

TECNOLOGIA I EXPORTACIONS
 Les noves empreses catalanes són més tecnològiques i exporten més que abans. Especialment en el cas de les empreses de Barcelona. PERE VIRGLI

La crisi frena el crèdit bancari però genera empreses més sòlides

La meitat dels nous negocis neixen només amb diners de l'emprenedor

La restricció del crèdit dificulta la creació de noves empreses a Catalunya, però les que ara es creen són més sòlides que abans de la crisi. Així ho revela l'informe anual del Global Entrepreneurship Monitor.

ÀLEX FONT MANTÉ

BARCELONA. L'inici de la crisi ha provocat un descens en el nombre d'empreses i en el d'emprenedors. Però també hi ha bones notícies: entre les empreses creades, la taxa de supervivència és molt més elevada que en els anys daurats. "Hi ha més qualitat i menys quantitat", resumeix el doctor Esteban Lafuente, professor de la UAB i investigador principal d'un estudi sobre l'emprenedoria a Catalunya.

La gran majoria de les empreses que naixien abans de la crisi acabaven desapareixent poc després. Per exemple, d'entre totes les empreses que es van crear a Catalunya el 2005 només un 15% seguïen existint dos anys després. En canvi, d'entre les nascudes el 2008 (any de l'inici de la crisi) més d'un 52% seguïen existint 48 mesos després. Aquesta taxa és encara més elevada en el cas de Barcelona, on les empreses supervivents van

superar el 62% (abans de la crisi només ho feien el 14%). Així ho revela l'informe anual del Global Entrepreneurship Monitor, un estudi que es fa a tot el món i que a Catalunya coordinen la Generalitat, la Diputació de Barcelona, l'Institut d'Estudis Metropolitans i la Universitat Autònoma de Barcelona. L'estudi s'ha basat en enquestes a 2.000 catalans.

Entitats financeres

Un gran obstacle: la banca no dona préstecs

El principal obstacle per a la creació d'empreses és que la banca ha tallat l'aixeta dels diners, que flueix amb facilitat abans de la crisi. "La gent arrisca menys i els bancs també, ara hi ha més filtres que abans", afirma Esteban Lafuente, investigador principal de l'estudi sobre els emprenedors catalans. Però ell ho vol veure des del vessant positiu. Recorda que ara les empreses aguanten més i afirma que "és millor crear 100.000 empreses que durin que un milió d'empreses que desapareguin". Sigui com sigui, la restricció del crèdit és una dificultat que ha dispa-

Totes les estadístiques que recull l'informe tenen un denominador comú: la falta de crèdits que concedeix la banca. Aquestes restriccions són el que ha provocat que el nombre d'empresaris s'hagi estancat, ja que no tenen diners per endegar el seu projecte. El flux net d'empresaris (la diferència entre els nous i els que deixen de ser-ho) tendeix a zero, i això suposa un canvi dràstic de



0,7
 Nous empresaris per cada un que desapareixia el 2010

7,3
 Nous empresaris per cada un que desapareixia el 2007

tendència. El 2007, per cada emprenedor català que desapareixia n'hi havia més de 7 que el reemplaçaven, mentre que el 2010 no n'hi havia ni un (concretament 0,7).

"No hi ha diners", resumeix Esteban Lafuente. "El motiu principal d'aquesta baixa reposició en el nombre d'empresaris és la restricció del crèdit: així ho expliquen els mateixos enquestats", afirma.

Les dificultats per crear una empresa han provocat que hi hagi un boom d'emprenedors potencials, és a dir, persones que es plantegen iniciar el seu projecte però que no ho fan per la raó que sigui -el motiu més habitual és la restricció del crèdit-. L'estudi afirma que el 7,5% dels adults catalans són potencialment emprenedors (xifra que suposa un augment del 76% respecte a l'any anterior). En total, un de cada cinc catalans estan involucrats en algun tipus de procés empresarial, sigui perquè són emprenedors potencials, estan muntant una empresa o perquè ja són empresaris consolidats.

Diners propis

Els pocs crèdits que concedeix la banca no només ha provocat un descens en el nombre d'empresaris, sinó que ha disparat el nombre de noves em-

preses que es financen únicament amb diners del mateix emprenedor. El 2010, gairebé la meitat de les empreses creades es van finançar exclusivament amb capital de l'empresari, mentre que quatre anys enrere la proporció era només d'una tercera part. "Hi ha més gent que ha de posar diners de la seva butxaca per muntar un negoci", diu Lafuente.

Això ha comportat que ara l'emprenedor sigui, de mitjana, una persona més rica que abans de la crisi. Per a les persones amb diners és més assequible muntar una empresa, ja que no estan obligades a negociar un crèdit amb el banc per emprendre el seu projecte. Un 10% dels emprenedors tenen una renda superior als 100.000 euros anuals, mentre que entre el conjunt de la població les persones amb aquests ingressos només són l'1%. Al cap i a la fi, muntar un negoci no és barat: la inversió inicial mitjana va ser de 125.000 euros el 2010.

Unade les notícies positives que ha detectat l'estudi és que les noves em-

Més tecnologia

El 15% de les empreses tenen una tecnologia mitjana o alta; un any enrere només eren el 3,8%

preses, a part de sobreviure més temps, tenen més intensitat tecnològica i estan més dirigides a l'exportació. En concret, un 14,9% de les empreses que es creen tenen un nivell tecnològic mitjà o alt mentre que el 2009 la proporció era només del 3,8%. A més, en el cas de Barcelona ciutat, el nombre d'empreses amb tecnologia mitjana o alta supera el 26%.

Més exportacions i formació

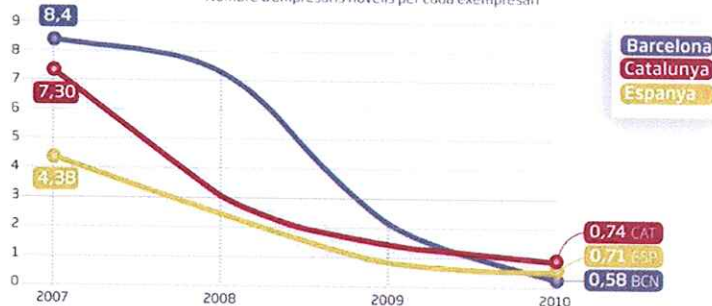
En el cas de les exportacions també s'ha progressat. El 2009 hi havia un 21% d'empreses amb activitat a l'estranger i aquest percentatge va créixer fins al 26% en tan sols un any. Això reflecteix el moment dolç de les exportacions, un dels principals motors de l'economia catalana actualment.

L'estudi revela finalment la importància que té la formació per als emprenedors. D'entre els emprenedors nous (els que van crear el seu negoci el 2009) hi ha un 52% que tenen estudis superiors, i entre els emprenedors consolidats (que van crear l'empresa el 2006 i segueixen mantenint-la) els que tenen estudis superiors són més del 65%. —

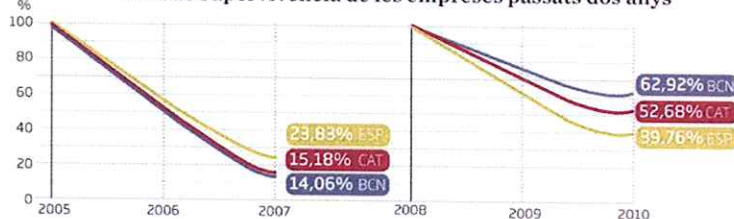
Radiografia dels emprenedors catalans

Flux net d'emprenedors

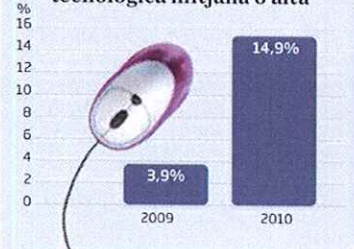
Nombre d'emprenedors nous per cada exemprenedori



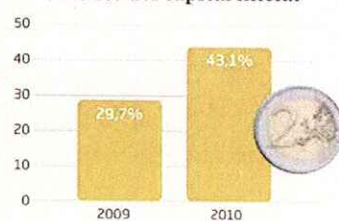
Taxa de supervivència de les empreses passats dos anys



Noves empreses amb intensitat tecnològica mitjana o alta

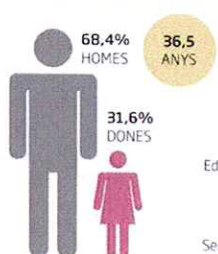


Nous emprenedors que aporten el 100% del capital inicial



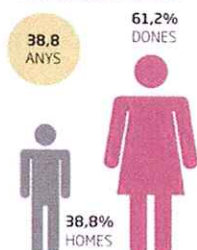
Empresari novell

Inici de l'activitat el 2009-2010



Empresari consolidat

Inici de l'activitat el 2006



Font: Global Entrepreneurship Monitor / Gràfic: ARA

Les principals conclusions

Motius que frenen la creació de negocis i claus per a l'èxit

Emprenedors potencials

El 7,5% de la població adulta catalana és emprenedora potencial, cosa que representa un augment del 76% respecte a l'any anterior. El motiu pel qual no fan el pas és, principalment, la falta de diners.

La riquesa hi ajuda

La restricció del crèdit ha fet que el perfil de l'emprenedor sigui una persona amb més diners que la mitjana de la societat. Un 10% dels emprenedors tenen una renda de més de 100.000 euros anuals.

L'èxit previ no és garantia

Tenir una experiència positiva prèvia no és garantia de tenir èxit empresarial. "El factor que marca la diferència és la formació", diu Esteban Lafuente.

El factor humà

La meitat dels emprenedors catalans tenen formació universitària, en línia amb la mitjana de la societat. El percentatge puja entre els emprenedors naixents (65%) i cau entre els exemprenedors (37%).

Por del fracàs

El temor de fallar suposa un gran fre per a la creació d'empreses, segons l'estudi. Més d'un 40% dels catalans temen fracassar, però entre els emprenedors aquesta por només existeix en menys del 20%.

Petita dimensió

Entre les empreses creades en els últims 18 mesos, el nombre de treballadors va ser de 2,21 de mitjana, cosa que suposa una millora en relació amb els 1,83 treballadors de l'any anterior.

Més tecnologia

"La gent prefereix innovar que fer barres de pa", expliquen els autors de l'estudi. La innovació és cada cop més un factor necessari per- que una persona emprengui.