalunya i de la seva qualitat, les figures 4.4 i 4.5 mostren per a l'any 2010 la relació entre el PIB per capita i l'activitat empresarial, tant immediata (empresaris novell)[2] com la dels empresaris júnior (supervivents). Els resultats deixen en evidència el marcat efecte translació que existeix entre els dos tipus d'activitat empresarial. Malgrat que la relació entre la TEA i el PIB per capita no és fàcilment identificable, els resultats ens permeten observar com un dels factors que caracteritza als territoris amb major nivell de PIB per capita és la presència d'un cert balanç entre aquests dos tipus d'activitat empresarial.

Aquests resultats ens porten a pensar que la qualitat de l'activitat emprenedora (TEA) ve marcada per un equilibri entre l'activitat empresarial immediata (empresaris novell) i recent (empresaris júnior), ja que si existís aquest balanç s'afavoriria una activitat emprenedora estable al llarg del temps.

[2] Al moment de la redacció del present informe, l'any 2010 representa l'últim any amb informació disponible a l'INE sobre variables macroeconòmiques.

Figura 4.4: Activitat empresarial immediata i activitat econòmica (any 2010)

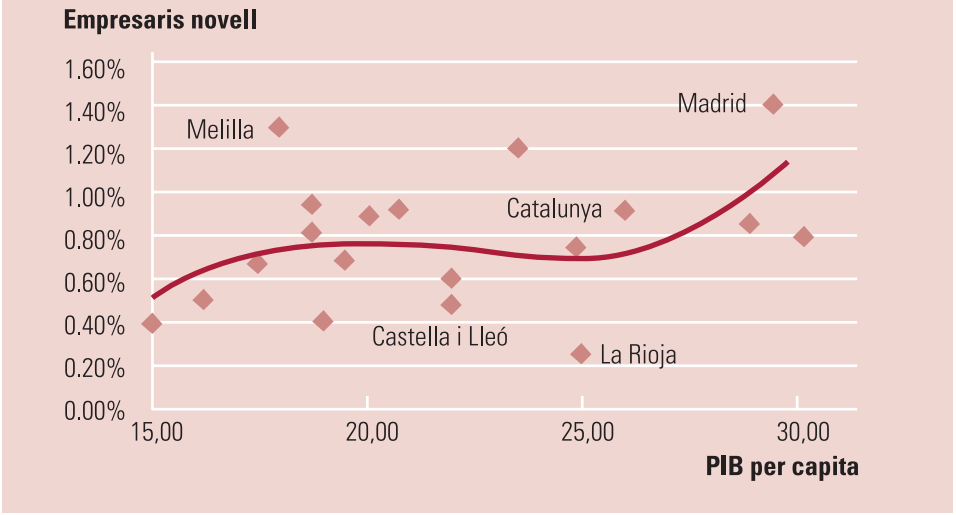
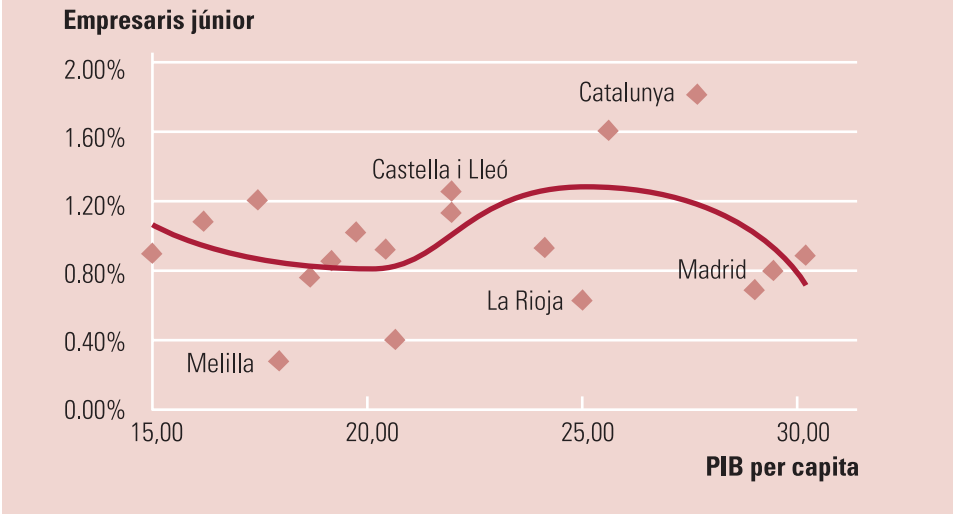


Figura 4.5: Activitat empresarial recent (júnior) i activitat econòmica (any 2010)



Font: Elaboració pròpia

En el cas de Catalunya no només és possible observar com la taxa d'entrada empresarial (empresari novell) és superior a la gran majoria de territoris dins d'Espanya (figura 4.4), sinó que a més el nivell de resistència de les empreses al mercat (empresaris júnior) és el major de l'Estat espanyol (figura 4.5). A efectes il·lustratius, és possible veure com a territoris com Madrid i Melilla es produeix una alta taxa d'entrada el 2010, però que aquesta no ve acompanyada d'un adequat nivell de supervivència de les noves empreses creades (figura 4.5). El cas de Castella i Lleó tampoc és un exemple d'equilibri emprenedor, ja que les seves empreses mostren una bona supervivència però tenen una baixa taxa d'entrada, la qual cosa es tradueix en baixos nivells de relleu empre-

sarial a la comunitat. També és possible identificar casos com el de La Rioja, on existeix una pobre salut emprenedora marcada per una escassa entrada empresarial (la taxa d'empresaris novells més baixa d'Espanya el 2010), i una baixa continuïtat empresarial (la taxa d'empresaris júnior és la tercera més baixa d'Espanya el 2010).

A més, una activitat emprenedora balancejada enfortiria el teixit emprenedor del territori, fet que provocaria per una banda que aquesta activitat emprenedor fos menys sensible a determinats xocs socials i econòmics, i per una altra banda que els efectes de l'activitat emprenedora sobre l'economia fossin més potents.

Per últim, un escenari d'equilibri entre el nivell d'empresaris novell i júnior pot ser un indicatiu que les noves empreses creades mostren símptomes de qualitat, la qual cosa incrementa les seves probabilitats de supervivència. A més, una activitat emprenedora sostinguda en el temps incrementaria la possibilitat de què aquestes empreses contribuïssin de forma més significativa a l'economia del territori.

4.3. L'impacte de l'activitat emprenedora sobre l'economia

Un cop assenyalada la composició de la taxa d'activitat emprenedora durant els últims anys, en aquesta subsecció entrem de ple en l'anàlisi de la relació que existeix entre l'activitat emprenedora i el desenvolupament econòmic. Malgrat que és lògic esperar que tant la taxa d'empresaris novells com la dels júnior tinguin un efecte positiu sobre variables macroeconòmiques com el PIB, la naturalesa d'aquest efecte varia segons el tipus d'activitat emprenedora analitzada. Seguint l'esquema proposat per Fritsch i Mueller (2004), és d'esperar que per una banda la contribució de les empreses de creació molt recent (empresaris novells) a l'economia sigui conseqüència de l'activitat econòmica que aquests negocis generen, així com dels llocs de treball que creen al moment de la seva entrada al mercat. Tanmateix, aquests empresaris novells estan subjectes, entre d'altres, a restriccions tant d'escala productiva com d'aprenentatge, així com a barreres de caràcter econòmic i de reputació. A curt termini, aquestes empreses estan exposades al filtre del mercat, per la qual cosa s'espera que molts d'aquests negocis no sobrevisquin a mitjà i llarg termini. Una excessiva taxa de sortida de mercat (incapacitat per sobreviure en el mercat) podria minar parcialment l'impacte econòmic d'aquest tipus d'activitat emprenedora a curt i mitjà termini. En el cas dels empresaris júnior que van crear les seves empre-

ses fa 2 o 3 anys, s'espera que les seves empreses comptin amb un nivell de consolidació alt a causa de la seva experiència al mercat. S'espera que l'impacte d'aquest tipus d'activitat emprenedora sobre variables macroecònomiques relacionades amb l'activitat econòmica sigui igualment positiu, però, en aquest cas, l'efecte positiu serà fruit d'una activitat econòmica més competitiva i perdurable desenvolupada per aquestes empreses.

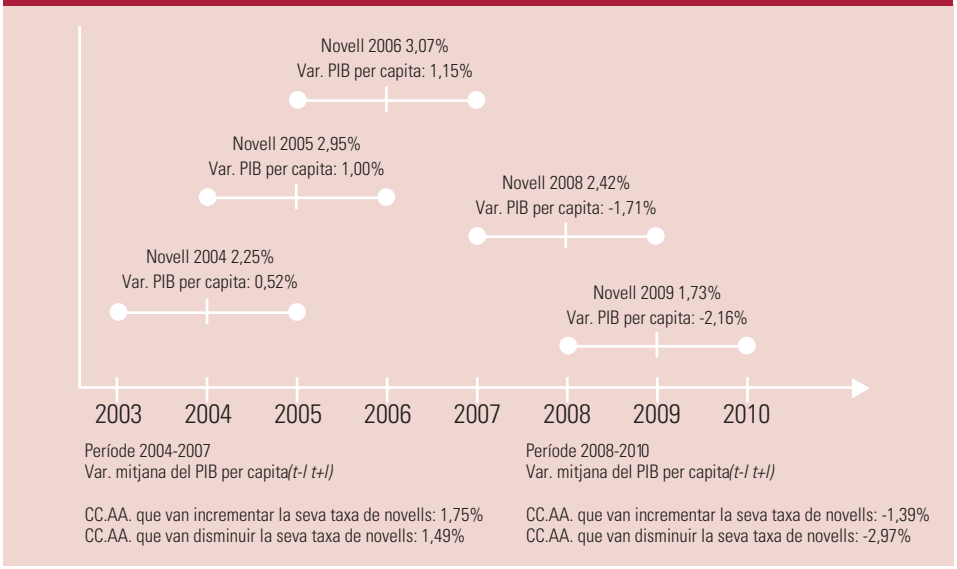
Aquestes reflexions ens porten a pensar que la composició òptima que ha de tenir la taxa d'activitat emprenedora (TEA) ha d'incloure un balanç entre l'entrada immediata empresarial i la persistència a mig termini. Creiem que si es compleix aquesta premissa entre els components actius de l'activitat emprenedora seria possible crear un teixit emprenedor l'efecte del qual sobre el creixement econòmic no sigui només positiu sinó també perdurable.

4.3.1 La relació entre l'activitat empresarial i l'economia: anàlisi transversal

La figura 4.6 mostra la taxa de variació en el PIB per capita a Catalunya entre l'any immediatament anterior (t-1) i posterior (t+1) a la consecució d'una determinada taxa d'entrada empresarial (taxa d'empresaris novells). Els canvis interanuals al PIB per capita s'analitzen considerant la distribució de la taxa d'empresaris novells (a causa de la disponibilitat de les dades macroeconòmiques, l'anàlisi considera les taxes d'empresaris novells per al període 2004-2010). A més, l'anàlisi comparatiu fa la distinció entre aquelles comunitats autònomes on la taxa d'empresaris novells de les quals va experimentar un canvi positiu i aquelles on el nivell d'entrada empresarial immediata de les quals va caure respecte al període anterior. La figura 4.6 distingeix el nivell dels subperíodes, 2004-2007 i 2008-2010, amb la finalitat d'analitzar correctament les diverses tendències observades abans i durant l'actual situació econòmica.

Els resultats de la figura 4.6 suggereixen que hi ha una relació entre la creació d'empreses i el PIB per capita. Durant el període 2004-2007 el creixement en la taxa d'empresaris novells a Catalunya va venir acompanyat de canvis positius en el PIB per capita, mentre que entre el 2008 i el 2010 la menor activitat emprenedora va anar acompanyada de caigudes en el nivell del PIB per capita a Catalunya. Aquest resultat és a més extrapolable a la resta del territori espanyol.

Figura 4.6: La relació transversal entre entrada empresarial (empresaris novells) i PIB per capita a Catalunya



Font: Elaboració pròpia

Els resultats d'aquesta primera anàlisi comparativa permeten veure com a Catalunya els nivells d'empresaris novells (entrada empresarial immediata) atesos entre el 2004 i el 2007 estan associats amb canvis positius en el PIB per capita. Per exemple, la taxa d'empresaris novells del 2006 va ser del 3,07% i el canvi mitjà experimentat en el PIB per capita entre el 2005 i el 2007 va ser de l'1,15%. Si fem extensiva aquesta anàlisi al territori espanyol, es poden observar algunes similituds, com que el canvi mitjà en el PIB per capita va ser de l'1,75% en les comunitats autònomes que van experimentar un increment en la seva taxa d'empresaris novells. Aquest canvi mitjà és més gran que l'experimentat a les comunitats en les quals la taxa d'empresaris novells va disminuir (1,49%).

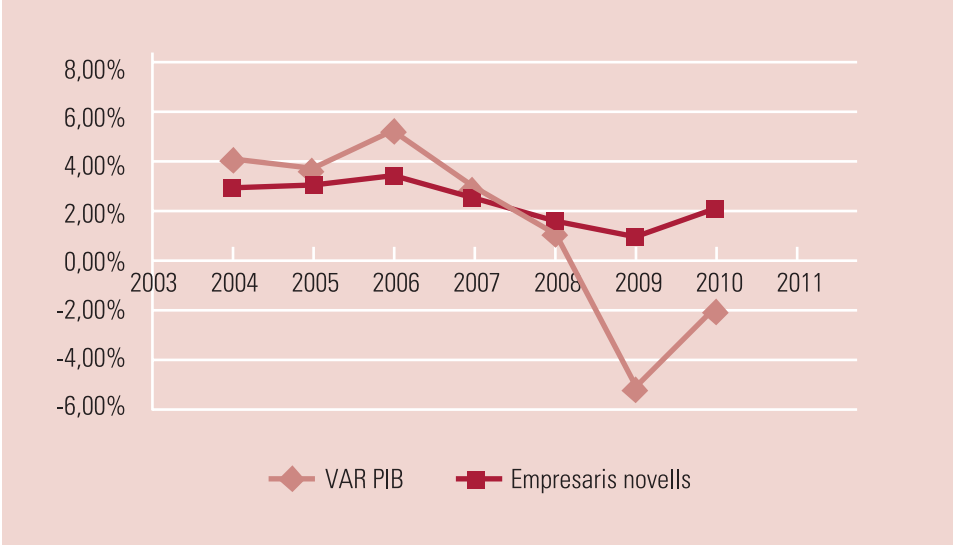
Durant el període de desacceleració econòmica analitzat (2008-2010), els resultats mostren com a Catalunya la caiguda en la taxa d'Empresaris Novells va en paral·lel amb la desacceleració econòmica. Malgrat que l'efecte de l'actual situació econòmica sobre l'economia és de caràcter generalitzat, és possible observar que entre les comunitats autònomes en les quals la taxa d'empresaris va créixer, la variació negativa en el PIB per capita (–1,39%) és significativament inferior a la caiguda en el PIB per capita mostrada per les comunitats en les quals la taxa d'entrada immediata empresarial va caure (–2,97%).

4.3.2 L'activitat empresarial i el creixement econòmic: anàlisi longitudinal

Aquesta secció analitza, per al període 2004-2010, la relació entre l'activitat emprenedora i el creixement econòmic a partir de les dades observades per a Catalunya i la resta de comunitats autònomes que conformen l'Estat espanyol.

Els resultats de la figura 4.7 mostren com malgrat la relativa volatilitat del nivell d'empresaris novells, a Catalunya i en general a Espanya és possible identificar clarament dos tendencies empresarials. Per una banda, entre el 2004 i el 2007 l'activitat emprenedora va estar marcada per un increment en la proporció d'empresaris novells, probablement a causa de les condicions econòmiques favorables que van caracteritzar aquest període. Durant l'actual conjuntura econòmica desfavorable (període 2008-2010), l'activitat emprenedora es caracteritza per majors nivells d'empresaris júnior.

Figura 4.7: Activitat empresarial immediata (novell) i la seva relació amb el PIB per capita a Catalunya



Font: Elaboració pròpia

Com es va indicar en edicions anteriors de l'informe GEM-Catalunya, la recuperació emprenedora catalana no només passa per atènyer que l'activitat emprenedora latent es materialitzi, sinó que a més cal que aquestes noves empreses neixin sobre bases sòlides de qualitat (capital humà i intensives en coneixement). Com s'explica als capítols 1 i 2, existeixen indicis que apunten cap a la recuperació emprenedora a Catalunya. Per una banda, al capítol 3 és notori com el capital humà dels nous emprenedors catalans millora respecte dels últims anys, en termes de formació i d'experiència acumulada. Per una

altra banda, es destaca a més el salt qualitatiu fet per les noves empreses creades pels empresaris novells, sobretot en termes d'ocupació creada, d'expansió de mercat, d'innovació i d'activitat internacional.

Arribats a aquest punt, es fa necessari qüestionar-se si l'activitat empresarial contribueix de forma significativa al desenvolupament d'un territori. Som conscients de l'existència de característiques distintives entre els territoris que conformen l'Estat espanyol. Informació estadística obtinguda de l'INE permet confirmar que, entre el 2004 i el 2010, el PIB per capita a Catalunya és superior respecte a la mitjana de la resta de l'Estat espanyol (taula 4.1). A més, i essent conscients del dràstic augment de l'atur els darrers anys, la taxa mitjana d'atur a Catalunya durant el període 2004-2010 es manté per sota de la resta d'Espanya (taula 4.1).

Taula 4.1: Estadístiques descriptives per a les variables macroeconòmiques utilitzades en l'anàlisi (període 2004-2010)

	Catalunya		**Resta d'Espanya**		**Total**	
	Mitjana	Obs.	Mitjana	Obs.	Mitjana	Obs.
PIB per capita (preus constants del 2010)	28.067€***	7	23.160€	126	23.418€	133
Densitat de població (habitants / km2)	228,82 ***	7	632,91	126	611,64	133
Taxa d'atur	10,40%	7	12,32%	124	12,22%	131
Proporció de població que viu en àrees rurals	10,00% **	7	29,42%	126	28,40%	133
Proporció de joves	18,83% **	7	20,06%	126	20,00%	133

*, **, *** indica que, per a cada variable, la diferència entre el valor observat per a Catalunya i per a la resta de l'Estat espanyol és significativament diferent en un 10%, 5% i 1%, respectivament *(t-test)*.

L'anàlisi de les relacions que existeixen entre la creació d'empreses i el desenvolupament econòmic no només permetria comprendre el paper de l'activitat empresarial a l'economia, sinó que a més podria brindar elements que permetin orientar possibles polítiques de foment emprenedor.

Els resultats mostrats en el Requadre Tècnic 4.1 confirmen que en territoris on l'activitat empresarial compta amb alts nivells de qualitat, com és el cas de Catalunya, l'efecte de la creació d'empreses sobre el creixement econòmic és positiu i significatiu. Aquest resultat és consistent tant per al cas de l'entrada empresarial immediata (empresaris novells) com per als empresaris supervivents (júnior).

Anàlisi tècnica
La relació longitudinal entre l'activitat emprenedora i el creixement econòmic (2004-2010)

	PIB per capita					
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Densitat de població (hab. / km2)	–1.04***	–1.05***	–1.07***	–1.09***	–1.07***	–1.05***
Taxa d'atur	–0.21**	–0.20**	–0.20**	–0.18*	–0.21**	–0.21**
Proporció de població a àrees rurals	–0.53***	–0.53***	–0.54***	–0.53***	–0.55***	–0.53***
Proporció de joves	–0.57	–0.55	–0.639	–0.56	–0.63	–0.58
TEA	–0.03	–0.03				
TEA Catalunya		0.33				
Nous empresaris			0.11	0.11		
Nous empresaris Catalunya				1.93*		
Empresaris novells					0.06	–0.03
Empresaris novells Catalunya						3.10**
Empresaris júnior					0.16	0.16
Empresaris júnior Catalunya						6.65*
Temps	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs
Constant	15.50***	15.55***	15.67***	15.74***	15.65***	15.52***
R2 (within)	0.8546	0.8550	0.8551	0.8590	0.8552	0.8623
Prova F	53.96***	49.13***	54.19***	50.76***	49.23***	43.83***
Observacions	131	131	131	131	131	131

Nota: La variable dependent és el logaritme natural del PIB per capita. El "Temps" es refereix a la sèrie de variables dicotòmiques que permeten considerar l'efecte homogeni que el temps té sobre l'evolució del PIB per capita de les comunitats autònomes. *, **, *** indica que el paràmetre és estadísticament significatiu al 10%, 5%, i 1%, respectivament.

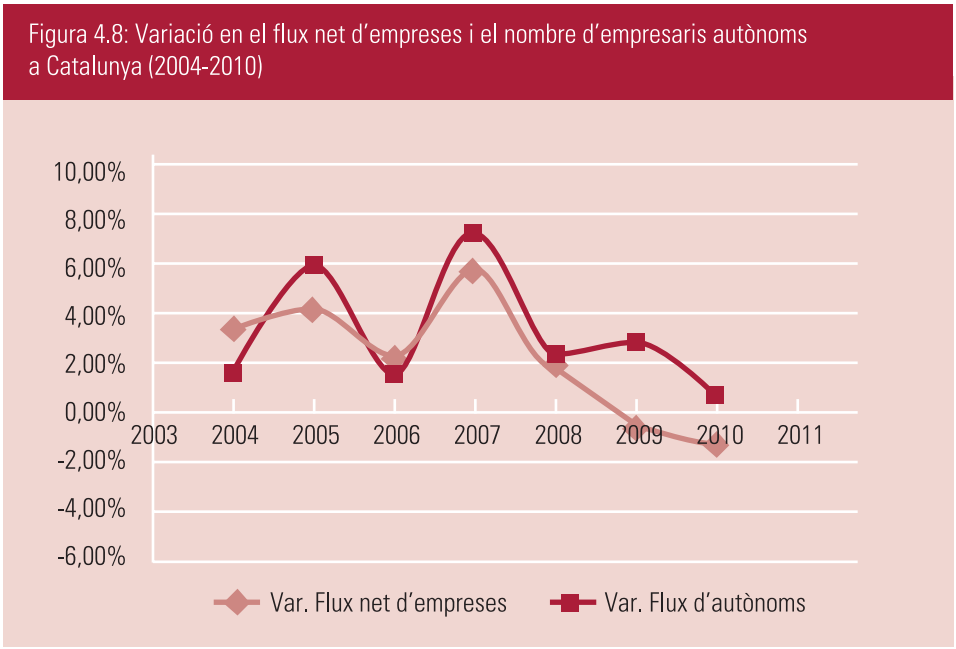
Els resultats de l'anàlisi de regressió longitudinal controlant per efectes fixos mostren l'efecte que diverses variables demogràfiques (densitat de població, proporció de població rural i proporció de joves), econòmiques (atur) i relacionades amb l'activitat empresarial tenen sobre el PIB per capita a preus constants (ajustat respecte a la inflació).

Seguint la línia de diversos estudis, dels resultats se'n desprèn que territoris amb majors nivells d'atur i amb alts nivells de població rural mostren menors nivells de PIB per capita. Els resultats més rellevants per a aquest informe sorgeixen quan s'introdueix l'efecte específic de Catalunya (variable dicotòmica) en l'anàlisi. L'anàlisi mostra com a diferència del conjunt de la resta d'Espanya, l'efecte diferencial de l'activitat emprenedora a Catalunya té un impacte positiu i significatiu sobre el PIB per capita en el temps.

D'aquesta forma, la qualitat de la nova activitat emprenedora es converteix en el segon element crític a l'hora de valorar la composició del projecte emprenedor. En el cas de Catalunya, els resultats obtinguts per al 2011 (capítols 2 i 3) són més que positius en el sentit que apunten cap a altes taxes de supervivència entre les empreses creades recentment (empresaris novells). En conseqüència, és d'esperar que la recuperació emprenedora a Catalunya, acompanyada d'alts nivells de qualitat en l'activitat empresarial, tingui un efecte positiu sobre variables macroeconòmiques com el PIB per capita en el futur.

És un fet que el nombre d'empreses a Catalunya ha experimentat una caiguda important des del 2007. És per això que complementem l'anàlisi avaluant l'evolució del canvi en el flux net d'empreses (diferència entre el total de noves empreses que entren a l'economia i el total d'empreses que abandonen el mercat) i en el flux net d'empresaris autònoms. Si tenim en compte les dades obtingudes per l'Institut Nacional d'Estadística (INE), és possible observar a la figura 4.8 que a Catalunya existeix una forta associació entre el flux net d'empreses i l'activitat emprenedora recent. A més, a la mateixa figura s'observa com la caiguda en el flux d'empresaris autònoms és menys brusca, comparat amb el total de l'economia catalana.

Figura 4.8: Variació en el flux net d'empreses i el nombre d'empresaris autònoms a Catalunya (2004-2010)



Font: Elaboració pròpia a partir de dades obtingudes de l'INE.

D'aquesta forma, es podria concloure que els autònoms són un important motor dins del teixit empresarial català. Aquest conjunt d'empresaris no només creix amb taxes més pronunciades en temps en els que l'economia és favorable, sinó que a més durant l'actual conjuntura econòmica la variació negativa observada en el nombre d'autònoms és menys marcada que en el cas del total d'empreses catalanes (figura 4.8).

En conclusió, els resultats mostrats al llarg d'aquest capítol estan en consonància amb el nostre argument que la creació d'empreses de qualitat, en termes de capital humà i recursos, contribueix de forma important al creixement econòmic. Com es mostra al capítol 3 del present informe, a Catalunya es continuen creant empreses amb alts perfils de capital humà, alts nivells d'ocupació, i amb major capacitat innovadora. D'aquesta forma, i malgrat els canvis en la

configuració de l'activitat emprenedora a Catalunya, la qualitat de les empreses creades durant l'últim any permet projectar una alta taxa de supervivència, la qual cosa en definitiva s'espera que contribueixi al creixement econòmic. Altrament, independentment del nivell d'activitat empresarial (empresaris novells), la creació d'empreses amb baixos nivells de capital humà i recursos no garanteix un efecte positiu sobre l'economia.

Conclusions

• La composició de l'activitat emprenedora (TEA) es pot analitzar des d'una òptica en la qual el balanç entre l'activitat emprenedora latent (empresaris naixents) i l'activitat empresarial activa (empresaris novell i júnior) és necessari per tal de garantir una activitat emprenedora estable en el temps. La qualitat de les empreses de recent creació és crítica per entendre la composició de la TEA.

• Abans del 2008, Catalunya i aquelles comunitats autònomes amb majors nivells d'empresaris novells van incrementar de manera important el seu PIB per capita.

• La millora en el nivell de qualitat a les empreses de recent creació (empresaris novells) a Catalunya apunta cap a possibles altes taxes de supervivència empresarial en el futur.

• Al contrari del nivell mitjà de la resta de l'Estat espanyol, l'activitat empresarial activa a Catalunya (tant d'empresaris novell com de júnior) està positivament relacionada amb canvis en el PIB per capita.

• A Catalunya, la caiguda del nombre d'empresaris autònoms és menys accentuada si ho comparem amb el total d'empreses catalanes.

CAPÍTOL 5
Finances

L'accés a recursos financers és un element clau del procés de creació d'empreses, ja que facilita la posada en marxa així com el desenvolupament de qualsevol iniciativa emprenedora.

L'anàlisi relacionada amb el finançament de les empreses de nova creació guanya més rellevància en contextos caracteritzats per una alta dependència d'institucions financeres com a proveïdors de recursos financers, juntament amb una escassa participació d'institucions vinculades a les administracions locals que recolzin de forma directa el finançament d'aquestes noves empreses. L'excessiva dependència de les entitats financeres no només suposa una concentració de l'oferta de capital, sinó que a més pot constituir una important barrera cap a la creació d'empreses. Aquesta situació es veu accentuada en períodes com l'actual, dominats per la incertesa econòmica.

Com ja es va esmentar en edicions anteriors de l'informe GEM-Catalunya, la presència de fortes restriccions creditícies imposades per les entitats financeres des del 2009 va obstaculitzar el procés emprenedor a Catalunya. Es per això que, fent ús de la informació disponible a partir del GEM, aquest capítol analitza les necessitats de capital dels emprenedors a Catalunya.

Requadre d'experts 5.1

La presència de fortes restriccions financeres imposades per les institucions bancàries a l'emprenedor és la resposta gairebé unànime dels experts enquestats pel GEM quan són consultats sobre el principal obstacle per a l'emprenedoria a Catalunya.

5.1 Capital llavor

Aquesta secció analitza allò referent a les aportacions de capital necessàries per engegar un negoci. En aquest punt, es fa necessari ressaltar que a causa de les característiques de la metodologia seguida pel GEM per recollir dades, la informació utilitzada per a aquesta secció es refereix únicament a aquells emprenedors en fase naixent.

Tal com es pot observar a la taula 5.1, la mitjana de capital llavor necessari per iniciar un negoci el 2011 va caure a Catalunya fins a posicionar-se lleugerament per sota dels 84.500 euros. Aquest valor és inferior a aquell aconseguit tant el 2009 (118.271€) com el 2007 (107.611€).

La caiguda en el flux de capital inicial encara és més marcada quan s'analitza el resultat de la mediana (anàlisi estadística que mostra la posició central d'un conjunt de dades, i a partir del qual el 50% de les observacions es troben por damunt i per sota de l'esmentat valor). D'aquesta forma, els resultats indiquen que el 2011 el 50% dels empresaris naixents catalans van engegar el seu negoci amb menys de 40.500€. Aquest resultat mostra una clara tendència decreixent des de l'any 2007 (mediana: 60.000€).

A més, s'observa com la quantitat mitjana del capital llavor aportada per l'emprenedor naixent català el 2011 és de 35.196€. Tanmateix, observem que aquesta quantitat, necessària per iniciar l'activitat emprenedora, mostra una clara tendència decreixent des del 2007. Aquests resultats són un senyal que apunta cap a la presència de restriccions financeres entre els emprenedors naixents catalans.

Taula 5.1: Capital llavor necessari per engegar un negoci

	2007	2009	2011
Capital llavor total necessari (euros)			
Mitjana	107.611,15	118.271,52	84.444,94
Primer quartil (Límit superior)	26.250,00	6.000,00	13.950,00
Mediana	60.000,00	50.000,00	40.500,00
Quart quartil (Límit inferior)	103.750,00	200.000,00	113.200,00
Capital llavor aportat per l'emprenedor (euros)			
Mitjana	64.823,53	40.492,51	35.196,09
Primer quartil (Límit superior)	10.500,00	2.000,00	5.287,50
Mediana	27.500,00	10.000,00	14.400,00
Quart quartil (Límit inferior)	60.000,00	92.510,99	41.775,00
Capital llavor aportat per l'emprenedor			
Mitjana	59,84%	71,41%	63,19%
Primer quartil (Límit superior)	33,33%	38,31%	46,46%
Mediana	50,00%	100,00%	76,50%
Quart quartil (Límit inferior)	100,00%	100,00%	100,00%

D'altra banda, és important destacar que una forma de restricció financera a la qual els empresaris naixents fan front a Catalunya està relacionada amb l'accés al capital financer extern. A la taula 5.1 s'observa com, de mitjana, el

percentatge del capital llavor aportat per aquells emprenedors naixents que injectaran capital propi al seu negoci representa el 63,19% del total del capital llavor necessari per entrar al mercat. Malgrat que aquesta dada és inferior a allò mostrat el 2009 (71,41%) s'ha de fer èmfasi en el fet que existeix una major concentració d'empresaris amb majors nivells de participació dins del capital llavor. Això es fa notori quan es veu com el 2011 tres quartes parts dels empresaris catalans aporten més del 46% del capital llavor, valor que està molt per damunt d'aquell observat pel 2007 (33,33%) i pel 2009 (38,31%).

Pel que fa al repartiment de les inversions que fan els emprenedors catalans segons els sectors d'activitat, els resultats de la taula 5.2 confirmen la presència de fortes restriccions financeres als projectes emprenedors. El 2011 es dóna una forta preferència per invertir en sectors de baixa implementació tecnològica, en els quals els emprenedors aporten prop de 89.500€ de mitjana.

Taula 5.2: Preferència d'inversions en sectors tecnològics

	2007	2009	2011
1. Sectors d'Alta Implementació Tecnològica			
Capital llavor (euros)	300.000,00		41.331,06
Percentatge del capital llavor aportat per l' emprenedor	33,33%		67,18%
Proporció d'iniciatives finançades completament per l'emprenedor	0,00%	0,00%	50,00%
2. Sectors de Mitja Implementació Tecnològica			
Capital llavor (euros)	200.000,00		15.816,25
Percentatge del capital llavor aportat per l'emprenedor	40,00%		100,00%
Proporció d'iniciatives finançades completament per l'emprenedor	50,00%	0,00%	100,00%
3. Sectors de Baixa Implementació Tecnològica			
Capital llavor (euros)	107.400,04	118.271,52	89.416,88
Percentatge del capital llavor aportat per l'emprenedor	60,23%	71,41%	61,21%
Proporció d'iniciatives finançades completament per l'emprenedor	32,84%	46,91%	43,10%

Per una altra banda, les inversions en sectors de baixa implementació tecnològica superen àmpliament les iniciatives proposades a sectors amb algun grau d'implementació tecnològica. Les iniciatives a sectors de mitja implementació tecnològica compten amb un capital llavor que és de mitjana cinc cops inferior si el comparem amb el capital llavor de les empreses creades a sectors de baixa implementació tecnològica. En el cas de les iniciatives creades a sectors d'alta implementació tecnològica, el capital llavor és més de dues vegades inferior respecte a la inversió inicial de les empreses creades en sectors de baixa implementació tecnològica.

5.2 Finançament i activitat emprenedora juvenil

En el context actual de conjuntura econòmica en la qual es troba Catalunya, i la greu situació a la qual s'enfronten els joves menors de 35 anys dins del territori, on una part important d'aquest grup es troba en situació d'atur, cal analitzar aquest col·lectiu des de l'òptica de l'emprenedoria.

El foment de l'esperit emprenedor juvenil ha de formar part de les alternatives a considerar en una política que busca revitalitzar la situació de benestar dels joves catalans. És per això que aquesta subsecció analitza la posició davant el finançament empresarial dels joves emprenedors a Catalunya el 2011. El capítol 6 analitzarà en major profunditat l'activitat emprenedora juvenil a Catalunya.

De la taula 5.3 es desprèn que, de mitjana, les necessitats de capital llavor entre les iniciatives d'emprenedors joves (65.803€) és significativament menor si ho comparem amb el capital total requerit pels emprenedors considerats com no-joves (prop de 100.000€). La menor necessitat de capital entre les iniciatives emprenedores dels joves catalans és més palpable quan s'observa que el 50% els joves emprenedors esperen engegar els seus negocis amb menys de 25.000€, mentre que entre els no-joves s'observa que la meitat d'aquests emprenedors requereix un capital llavor superior a 43.500€.

Un aspecte important que cal tenir en compte dins de l'anàlisi està relacionat amb la major restricció financera que afronten els joves a Catalunya. Això s'observa tant en el capital llavor aportat com en la proporció d'emprenedors que aporten el 100% del capital llavor.

Per una banda, els resultats a la taula 5.3 confirmen aquesta situació, ja que és possible observar com els joves catalans aporten de mitjana menys de 30.000€

per engegar els seus negocis, mentre que els no-joves planegen aportar menys de 37.500€ per iniciar les seves empreses.

Taula 5.3: Capital llavor necessari per engegar un negoci el 2011 (comparació entre joves i majors de 35 anys)

	Joves	≥ 35 anys	Total
Capital llavor total necessari (euros)			
Mitjana	65.803,30	99.087,49	84,444.94
Primer quartil (Límit superior)	13.900,00	19.350,00	13,950.00
Mediana	25.000,00	43.500,00	40,500.00
Quart quartil (Límit inferior)	85.100,00	138.750,00	113,200.00
Capital llavor aportat per l'emprenedor (euros)			
Mitjana	29.788,23	37.565,57	35,196.09
Primer quartil (Límit superior)	3.700,00	7.250,00	5,287.50
Mediana	13.900,00	17.400,00	14,400.00
Quart quartil (Límit inferior)	22.200,00	42.000,00	41,775.00
Capital llavor aportat per l'emprenedor			
Mitjana	43,75%	68,04%	63.19%
Primer quartil (Límit superior)	14,38%	25,00%	46.46%
Mediana	38,75%	60,00%	76.50%
Quart quartil (Límit inferior)	50,00%	100,00%	100.00%

Per una altra banda, s'ha de remarcar que el 2011 el 37% dels emprenedors aporten la totalitat del capital llavor necessari per iniciar els seus negocis. Tanmateix, només el 23,08% dels joves catalans aporten el 100% del capital llavor el 2011. Altrament, la proporció d'emprenedors no-joves que el 2011 aporten la totalitat del capital llavor arriba al 42,22%. Aquest resultat deixa en evidència que els emprenedors joves a Catalunya enfronten fortes barreres financeres que restringeixen la seva capacitat emprenedora.

5.3 L'inversor informal

La presència de fortes restriccions imposades per les entitats que participen en el mercat financer fa que els emprenedors recorrin a inversors informals per finançar l'arrencada del seu negoci (tant *business angels* com inversors amb vincles especials amb l'emprenedor) Els *business angels* solen aportar capital propi, normalment a canvi d'una participació accionarial a l'empresa. A més, també solen aportar la seva experiència, les seves habilitats i la seva xarxa de contactes professionals (aquesta última, en les etapes inicials, sol ser tan important com la mateixa aportació de capital). A causa de l'alt risc que implica

aquesta mena d'inversions en empreses noves o en creixement, els *business angels* solen demanar un alt rendiment sobre la inversió realitzada.

Al contrari dels inversors privats, que tenen un vincle social amb l'emprenedor (família i amics), els inversionistes professionals no tenen cap mena de relació amb l'emprenedor, i la seva aportació financera sol ser significativa i estar dirigida a projectes amb un nivell de risc mitjà o alt. Cal indicar que el projecte GEM no distingeix entre aquests dos tipus d'inversors informals. Pel que fa al perfil de l'inversor informal a Catalunya el 2011, la taula 5.4 mostra canvis importants respecte d'anys anteriors. En primer lloc, s'observa com la proporció d'homes dins dels inversors informals catalans (68,86%) és molt superior als nivells mostrats tant al 2007 (56,80%) com al 2009 (57,81%). En segon lloc, s'observa una disminució en la proporció d'inversors informals amb estudis superiors (40,76%).

Taula 5.4: Perfil de l'inversor informal*

	2007	2009	2011
Gènere			
Masculí	56,80	57,81	68,86
Femení	43,20	42,19	32,14
Edat (anys)	43,74	41,16	43,74
Educació			
Fins a l'Educació Primària	19,75	34,60	27,84
Educació Secundària	28,40	12,75	31,40
Estudis superiors	51,85	52,65	40,76
Ocupació			
Empleat/da	81,48	75,97	77,21
Aturat/da	2,47	13,00	13,60
Jubilat/da, Mestre/ssa de casa, Estudiant	16,05	11,03	9,19
Renda anual			
Fins a 20.000€	25,76	47,43	31,03
20.001-40.000€	53,03	33,68	37,93
Més de 40.000€	21,21	18,89	31,04
40.001-60.000€		0,00	13,40
60.001-100.000€		7,49	14,65
Més de 100.000€		11,40	3,00

Nota (*): Els valors indiquen percentatges

La configuració laboral dels inversors informals està en consonància amb l'actual conjuntura econòmica en la qual es troba Catalunya. Així, s'observa a la taula 5.4 com el 13,60% d'aquests inversors es troben en situació d'atur el 2011, valor lleugerament superior a aquell mostrat el 2009 (13,00%).

Per últim, és important destacar que el 2011 creix la proporció d'inversors informals amb nivells alts de renda. En aquest sentit, els resultats mostren que el 31,04% d'aquests inversors compten amb una renda anual superior als 40.000€, proporció que està molt per damunt d'aquella observada tant per al 2009 (18,89%) com per al 2007 (21,21%). A més, disminueix la presència d'inversors amb nivells de renda baixos (de fins a 20.000€ anuals), i el 2011 aquest grup aglutina el 31,03% del total d'inversors informals (47,43% el 2009).

Tot i que aquests inversors informals reporten el 2011 nivells de renda superiors en comparació a anys anteriors, els resultats a la taula 5.5 mostren com l'import mitjà que aquests aporten al negoci és de 41.552€, import inferior a la inversió mitjana del 2009 (56.026€). Tanmateix, aquest resultat ha de ser pres amb prudència, ja que per una banda el 50% dels projectes finançats per aquests inversors informals requereixen una inversió superior als 19.970 euros; mentre que el 2009 la meitat dels projectes finançats requereixen una injecció de capital de fins a 6.463€. Per una altra banda, la quarta part dels inversors informals invertirà en projectes emprenedors un capital superior als 59.265€. Aquest grup d'inversors té característiques més pròpies de *business angels*, i el valor de les seves inversions contribueix a esbiaixar els valors mitjans reportats.

Taula 5.5: Perfil de l'inversor informal

	2007	2009	2011
Aportació de capital (euros)			
Mitjana	22.126,23	56.026,40	41.552,33
Primer quartil (Límit superior)	5.000,00	5.000,00	7.902,00
Mediana	12.000,00	6.463,00	19.970,00
Quarto quartil (Límit inferior)	20.000,00	29.910,43	59.265,00
Segons la seva relació amb l'empresari*			
Família	61,54	71,93	56,04
Família directa	58,97	64,91	47,20
Altres familiars	2,56	7,02	8,84
Company de feina	6,41	10,53	2,48
Amic / Veí	28,21	10,53	27,81
Desconegut amb idea de negoci	2,56	1,75	3,76
Altres	1,28	5,26	9,92

Nota (*): Els valors indiquen percentatges

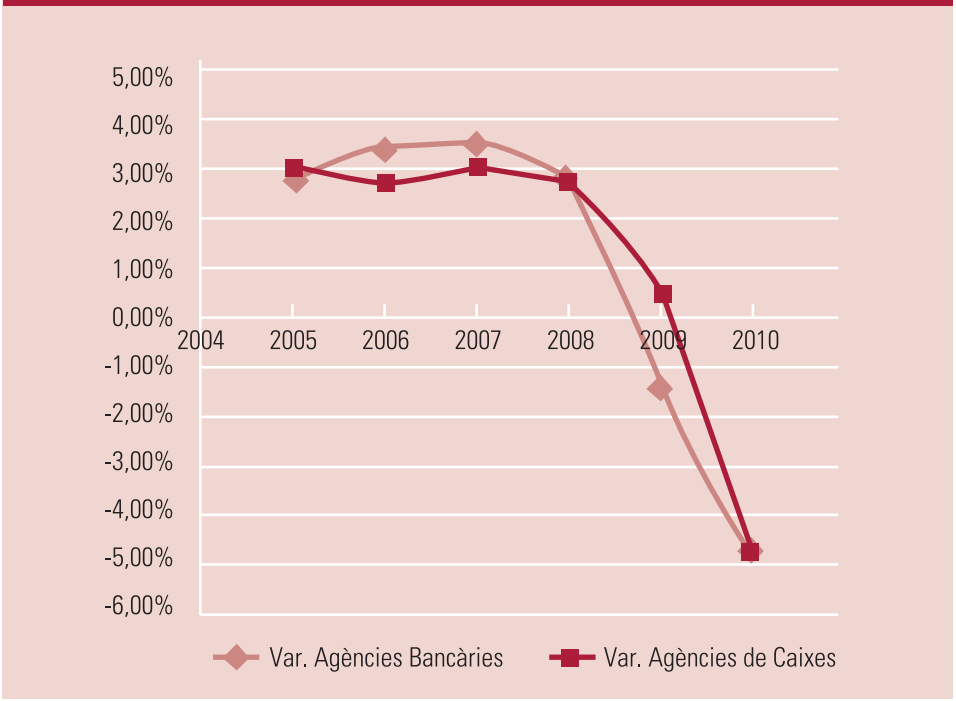
Un aspecte important que mereix una atenció especial és el vincle de l'inversor informal amb l'emprenedor. Al contrari de la tendència marcada des del 2007, els inversors informals catalans el 2011 tenen menys llaços familiars amb l'emprenedor (56,04%). Les dades a la taula 5.5 Mostren que del total d'inversors informals, el 13,68% es consideren *business angels*, i el restant 86,32% es consideren inversors informals. Malgrat les conseqüències negatives de l'actual situació econòmica, l'augment en la proporció de *business angels* podria entendre's com un signe d'aprofundiment i de professionalització dels inversors que dediquen els seus recursos a noves empreses.

5.4 Accés a les entitats financeres

Un aspecte recurrent ressaltat tant des de les administracions públiques com per part dels mateixos emprenedors és la dificultat d'accedir a recursos financers que permeten engegar els seus projectes empresarials. En aquest sentit, es considera important analitzar conjuntament la inversió inicial proposada pels emprenedors naixents en forma de capital llavor i l'accés a entitats financeres. Desafortunadament, no és possible comptar amb informació detallada pel que fa a l'import econòmic que les entitats financeres (bancs i caixes d'estalvis) destinen de forma específica a l'activitat emprenedora. Tanmateix, una anàlisi basada en el nombre de sucursals i la seva evolució permeten aproximar el concepte de proximitat física i potencial accés a recursos financers entre els emprenedors (Naudé *et al.* 2008).

A la figura 5.1 s'observa com des del 2007 les entitats financeres (bancs i caixes d'estalvis) que operen a Catalunya han anat disminuint el nombre de sucursals bancàries en el mercat. Aquest comportament és especialment pronunciat des de l'any 2008, període que representa el punt d'inflexió en l'economia cap a l'actual situació.

Figura 5.1: Variació en el nombre d'agències d'entitats financeres a Catalunya per al període 2005-2010



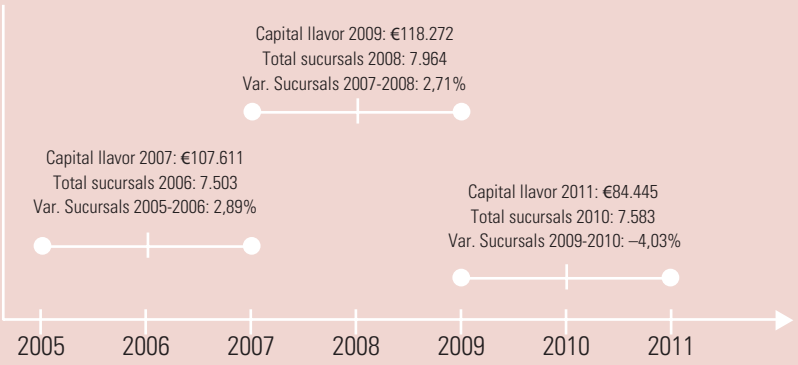
Font: Elaboració pròpia a partir de dades obtingudes de La Caixa

D'aquesta forma, s'observa com el nombre de sucursals bancàries (tant de bancs com de caixes d'estalvis) creixia a un ritme superior al 2% anual entre el 2005 i el 2007. No obstant, des del 2008 es redueix dràsticament la presència d'entitats financeres al mercat. Els bancs van tancar el 4,68% de les seves sucursals el 2010 mentre que el tancament va atènyer el 4,72% de les sucursals de caixes d'estalvis (figura 5.1). Som conscients de la dificultat que hi ha a l'hora d'analitzar l'accés a recursos externs a partir del nombre de sucursals d'entitats financeres. Tanmateix, creiem que la proximitat física i psíquica dels emprenedors a les entitats financeres representa un indicatiu que ens aproxima a l'efecte que les fortes barreres creditícies imposades per les entitats financeres tenen sobre els emprenedors.

La figura 5.2 mostra pels anys 2007, 2009 i 2011 el capital llavor necessari per engegar un projecte empresarial segons les estimacions obtingudes de l'informe GEM-Catalunya, i la seva relació amb la presència d'entitats financeres (bancs i caixes d'estalvis) en el mercat. Els resultats indiquen que l'increment en el capital llavor necessari per iniciar un negoci observat entre el 2007 i el 2009 es correspon amb un creixement en la presència d'entitats financeres en el mercat. A més, la figura 5.2 mostra com la caiguda en el capital llavor entre el 2009 i el 2011 ve acompanyada d'un tancament accelerat de sucursals

d'entitats financeres (–4,03% entre el 2009 i el 2010). Això dificulta clarament l'accés dels emprenedors a les entitats financeres, la qual cosa, com s'observa a la figura 5.2, pot afectar negativament l'impuls emprenedor i l'envergadura dels nous projectes empresarials.

Figura 5.2: Capital llavor i evolució del nombre de sucursals bancàries (bancs i caixes d'estalvi a Catalunya)



	2006		2008		2010	
	Sucursals	Var. 2005-2006	Sucursals	Var. 2007-2008	Sucursals	Var. 2009-2010
Barcelona	5.411	2,70%	5.739	2,81%	5.437	–2,81%
Girona	799	3,63%	849	3,03%	815	–4,45%
Lleida	540	2,08%	571	1,24%	552	–3,33%
Tarragona	753	3,15%	805	3,74%	779	–3,23%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades obtingudes de La Caixa i del projecte GEM-Catalunya.

D'aquesta forma, i tal com s'indica a edicions anteriors de l'informe GEM-Catalunya, la incapacitat per accedir a les entitats financeres, encara que sigui en termes físics i psíquics, té un impacte sobre l'emprenedoria, ja que dilueix l'impacte positiu que l'expansió emprenedora actual pot tenir sobre l'economia catalana.

Al llarg del present informe s'ha ressaltat que la recuperació emprenedora catalana té els seus pilars en el capital humà de l'emprenedor, en el seu optimisme sobre el devenir de la seva empresa al mercat, i en la capacitat per accedir als recursos necessaris per crear la seva empresa.

A la vista d'aquests resultats, el capital humà de l'emprenedor es troba en una fase de clara milloria, l'optimisme entre els que creen una empresa mostra els clars signes de recuperació. Tanmateix, l'accés a recursos financers a Catalunya se segueix degradant. D'aquesta forma, el teixit emprenedor català no es beneficiarà d'una revitalització completa fins que el flux de recursos financers des de les entitats financeres fins als emprenedors no torni a la normalitat.

Conclusions

• La presència de fortes restriccions creditícies imposades per les entitats financeres el 2011 obstaculitza el procés emprenedor, i de forma destacada entre els joves catalans.

• El 2011, els Emprenedors Naixents catalans van aportar de mitjana 35.196€ en forma de capital llavor.

• El capital llavor entre les noves empreses catalanes mostra una clara tendència decreixent des de l'any 2007.

• Com a conseqüència de les fortes restriccions financeres imperants en el mercat, el capital inicial necessari per engegar una empresa mostra un clar descens el 2011.

• Els emprenedors catalans prefereixen invertir cada cop menys recursos en sectors de mitja i alta intensitat tecnològica.

• Els joves menors de 35 anys amb ambició emprenedora s'enfronten a un escenari dominat per restriccions financeres, la qual cosa limita la seva capacitat per invertir en els seus projectes empresarials.

• Les empreses creades per joves emprenedors neixen a partir d'inversions significativament inferiors respecte a les empreses dels empresaris no-joves.

• L'import mitjà aportat pels inversors informals per a iniciatives de creació d'empresa el 2011 va ser de 41.552€.

• No obstant, el 25% dels projectes finançats per aquests inversors informals requereixen una inversió superior als 59.265€.

• Al contrari dels anys anteriors, els inversors informals catalans van experimentar un canvi respecte al lligam familiar amb l'emprenedor, la qual cosa es podria entendre com un símptoma de professionalització en l'inversor informal català.

CAPÍTOL 6

Joves[3]

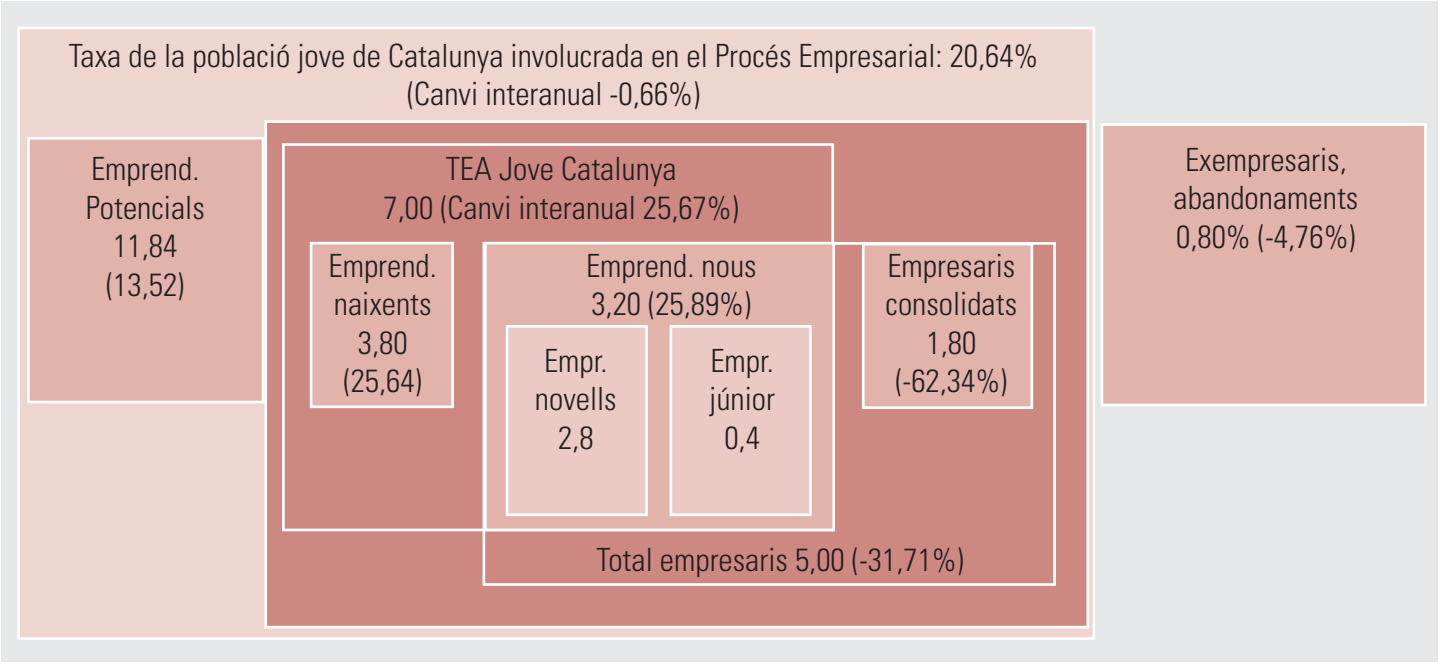
Actualment, són molts els països que estan desaprofitant el capital humà dels joves aplicat a l'economia. Una prova d'aquest problema és l'alta taxa d'atur juvenil a nivell mundial, per exemple als països membres de l'Organització per a la Cooperació i Desenvolupament Econòmic (OECD) la taxa d'atur entre joves ha estat històricament una mica més del doble que la de les persones més grans (Scarpetta et al., 2010). D'altra banda, la Unió Europea va presentar un atur de joves del 22% el 2011 (Eurostat, 2012). Dins d'Europa, Catalunya mostra en els últims anys un accelerament dramàtic en la seva taxa d'atur juvenil, passant d'una taxa del 9% el 2007 a una del 32% el 2011 (Observatori Català de la Joventut, 2012).

Aquesta falta d'oportunitats per al desenvolupament professional dels joves i de la seva contribució a l'economia ha dut a diferents governs i organismes internacionals a plantejar aquesta problemàtica com un tema determinant dins de les polítiques públiques actuals. Conseqüentment, la Comissió Europea (2012) dins de les cinc prioritats per al creixement econòmic que li planteja el Consell Europeu pel 2012, posiciona com a primer punt de mira el fet de fer front a l'atur juvenil. De la mateixa manera, la Generalitat de Catalunya ha proclamat aquest any les polítiques d'ocupació juvenil com una de les seves prioritats.

Davant la falta d'oportunitats laborals que afecten els joves, ja que l'ocupació assalariada no pot absorbir tot el capital humà de la joventut aplicable a l'economia, es genera el gran interrogant de com solucionar aquest problema. Alguns experts proposen l'emprenedoria juvenil com una de les possibles solucions (Blanchflower i Oswald, 1998; Hongo, 2004; Haynie *et al.*, 2009). Per què els joves com a emprenedors? Precisament perquè en l'actualitat el creixent capital humà dels joves els dóna un major espectre d'alternatives així com una millor capacitat d'identificació i explotació d'oportunitats de negoci (Haynie et al., 2009). D'altra banda, les persones joves solen tenir menors costos d'oportunitat per crear una empresa (Amit *et al.*, 1995), la qual cosa genera en els joves que la seva capacitat d'assumir risc sigui major i per tant tinguin menys por al fracàs que les persones més adultes (Levesque i Minniti, 2006).

[3] Pel que fa 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 aquells individus menors de 35 anys. A més, considerem aquesta edat apropiada per identificar els joves tenint en compte la configuració demogràfica de Catalunya, així com la presència de diversos incentius relacionats amb l'emancipació dels joves i l'accés a recursos financers.

D'acord amb allò ja indicat, a Catalunya l'esperit emprenedor per part de joves s'està constituint com un mecanisme que permet optimitzar el capital humà d'aquesta població i de la seva contribució en l'economia catalana. Per exemple, la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial (TEA) ha estat major, des del 2007 al 2011, entre els joves catalans en comparació dels no-joves. Al mateix temps, la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial per als joves el 2011 ha estat superior en un 25,67% en proporció a aquesta mateixa taxa el 2010.



Per altra banda, el 2011 la proporció de nous empresaris a Catalunya és major en els joves (3,20%) que en els no-joves (2,32%). I dins dels joves que són nous empresaris la taxa del 2011 ha reportat un augment del 25,89% en la proporció respecte a la mateixa taxa el 2010. És a dir, el 2011 a Catalunya la majoria de persones que van crear noves empreses van ser joves; dada diferent a la resta d'Espanya, on el 2011 les persones no-joves van ser les que més empreses van crear.

Figura 6.1: Activitat emprenedora dels joves a Catalunya (2007-2011)

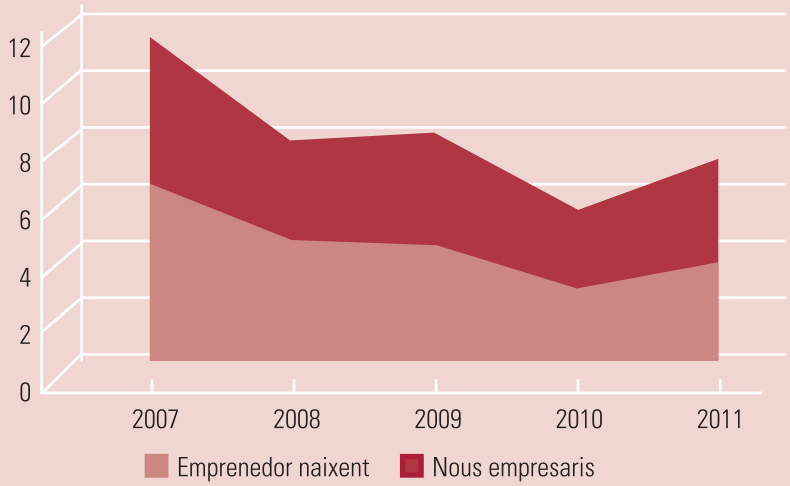
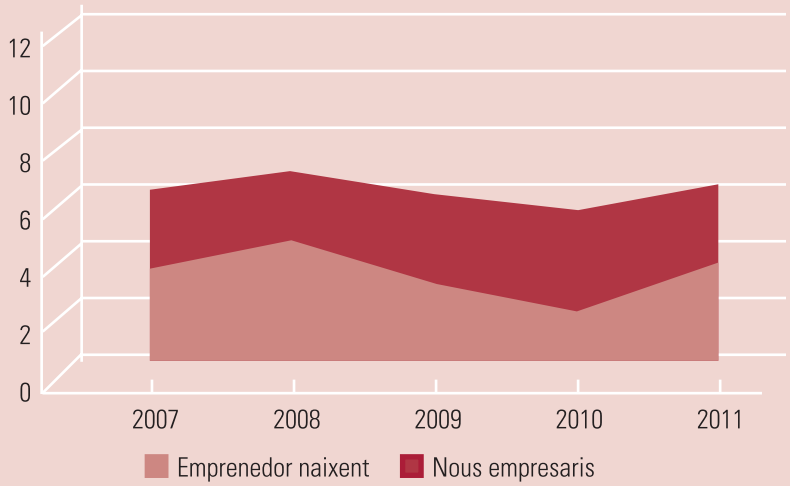


Figura 6.2: Activitat emprenedora dels no-joves a Catalunya (2007-2011)

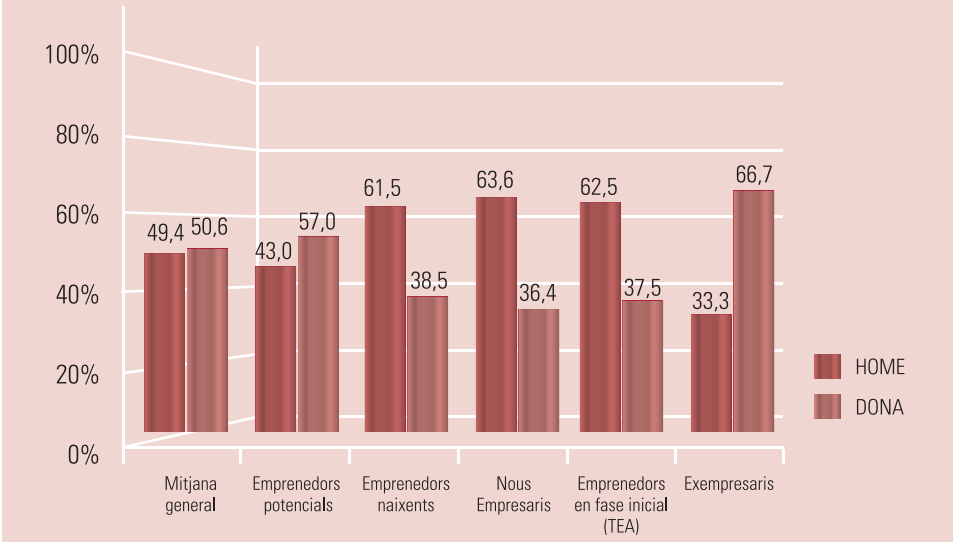


De la mateixa manera, es pot observar que la taxa de cessament empresarial juvenil a Catalunya està patint una caiguda consecutiva des del 2009 (1,35%), ja que el 2010 la taxa va ser de 0,84% i el 2011 de 0,80%. A més, comparant aquesta taxa per als mateixos anys amb la població no-jove, es pot emfatitzar que les taxes d'aquesta població són molt majors tant el 2010 (1,44) com el 2011 (1,54%). Per tant, les empreses de joves estan mostrant més resistència davant els efectes de la conjuntura econòmica vigent.

En efecte, la situació econòmica actual s'ha convertit a Catalunya en un obstacle perquè els joves siguin emprenedors. Això provoca que es plantegi la pregunta de quin és el perfil d'aquests emprenedors joves catalans.

Per una banda, pel que fa al gènere dels joves emprenedors a Catalunya, les dones han sobresortit front dels homes entre els emprenedors potencials joves durant els anys 2010 i 2011, amb una taxa de participació del 50,90% i 56,96% respectivament. A la vegada, els emprenedors potencials joves són majoria per a aquests anys en comparació amb les emprenedores potencials no-joves. No obstant, els homes joves des del 2007 al 2011 han estat més emprenedors naixents que les dones i amb molta diferència. No obstant, els dos últims anys, aquest contrast ha anat disminuint a causa que el 2010 la proporció de diferència entre homes i dones entre els emprenedors naixents va ser del 71% i el 2011 ha disminuït al 38,5%.

Figura 6.3: Distribució de gènere entre els emprenedors joves a Catalunya



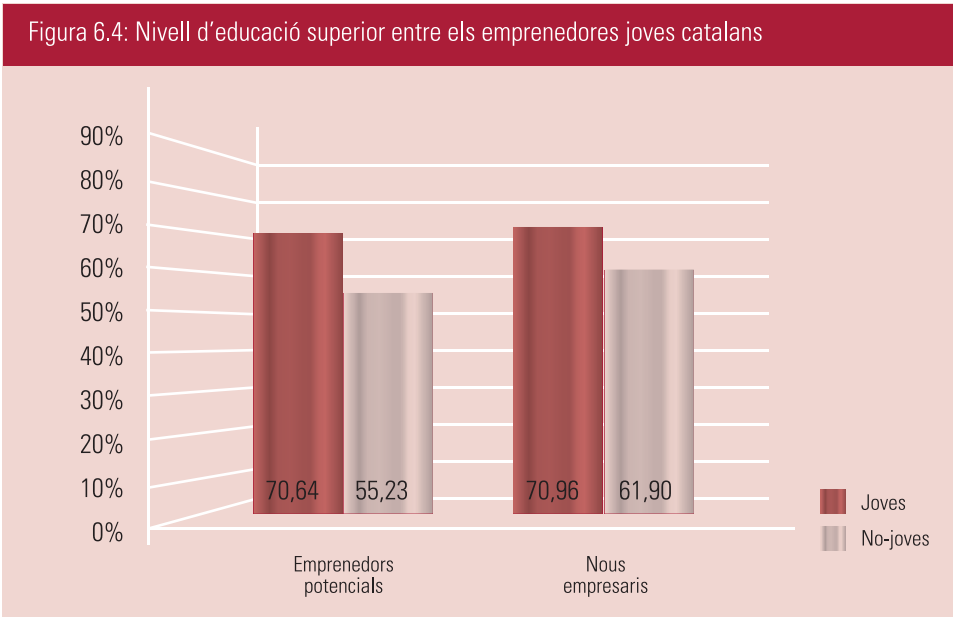
D'altra banda, la proporció de dones joves disminueix a mesura que avança el procés emprenedor, especialment entre aquells individus que passen d'emprenedors naixents a nous empresaris i els homes són els que semblen acabar de forma satisfactòria el procés emprenedor. A més, per al 2011 el cessament empresarial juvenil a Catalunya està liderat per dones; d'aquesta manera, es pot concloure que els joves emprenedors a Catalunya són principalment homes i a la vegada les empreses liderades per aquests sobreviuen més.

En allò relacionat amb el nivell d'educació dels emprenedors, si bé és cert que persones amb un baix nivell d'educació poden ser emprenedores, alguns experts consideren que els emprenedors amb nivells alts d'educació són els que tindran una major possibilitat d'èxit empresarial en els temps actuals de l'anomenada economia del coneixement (Blanchflower i Oswald, 1998). El ni-

vell d'educació és vital perquè un emprenedor tingui èxit (Krueger, 1993) i en el cas dels joves emprenedors la formació professional que posseeixen sol ser un avantatge competitiu respecte als emprenedors d'altres generacions que generalment estan menys formats en les habilitats tecnològiques dels temps actuals (Honjo, 2004; Haynie et al., 2009).

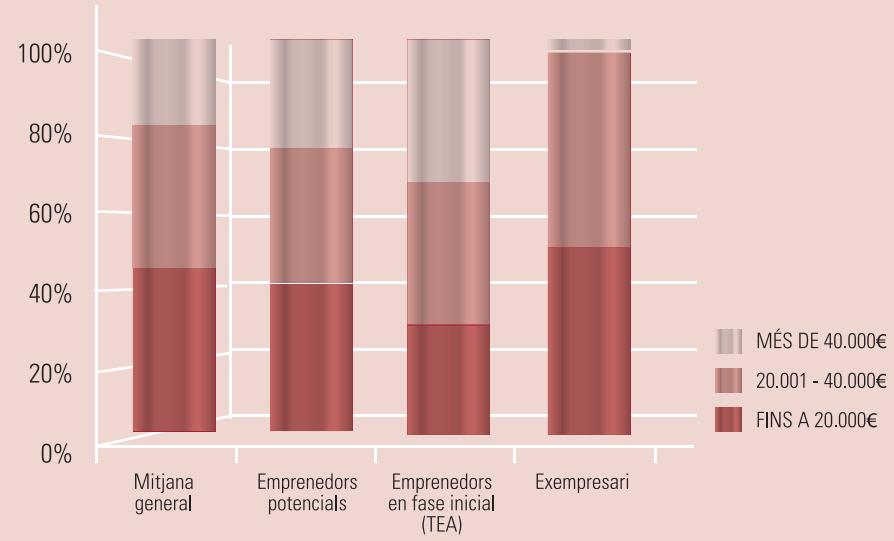
En el cas de Catalunya, els joves emprenedors compten amb un major nivell d'educació, concretament entre els emprenedors potencials i nous empresaris. Per a aquests últims, aquesta relació és estable durant el període 2009-2011. A més, els emprenedors joves amb menys estudis tanquen més empreses a diferència dels que posseeixen un major grau d'estudi tant l'any 2010 com el 2011; la qual cosa referma allò comentat en el paràgraf anterior que el nivell d'educació és vital perquè un emprenedor jove mantingui oberta la seva empresa.

Figura 6.4: Nivell d'educació superior entre els emprenedores joves catalans



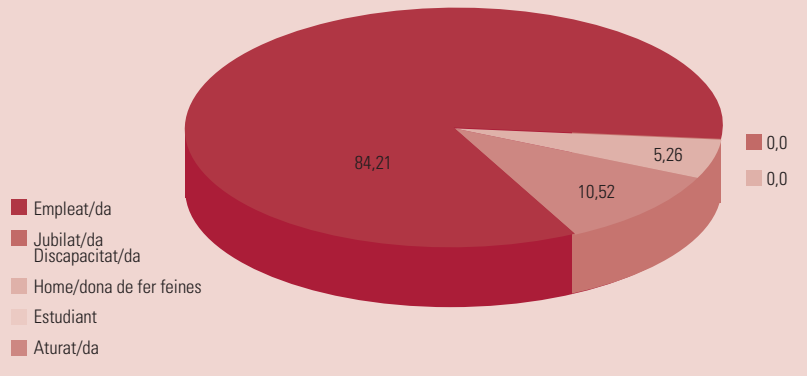
D'altra banda, pel que fa als nivells d'ingressos per al 2010, quan la retribució és inferior als 20.000 euros anuals, la taxa dels joves és menor respecte a la dels no-joves entre els emprenedors naixents (25,92%), els nous empresaris (30%), els emprenedors en fase inicial (28,26%) i exempresaris (50%). Aquesta tendència també es presenta l'any 2010. Tanmateix, a mesura que va augmentant el nivell d'ingressos, en termes generals, són les persones no-joves les que reben més retribució; això és concretament notori en els nivells d'ingressos a partir de 40.000 euros.

Figura 6.5: Distribució de la renda familiar entre els emprenedors joves a Catalunya



Continuant amb el perfil dels joves emprenedors catalans, l'activitat emprenedora és considerada per molts com una vàlvula d'escapament per a les persones a l'atur. Però l'actualitat a Catalunya, pel que fa als joves, mostra que els que estan en atur no són els que més empreses creen sinó que ho són els que estan treballant. Per exemple, la taxa d'emprenedors potencials joves el 2011 que provenen del sector d'ocupats (78,76%) és molt superior a la dels que provenen del sector d'aturats (12,38%). De la mateixa manera, la taxa per als emprenedors naixents joves que provenen del sector d'ocupats el 2011 (84,21%) és més gran que la dels que provenen del sector d'aturats (10,52%). Aquesta relació es manté des de l'any 2007 tant per als emprenedors potencials com naixents.

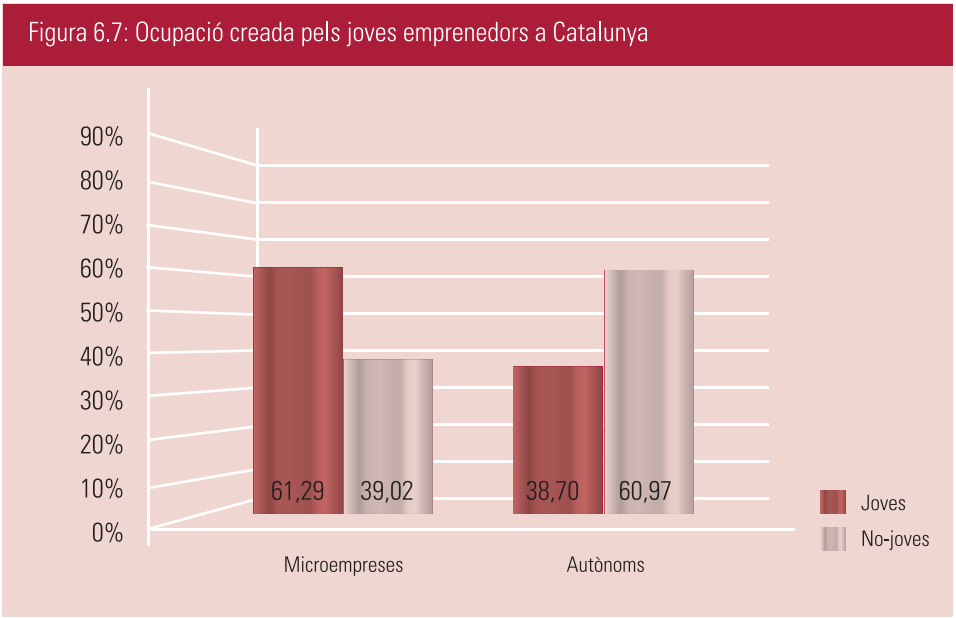
Figura 6.6: Configuració ocupacional dels emprenedores naixents joves a Catalunya (%)



A més, a l'any 2011 les proporcions d'emprenedors potencials i naixents joves que provenen del sector d'ocupats són superiors que les de no-joves. Una dada molt diferent a la de la resta d'Espanya, on les proporcions d'emprenedors potencials i naixents no-joves que provenen de l'ocupació són més grans que les dels joves. Una dada també interessant és que la majoria de les persones joves que van deixar de ser emprenedores el 2011 a Catalunya ha continuat treballant com a ocupat (66,66%). És a dir, l'activitat emprenedora a Catalunya es realitza més mitjançant les persones joves que anteriorment estaven treballant i el fracàs com a empresaris no és un obstacle en els joves per continuar amb la seva vida laboral a través de l'ocupació.

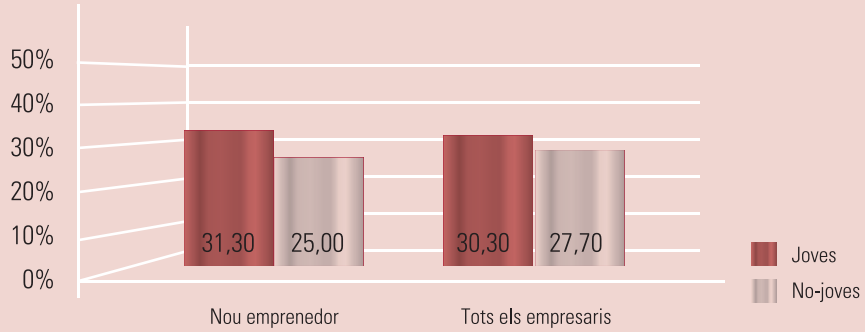
Pel que fa a la generació d'ocupació, es pot observar que la proporció d'emprenedors joves que són autònoms és molt menor que en el cas dels emprenedors no-joves, cosa que ens indica que els joves emprenedors tenen major potencial per crear ocupació. No obstant, les empreses creades per joves el 2011 tenen menors expectatives de creixement. D'altra banda, amb les preferències per les activitats empresarials tant els joves com els no-joves estan orientats principalment al consum. En segon lloc, i més per al cas dels joves, al sector de serveis a empreses.

Figura 6.7: Ocupació creada pels joves emprenedors a Catalunya



Quant a l'activitat exportadora a Catalunya el 2011, entre els nous emprenedors i tots els empresaris, els que són joves estan relativament més involucrats en els mercats internacionals. Altrament, entre els emprenedors naixents els joves registren una menor activitat exportadora en comparació dels no-joves.

Figura 6.8: Activitat exportadora a les empreses creades per joves a Catalunya



Una cosa que crida l'atenció està relacionada amb la innovació del producte, ja que, entre tots els emprenedors, els joves en fase inicial són els que presenten un nivell més alt d'innovació en el producte (24,63%). Pel que fa a la innovació de procés, els emprenedors en fase inicial no-joves són els que més reporten (26,22%). Però, de totes maneres, el nivell tecnològic del sector reportat per tots els emprenedors és molt baix. Això és remarcable si es té en compte que el nivell d'educació entre els emprenedors joves catalans sol ser alt, però sembla com si no s'estigués aplicant per crear empreses d'alta intensitat tecnològica.

Així mateix, en el cas dels emprenedors naixents, nous i en fase inicial, les taxes dels joves que indiquen expansió de mercat per a les seves empreses el 2011 és major que la dels que no la van reportar i que la dels no-joves. Però, d'altra banda, tant els joves com els no-joves estableixen les seves empreses en sectors de mitja i alta intensitat competitiva amb molt poques diferències.

Si ara passem a analitzar allò corresponent amb l'entorn social dels joves a Catalunya el 2011, en primer lloc es pot indicar que la mitjana general de la percepció de bones oportunitats per engegar un negoci en els pròxims 6 mesos és molt baixa (15,97%) i inferior a la mitjana del 2010 (19,74%). Tot i que si fem la distinció entre els joves i no-joves, malgrat que en els últims anys l'optimisme emprenedor a Catalunya ha estat dèbil, en la població els joves són relativament menys pessimistes respecte al futur de l'economia catalana.

No obstant, els joves a Catalunya mostren menors nivells de confiança en les seves habilitats per crear una empresa. I aquesta tendència ha anat decreixent des del 2009, quan aquesta taxa de percepció fou del 54,91%, el 2010 de 50,94% i el 2011 de 48,68%. D'altra banda, els joves catalans estan exposats a més exemples emprenedors en els últims cinc anys (2007-2011) en compara-

ció dels no-joves. Malgrat això, el 2011 van registrar una percepció superior de l'estigma social al fracàs (51,72%) per sota de l'enregistrat el 2010 (40,60%). Finalment els joves, en comparació de la resta de la població adulta, veuen l'emprenedoria com un camí professional menys atractiu i que proporciona menys estatus social.

Conclusions

• A Catalunya, la capacitat emprenedora per part dels joves s'està constituint en un mecanisme que permet optimitzar el capital humà d'aquesta població que catapulta la seva contribució a l'economia catalana.

• La taxa d'activitat emprenedora en fase inicial dels joves el 2011 (7,00) va augmentar un 25,67 respecte al 2010, i supera la de la resta de la població adulta.

• A diferència de la situació a la resta d'Espanya el 2011, a Catalunya la majoria de persones que van crear noves empreses són joves.

• Les empreses de joves estan mostrant una major resistència davant els efectes de la crisi actual.

• Els joves emprenedors a Catalunya són principalment homes i a la vegada les empreses liderades per aquests sobreviuen més.

• Els joves emprenedors compten amb un major nivell d'educació.

• L'emprenedor jove és principalment una persona que sorgeix del món laboral; els joves aturats són poc propensos a crear empreses.

• Els joves emprenedors tenen major potencial per crear ocupació, però durant l'any 2011 expressen menors expectatives de creixement.

• El nivell d'educació entre els emprenedors joves catalans sol ser alt, però sembla que això no s'està aplicant per crear empreses innovadores.

• Els joves catalans mostren menors nivells de confiança en les seves habilitats per crear una empresa.

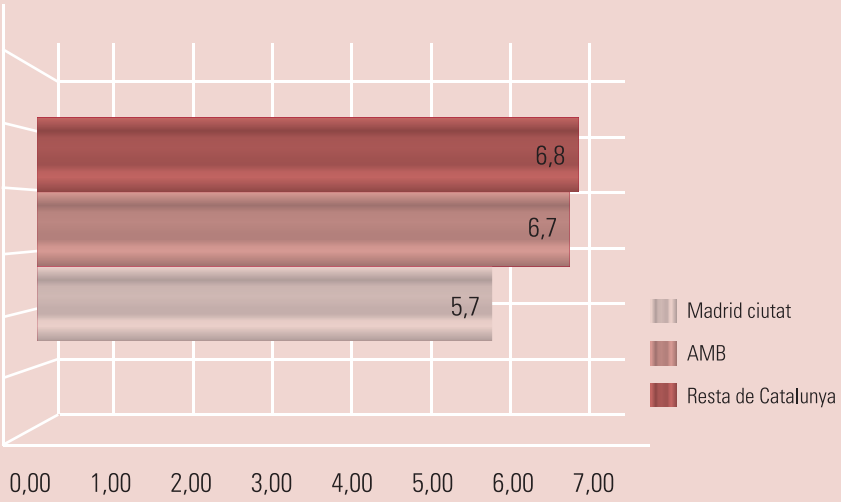
CAPÍTOL 7
Activitat emprenedora a l'Àrea Metropolitana de Barcelona

La transformació física i econòmica de l'Àrea Metropolitana de Barcelona les últimes dues dècades ha estat internacionalment reconeguda com una de les regeneracions urbanes més excepcionals i exemplars del món (NAO, 2007). La ciutat de Barcelona també s'ha vist exposada com un cas d'èxit en el seu recolzament a l'activitat emprenedora i a la modernització del seu teixit empresarial, fins el punt que el 2009 va guanyar el Most Admired Knowledge City Awards (MAKCI). Barcelona va aconseguir caracteritzar-se per la seva gran diversitat, per la seva facilitat de comunicació amb el món exterior, així com per les seves iniciatives per a la formació i la difusió de la informació sobre noves tecnologies a la societat (Molina Ortiz i Hernández Rodríguez, 2011). Això ha generat que Barcelona se situï entre les ciutats més competitives del món.

No obstant, això era l'escenari abans de la desacceleració econòmica. Ara que el dinamisme emprenedor és més important que mai per a la transició de l'economia de la ciutat cap a una millor competitivitat basada en el coneixement i perquè Barcelona sostingui una posició de reconeixement com una gran metròpoli del segle XXI, és necessari analitzar l'estat actual de l'activitat emprenedora de la ciutat. En aquest capítol s'analitza, des de l'òptica de les necessitats emprenedores d'una economia del coneixement, la situació de l'activitat emprenedora a l'Àrea Metropolitana de Barcelona (AMB) i la de la resta de Catalunya, així com el contrast amb les dades sobre l'emprenedoria de la ciutat de Madrid. Els resultats de l'anàlisi mostren com l'activitat emprenedora a l'AMB té un valor potencial de capital humà. Tanmateix, això no s'està traduint en iniciatives empresarials innovadores i amb alta intensitat de coneixement.

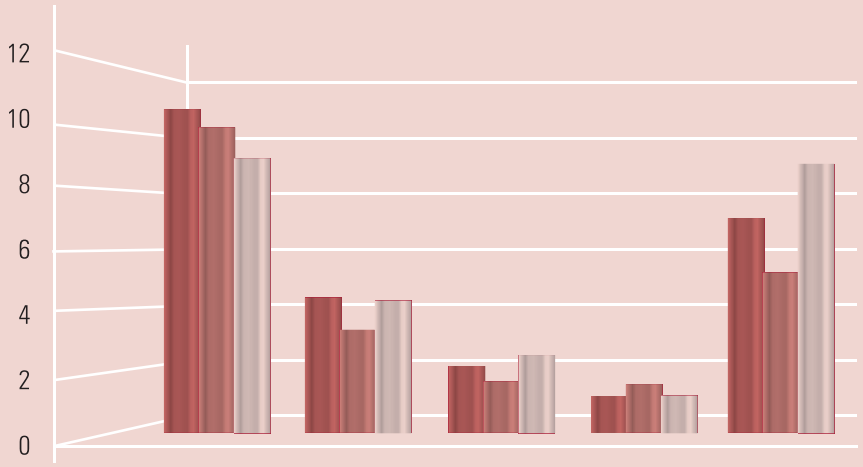
A l'informe GEM-Catalunya de l'any passat (2010) vam incloure una anàlisi monogràfica sobre l'activitat emprenedora a àrees rurals de Catalunya, i vam destacar les altes taxes d'emprenedoria en aquestes zones. L'activitat emprenedora a Catalunya és, i ha estat històricament més important a zones extraurbanes que als principals nuclis urbans de població del país. No obstant, entre les àrees urbanes de Catalunya, l'AMB és una de les emprenedores. El 2011 el 6,7% de la població adulta de l'AMB declara estar involucrada en activitats emprenedores (TEA). L'activitat emprenedora a l'AMB és gairebé igual a aquella que s'observa a la resta de Catalunya (6,8), però supera àmpliament la taxa d'activitat emprenedora en fase inicial de la ciutat de Madrid (5,7).

Figura 7.1: Activitat emprenedora de la ciutat de Barcelona i la ciutat de Madrid



Malgrat l'activitat emprenedora relativament alta de Barcelona, al capítol 4 s'ha demostrat que l'element clau que permetrà potenciar l'impacte econòmic d'aquesta activitat depèn tant de la seva configuració com del seu volum. Analitzant la figura 7.2 es pot observar com, en comparació amb la ciutat de Madrid, l'AMB (igual de la resta de Catalunya) pateix un desequilibri entre l'alta entrada de nous empresaris novells i la permanència empresarial reflectida a la taxa d'empresaris júnior. Mentre que l'AMB es veu beneficiada per l'expansió d'empresaris novells el 2011, el baix nivell d'entrada empresarial durant els dos anys anteriors (2009 i 2010) ha provocat un seriós dèficit d'empresaris júnior. La ciutat de Madrid, al contrari i malgrat el baix volum d'activitat emprenedora, presenta un equilibri empresarial envejable. La volatilitat emprenedora dels últims anys influeix en la configuració empresarial de les àrees metropolitanes, i és d'esperar que després de l'important expansió de l'activitat emprenedora el 2011 l'AMB recuperi l'equilibri entre entrada i consolidació empresarial.

Figura 7.2: Nivells d'emprenedoria al llarg del procés emprenedor



	Emprenedors potencials	Emprenedors naixents	Empresari novell	Empresari júnior	Empresari consolidat
AMB	11,10	4,17	1,90	0,60	7,60
Madrid	10,30	3,40	1,20	1,10	5,70
Resta de Catalunya	9,40	4,12	2,10	0,70	9,10

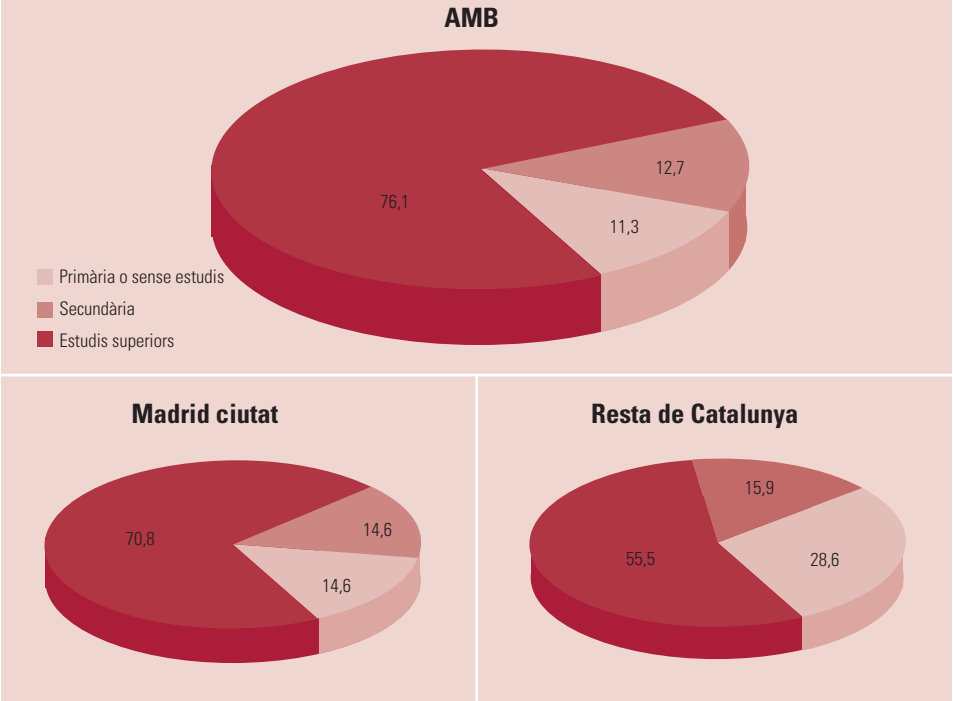
7.1 Perfil de l'emprenedor

El perfil de l'emprenedor a l'AMB es caracteritza per una alta taxa d'emprenedors amb alt nivell de capital humà. Aquest fet és més evident quan s'observa a la figura 7.3 com fins al 76,1% dels adults involucrats en activitats de creació d'empresa a l'AMB tenen estudis superiors. Aquesta proporció està per sota del 70,8% de Madrid i del 55,5% observat per a la resta del territori català. La TEA entre els residents de l'AMB amb estudis superiors supera el 8%, valor que assoleix el 9,9% entre els individus amb estudis de postgrau (8,9% en el cas de Madrid).

Requadre d'experts 7.1

Els experts celebren l'alta qualitat de les escoles de negocis de la ciutat de Barcelona, on s'afavoreix l'accés a la "perícia" empresarial, la qual cosa facilita la propagació d'habilitats emprenedores entre la seva població.

Figura 7.3: Nivell d'educació entre els emprenedors en fase inicial (%)

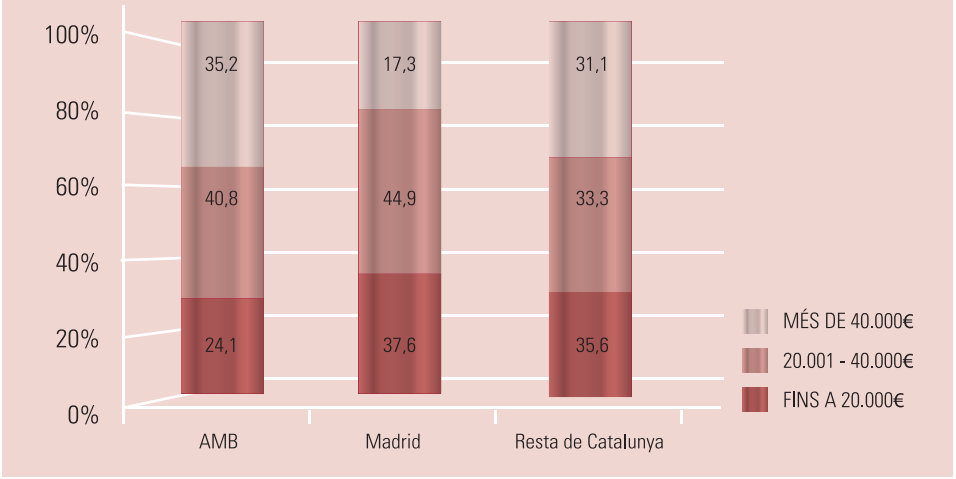


L'alt nivell de capital humà aconseguit entre els emprenedors catalans no només garanteix un alt nivell de qualitat en el relleu empresarial, sinó que també és un indicatiu d'una millora en el nivell de competitivitat futura de l'AMB dins de l'economia del coneixement, tot i que això dependrà de la capacitat dels emprenedors per transferir els seus coneixements a l'economia mitjançant les noves iniciatives empresarials creades.

Un dels elements clau que pot facilitar que les noves iniciatives creades optimitzin el potencial competitiu del seu equip emprenedor radica en la seva capacitat d'inversió i en l'accés d'aquestes iniciatives a recursos financers. Tal com s'ha vist al capítol 5, el període de contracció en què es troba el sector financer està afectant les dimensions dels nous projectes empresarials promoguts pels emprenedors catalans. En conseqüència, la capacitat financera del propi emprenedor guanya més rellevància a l'hora de possibilitar l'optimització del capital humà en les iniciatives emprenedores.

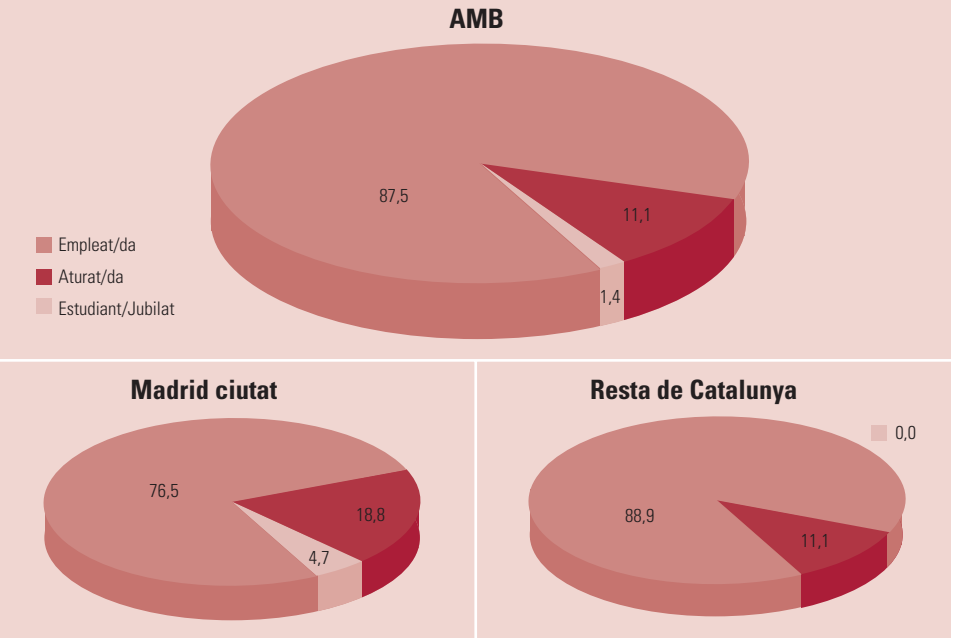
Des d'aquesta perspectiva, és molt positiu per l'AMB veure com el seu perfil emprenedor destaca per la seva gran capacitat financera, especialment en comparació dels emprenedors de la ciutat de Madrid (figura 7.4).

Figura 7.4: Nivell d'ingrés entre els emprenedors catalans i els de la ciutat de Madrid



La major capacitat econòmica dels emprenedors de l'AMB té principalment el seu origen en la baixa presència d'aturats entre aquells que estan involucrats en el procés de crear una nova empresa. Tal com s'ha comentat al capítol 3, l'activitat emprenedora des de la seguretat i l'estabilitat associada a la d'un treball permet als emprenedors dur a terme una planificació emprenedora molt més organitzada i amb molta més anticipació. Les iniciatives que són el resultat d'aquesta millor preparació solen contribuir de forma més significativa i els projectes empresarials que sorgeixen d'aquests processos compten amb una superior solidesa i capacitat de consolidació. Així, en el cas de l'AMB, set de cada vuit emprenedors (87,5%) van declarar que comptaven amb un treball (figura 7.5). En el cas de Madrid la xifra només assoleix tres quartes parts dels emprenedors, i una mica menys de la cinquena part declaren trobar-se en situació d'atur (18,8%).

Figura 7.5: Situació laboral dels emprenedors (%)



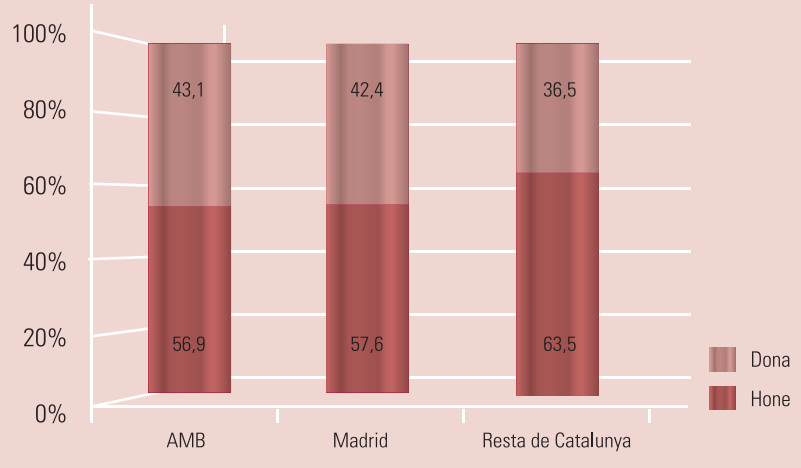
Cal fer notar que, com s'observa a la figura 7.5, hi ha un aspecte en el qual Madrid supera l'AMB i està relacionat amb la proporció d'estudiants entre els seus emprenedors. El perfil emprenedor de Madrid el 2011 és més jove en comparació de l'AMB. La taxa màxima d'activitat emprenedora entre els adults que resideixen a Madrid es troba en la franja d'individus d'entre 25 i 34 anys d'edat (8%), mentre que en el cas de l'AMB aquesta es troba entre les persones que tenen entre 34 i 44 anys (9,6%). Tanmateix, és important destacar que a la taula 7.1 es veu com la TEA de l'AMB és superior a la de la ciutat de Madrid en tots els grups d'edat analitzats, excepte en el cas dels individus que tenen entre 55 i 64 anys.

Taula 7.1: Activitat emprenedora per grups d'edat

Edat	AMB	Madrid	Resta de Catalunya
18-24 anys	4,4	4,2	3,0
25-34 anys	8,7	8,0	7,5
35-44 anys	9,6	7,3	8,1
45-54 anys	6,8	3,4	7,6
55-64 anys	1,8	3,6	4,7

Finalment, el perfil dels emprenedors de l'AMB l'any 2011 és molt semblant al de la ciutat de Madrid pel que fa a la distribució de gènere. Tant a l'AMB com a Madrid, la proporció de dones entre els emprenedors en fase inicial supera el 40%, la qual cosa posiciona aquests territoris entre els més equilibrats en termes de distribució de sexe entre emprenedors a Europa. La TEA de les dones a l'AMB és de 5,5 mentre que la taxa dels homes ateny 8,0 (taula 7.2).

Figura 7.6: Distribució de gènere entre els emprenedors de l'AMB i Madrid



Taula 7.2: Activitat emprenedora per gènere

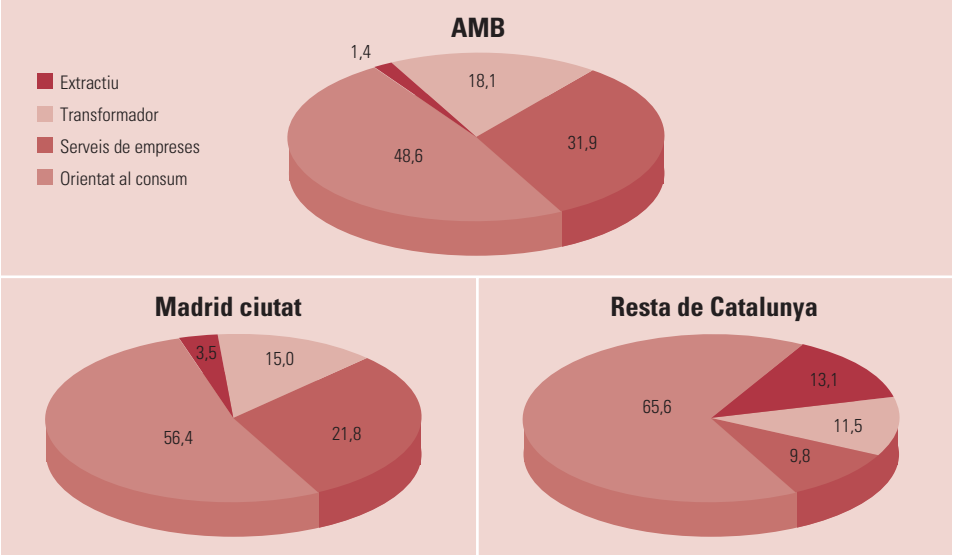
TEAs	AMB	Madrid	Resta de Catalunya
Home	8,0	6,9	8,4
Dona	5,5	4,5	5,3

7.2 Perfil empresarial de l'activitat emprenedora a l'AMB

Mentre que el perfil de l'emprenedor de l'AMB presenta característiques on destaca el potencial de projectes emprenedors d'alt valor afegit, el veritable impacte econòmic de l'activitat emprenedora dependrà més aviat del perfil de les empreses creades. En base a l'alt capital humà dels emprenedors de l'AMB, les iniciatives empresarials creades durant el repunt emprenedor experimentat el 2011 podrien ajudar a l'AMB a posicionar-se de forma més favorable a l'hora de fer la necessària transformació estructural del seu teixit empresarial, i millorar així la seva futura competitivitat dins d'una economia basada en el coneixement.

L'anàlisi de la distribució sectorial dels projectes empresarials promoguts pels emprenedors de l'AMB deixa veure una major proporció d'empreses creades en sectors amb major potencial de valor afegit, com ara els sectors transformadors (18,1%) i de serveis a empreses (31,9%). Entre les empreses creades en aquests sectors es troben les que es caracteritzen per ser més intensives en coneixement i per utilitzar més nivells de recursos intangibles així com de capital humà com a principal font d'avantatge competitiu. D'altra banda, l'activitat emprenedora a la ciutat de Madrid, així com a la resta de Catalunya, està molt més orientada cap a factors de poc valor afegit, com el de serveis al consum.

Figura 7.7: Distribució sectorial de l'activitat emprenedora (%)

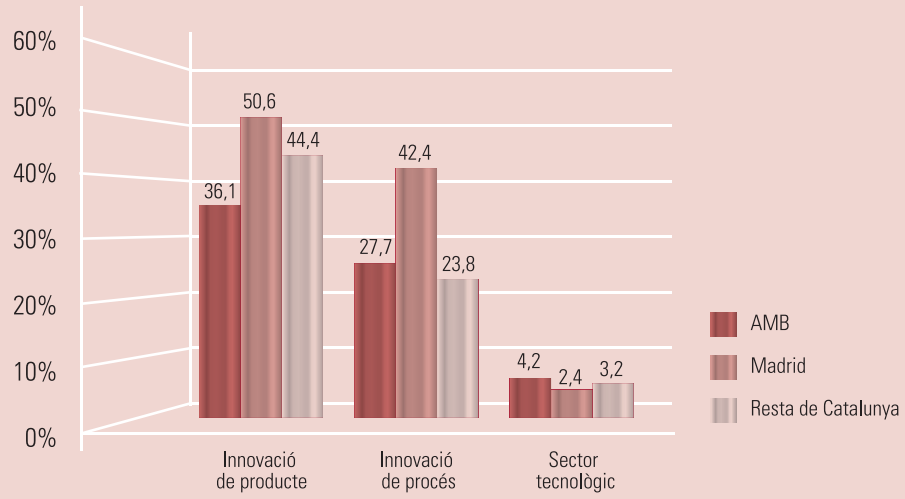


Requadre d'experts 7.2

Segons alguns experts, l'activitat emprenedora a Catalunya es beneficia de l'expansió internacional de la marca "Barcelona", i de la seva fama creativa i cosmopolita. Depenent del sector d'activitat, la reputació de la ciutat pot atorgar una millor credibilitat a l'emprenedor de la ciutat i als seus productes o serveis, especialment a l'estranger. Segons els experts, el valor de la marca Barcelona és especialment important en l'actualitat ja que, al contrari del cas de la marca "Espanya", que està perdent prestigi, Barcelona guanya credibilitat a nivell internacional.

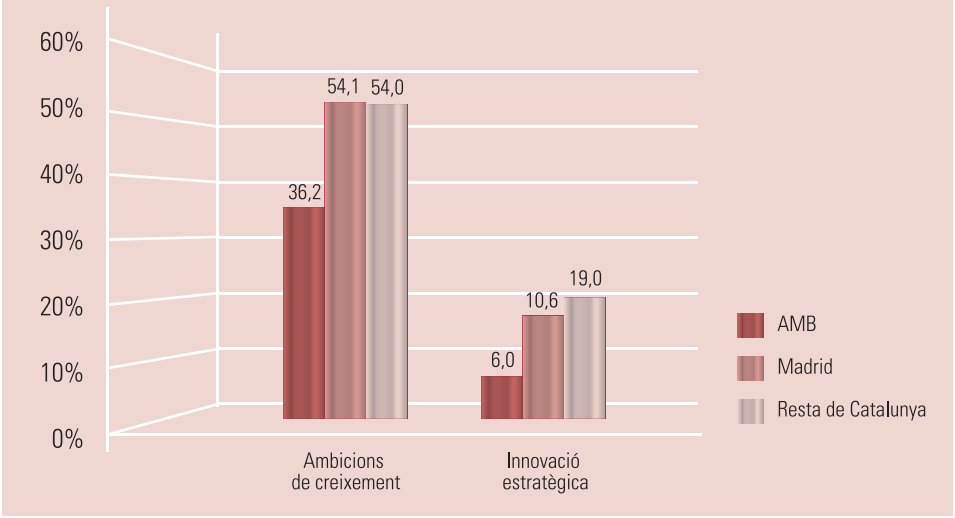
Tanmateix, i malgrat la relativament bona configuració sectorial de l'activitat emprenedora a l'AMB i del seu destacat perfil de capital humà, no existeix una correspondència entre la qualitat dels nous emprenedors i la qualitat del perfil de les iniciatives creades. Malgrat tenir una major proporció d'activitat emprenedora a sectors d'alta intensitat tecnològica, la implementació d'innovació dins les estratègies empresarials a l'AMB és inferior a l'observat a la ciutat de Madrid. Tant la innovació de producte com la innovació en processos tenen un caràcter molt més marcat entre les iniciatives emprenedores madrilenyes (figura 7.8).

Figura 7.8: Activitat emprenedora i implementació tecnològica



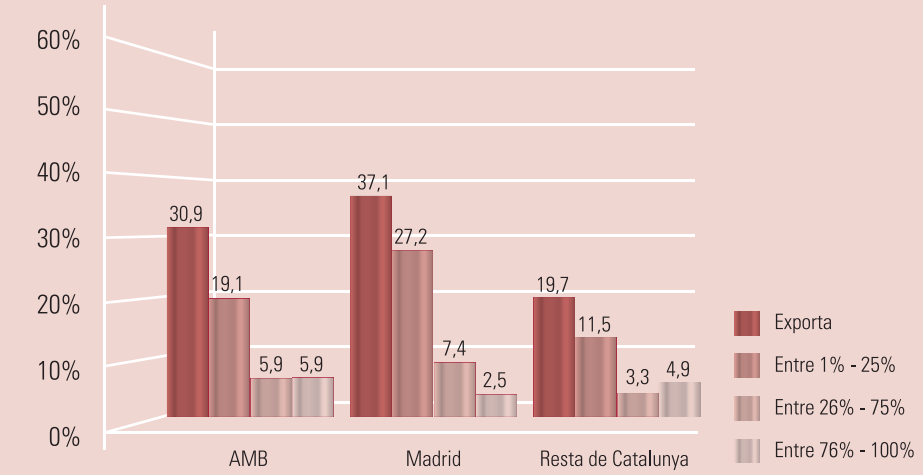
Les deficiències en l'optimització del capital emprenedor entre les iniciatives de l'AMB també són observables en les ambicions de creixement dels emprenedors i en la innovació estratègica, que vol dir la diferenciació competitiva de les iniciatives emprenedores. Per a aquestes dues característiques, les iniciatives dels emprenedors de l'AMB no només queden per darrere del perfil empresarial madrileny, sinó que també són relativament inferiors a allò observat a la resta de Catalunya (figura 7.9).

Figura 7.9: Opcions estratègiques entre les noves iniciatives empresarials



De forma similar, els emprenedors de l'AMB es veuen superats en termes d'orientació internacional per les noves empreses de la ciutat de Madrid. Mentre el 37,1% dels emprenedors en fase inicial de la ciutat de Madrid declaren vendes a l'estranger, a l'AMB aquesta proporció es queda en el 30,9% (figura 7.10). Tanmateix, cal precisar que les empreses amb major presència internacional (amb més del 75% de les vendes a l'estranger) són més freqüents a l'AMB (5,9%) que a Madrid (2,5%) o a la resta de Catalunya (4,9%).

Figura 7.10: Activitat emprenedora i internacionalització



Conclusions

• Els resultats de l'anàlisi mostren com l'activitat emprenedora a l'AMB té un alt potencial de capital humà. Tanmateix, això no s'està traduint en iniciatives empresarials emprenedores i amb alta capacitat de coneixement.

• L'activitat emprenedora a l'AMB (6,7) és gairebé igual a la que s'observa a la resta de Catalunya (6,8), però supera àmpliament la taxa d'emprenedoria en fase inicial de la ciutat de Madrid (5,7).

• El perfil de l'emprenedor a l'AMB es caracteritza per l'alt nivell de capital humà dels emprenedors.

• El perfil emprenedor a l'AMB destaca per la gran capacitat financera del que crea empreses.

• La major capacitat econòmica dels emprenedors de l'AMB té el seu origen principalment en la baixa presència d'aturats entre aquells que estan involucrats en el procés de crear una nova empresa.

• No obstant això, Madrid supera l'AMB si es compara la proporció d'estudiants dins el conjunt d'emprenedors.

• La distribució sectorial dels projectes empresarials promoguts per emprenedors de l'AMB deixa veure una major proporció d'empreses creades a sectors amb major potencial de valor afegit.

• Tanmateix, i malgrat la relativament bona configuració sectorial de l'activitat emprenedora a l'AMB i del seu destacat perfil de capital humà, no hi ha una correspondència entre la qualitat dels nous emprenedors i la qualitat del perfil de les iniciatives creades.

• Tant la innovació de producte com la innovació en processos tenen un caràcter molt més marcat entre les iniciatives emprenedores madrilenyes que a l'AMB.

• De manera semblant, els emprenedors de l'AMB es veuen superats en termes d'orientació internacional per les noves empreses de la ciutat de Madrid.

Referències bibliogràfiques

Acs, Z., Armington, C. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities, Regional Studies, 38: 911–927.

Amit, R., Muller, E. Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. Journal of Business Venturing, 10: 95-106.

Audretsch, D., Fritsch, M. (1996). Creative destruction: Turbulence and economic growth in Germany. In E. Helmstadter and M. Perlman (Eds.). Behavioral Norms, Technological Progress, and Economic Dynamics; Studies in Schumpeterian Economics (pp. 137–150). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Audretsch, D., Fritsch, M. (2002). Growth regimes over time and space. Regional Studies, 36: 113–124.

Barringer, B. R.,, Jones, F. F., Neubaum, D.O., (2005). A quantitative context analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. Journal of Business Venturing, 20(5), 663–687.

Berkowitz, D., DeJong, D.N. (2005). Entrepreneurship and post-socialist growth. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 67: 25–46.

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

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

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

Cooper, A.C., Woo, C. Y., (1988). Entrepreneurs perceived chances of success. Journal of Business Venturing, 3(2), 97-108.

EUROSTAT (2012). http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/ Accés el 15 de febrer de 2012.

Foelster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs? Small Business Economics, 14: 137–148. Fritsch, M., Mueller, P. (2004). The effects of new business formation on regional development over time. Regional Studies, 38: 961–975.

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.

Koellinger, P. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? Small Business Economics, Springer, vol. 31(1), pages 21-37.

Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. Entrepreneurship Theory & Practice, Fall. pp 5 - 21.

Levesque, M., Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. Journal of Business Venturing, 21 (2), 177-194.

Molina Ortíz, A., Hernández Rodríguez, C. (2011). La Economía basada en el Conocimiento: La evolución de los Estados Mexicanos. Centro de Innovación y Desarrollo Regional, Tecnológico de Monterrey, México.

NAO (2007) How European cities achieve renaissance, National Audit Office, UK.

Naude, W., Gries, T., Woody, E., Meintjies, A. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. Entrepreneurship and Regional Development, 20, 111-124.

Observatori Català de la Joventut (2012). http://www.gencat.cat/joventut/observatori/ Accés del 16 de febrer de 2012.

OCDE (1996). The Knowledge-Based Economy. OCDE, Paris.

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.

Shepherd, D., Detienne, D. (2005). Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification. Entrepreneurship Theory & Practice, Vol. 29 (1), 91-112.

Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does Entrepreneur Human capital matter? Small Business Economics 30(2), 153-173.

Vaillant, Y. (2011) Reflections on quality entrepreneurship for knowledge based economies. Encuentro Internacional de Expertos en Emprendimiento, Santander, Universidad de Cantabria. Novembre 28 – 30. http://www.cantabriacampusinternacional.com/Documents/Sesion%206_Yancy%20Vaillant.pdf.

Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small Business Economics, 24: 311–321.

Annex 1: Glossari de termes per descriure el procés empresarial

Desglossament de la participació de la població adulta involucrada en les diferents etapes del procés empresarial

Emprenedor potencial: Intenció de crear una empresa en els propers 3 anys.

TEA: Empresaris en fase inicial
(Emprenedor naixent + Emprenedor nou)

Empresari naixent: Procés de creació d'empresa en els últims 12 mesos.

Emprenedor nou: Novell + Júnior
Empresari novell: Empresa creada l'any anterior a l'enquesta.
Empresari júnior: Empresa creada en el segon o tercer any anterior a l'enquesta.

Empresari consolidat: Empresa amb més de 3 anys i mig de vida (42 mesos).

Total Empresaris:
Emprenedors nous + Empresaris consolidats

Procés empresarial actiu: Emprenedors naixents + Total Empresaris

Empresaris (últims 12 mesos):
Tancaments + Traspassos

Tancament:
L'empresa cessa la seva activitat.

Traspàs:
L'empresa continua la seva activitat sense l'emprenedor.

Annex 2: Què és el GEM?

La creació d'empreses s'ha convertit en un dels temes que susciten més interès entre els investigadors i les Administracions Públiques, en constatar-ne que és un dels principals motors del desenvolupament econòmic i social d'un país, tant per la seva influència sobre la generació de llocs de treball com sobre el creixement econòmic.

El projecte Global Entrepreneurship Monitor (GEM), endegat l'any 1998 pel Babson College i la London Business School, és un projecte de recerca que va sorgir, precisament, amb la intenció d'analitzar l'activitat emprenedora, així com els factors que influeixen en la creació de noves empreses.

Des dels seus inicis el projecte GEM ha tingut un marcat caràcter internacional i quasi quinze anys després manté l'objectiu d'establir una xarxa d'estudi de la creació d'empreses. Així doncs, és un programa d'investigació i difusió que es reflecteix en un pla sistemàtic de recopilació, preparació d'informes i col·leccions de dades, així com creació de diverses activitats dissenyades per al benefici i ajut d'investigadors en el camp de la creació d'empreses. Aquest projecte proporciona dades rellevants dels països participants, i és l'únic que permet comparar internacionalment els factors presentats en el seu model conceptual.

Introducció

El Projecte GEM (General Entrepreneurship Monitor) es 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 cadascun dels països analitzats. L'anàlisi empírica i el contrast de les relacions establertes en el model han fet necessari, 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 països s'ha anat incrementant de manera considerable. A l'edició de 2011-12 hi intervenen més de 70 països. Aquesta és la novena edició del Projecte GEM-Catalunya, i l'onzena 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? i que poden fer els agents governamentals per afavorir el desenvolupament de l'activitat emprenedora?

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

- 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 2010 és presentar els resultats de les anàlisis fetes a partir de les dades sobre emprenedoria i creació d'empreses recollides en el marc del projecte GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

Metodologia GEM

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

- l'Enquesta a la Població Adulta (2000 enquestes telefòniques a persones entre 18 i 64 anys, repartides per tot Catalunya)
- Entrevistes a un mínim de 36 experts per a definir l'entorn territorial dels emprenedors.

Enquesta a la Població Adulta

La informació per al Projecte GEM-Catalunya per a l'any 2011 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 residents, en aquest cas, a Catalunya. L'empresa Opinòmetre és la que realitza 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 un segona etapa se sol·licita la composició familiar i mitjançant un selector s'escull, aleatòriament, la persona que s'entrevistarà.

L'enquesta es fa 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 les dades 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 descriguin 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.

Fitxa tècnica: Projecte GEM - CATALUNYA 2011-12

Univers: Població resident a la comunitat autònoma de 18 a 64 anys.
Mostra: 2.000 individus
Marge de confiança: 95,5%
Error mostral: ±2,19% pel conjunt de la mostra.
Variança: màxima indeterminació (p=q=50%)
Període de realització de les enquestes: juny de 2011
Empresa de Treball de Camp: Institut Opinòmetre
Gravació i creació de les bases de dades: Institut Opinòmetre

Entrevistes a Experts

Les entrevistes a experts juguen un paper crucial en l'èxit del GEM. Gràcies a elles s'obté una àmplia descripció de l'activitat emprenedora a Catalunya, així com dels factors que incideixen en aquesta. Els resultats que s'obtenen amb aquestes entrevistes contribueixen a la comprensió de l'activitat

empresarial i fan possible el desenvolupament de recomanacions polítiques que ajudin a afavorir la creació empresarial.

Es realitza un mínim de 36 entrevistes que s'haurien de distribuir entre 9 condicions d'entorn: 1. Recolzament financer, 2. Polítiques governamentals, 3. Programes governamentals, 4. Educació i formació, 5. Transferència d'I+D+i, 6. Infraestructura professional i comercial, 7. Obertura del mercat, 8. Accés a les infraestructures físiques, 9. Normes socials i culturals.

El qüestionari que es fa als experts consta tant de preguntes obertes com tancades.

- El qüestionari tancat conté preguntes i afirmacions sobre diversos factors relacionats amb l'activitat emprenedora. Cada resposta es mesura en una escala estandaritzada la qual cosa permet augmentar-ne la fiabilitat i el nivell de confiança de les diferències detectades entre països.
- Les preguntes obertes del qüestionari, situades al final de l'enquesta tancada, permeten recollir l'opinió d'experts, emprenedors i professionals de diversos àmbits sobre diversos aspectes de l'activitat emprenedora que ells considerin rellevants en Catalunya. Així, en aquesta part es pregunta sobre:
- Els principals factors que limiten l'activitat empresarial.
- Els principals factors que afavoreixen l'activitat empresarial
- Què es pot fer per augmentar l'activitat emprenedora

Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació

Diputació Barcelona | Àrea de Desenvolupament Econòmic i ocupació

ierm

Universitat Autònoma de Barcelona

GEM