: PUNTS DE VISTA

Castells, Manuel i Ontiveros, Emilio 04/07/2005

Fomentar la capacitat per emprendre

Cap a un nou model de creixement econòmic basat en la competitivitat sostenible del teixit empresarial endogen de Catalunya

1. Evidències generals

1.1. Capacitat per emprendre i creixement econòmic

a. Facilitar la capacitat per emprendre és una condició bàsica per al creixement econòmic. Sense empresaris no hi ha empreses. Si a l´alliberament d´obstacles a la natatalitat empresarial s´hi afegeixen incentius a la ubicació de nous actors en sectors intensius en coneixement, s´enfortirà la capacitat competitiva de l´economia.

b. L´assimilació de la discontinuïtat tecnològica de mitjan anys noranta per les economies més pròsperes no pot entendre´s sense l´augment en la taxa de natalitat empresarial: sense la "contestació" de nous entrants en sectors més propers a aquesta discontinuïtat, però també en altres que s´han alimentat de la tendència a l´externalització d´un nombre creixent d´activitats a les grans empreses.

c. Les actituds més generalitzades sobre l´esperit empresarial, així com el desequilibri existent entre riscs i compensacions, semblen dissuadir molts europeus de convertir-se en empresaris. Segons l´Eurobaròmetre 146, encara que el 47% dels europeus declara preferir la feina autònoma, només un 17% fa realitat les seves ambicions. Respecte a la participació en noves iniciatives empresarials, només el 4% dels europeus declaren estar fent els passos necessaris per crear una empresa o ser empresaris des de fa menys de tres anys, davant l´11% d´Estats Units. Els registres corresponents al conjunt d´Espanya són significativament més
adversos (encara que, segons algunes dades, a Catalunya la situació és més complexa, com comentarem més endavant).

d. L´evidència també ens diu que són les petites empreses les que, en major mesura, han estat responsables de gran part de la generació de nous productes (US Small Business Administration). Una política específica entorn d´aquest sector hauria de formar part de les prioritats de qualsevol govern.

e. L´oportunitat d´aquesta política troba un clima propici al caràcter prioritari amb què la UE aborda el foment de l´esperit empresarial, com s´ha posat de manifest en la Comissió Europea (2004). La raó és l´observació d´una "correlació positiva i sòlida entre esperit empresarial i resultats econòmics en termes de creixement, supervivència d´empreses, innovació, creació d´ocupació, canvi tecnològic, increment de la productivitat i exportacions", que recull Audretsch (2002).

f. Les habilitats, la motivació i l´assessorament són peces essencials en la

configuració d´un clima favorable a la capacitat per emprendre. Consegüentment, tres dels vectors entorn dels quals s´hauria d´afavorir l´existència d´aquell clima propici a la capacitat per emprendre haurien de ser:

1. La complicitat del sistema educatiu.

2. El reconeixement social: incentius per a l´assignació de talents a la funció emprenedora.

3. L´existència de mitjans de finançament específics.

g. L´existència d´un entorn regulador propici a l´entrada de noves empreses ha d´incorporar, a més d´una rigorosa política de competència, l´existència d´un tractament fiscal i laboral favorable a les acabades de néixer i l´eliminació de les traves que s´interposen al seu naixement. Aquells països amb una política de pimes més compromesa disposen de tractaments fiscals i de cotitzacions socials favorables per a les empreses en creixement.

h. Els obstacles administratius, de capital mínim i financers que hi ha a Espanya (no disposem de dades comparables per a Catalunya) són superiors a la mitjana de les economies avançades. Aquestes últimes es posen de manifest en un informe periòdic que elabora el Banc Mundial sobre el naixement d´empreses, i en el qual compara els diferents tràmits administratius i legals, així com els costos de tot tipus o el capital requerit per crear una empresa en 130 països (vegeu el quadre als annexos). Certament, això no impedeix la creació d´una empresa si existeix una voluntat ferma. Però la complexitat dels tràmits inicials és en realitat un indicador dels obstacles quotidians que confronten les empreses en la seva relació amb l´administració.

i. A l´estudi realitzat pel Global Entrepreneurship Monitor (GEM) l´any 2004 es conclou que els valors socials i culturals existents a Espanya no proporcionen suport a l´èxit individual aconseguit a través de l´esforç personal, no fomentant-se la creació, l´autosuficiència o la presa de riscs emprenedors. L´estigma del fracàs es troba més arrelat que a la majoria dels països del nostre entorn.

j. Del treball anterior es dedueix, igualment, que la proporció de dones que inicia una empresa és inferior a la mitjana europea. El 2003, la proporció corresponent era de 0,43 dona emprenedora per cada home (0,39 l´any anterior), mentre que la mitjana internacional utilitzada en aquest estudi se situa a l´entorn de 0,55. La millora d´aquesta ràtio a Espanya s´ha concretat majoritàriament en la creació d´empreses de la denominada "activitat per necessitat".

k. Del treball del GEM citat anteriorment, es dedueix que "les noves empreses espanyoles estan entre les menys innovadores dels països que cobreix aquest estudi, amb les conseqüències en productivitat i benestar que això implica." En termes de producte, només un 12% de les noves empreses i un 11% de les naixents n´estan oferint un de considerat completament nou al seu mercat respectiu. Al mateix estudi s´estableixen com a "mesures absolutament necessàries" una major despesa pública en R+D i una major transferència de coneixement al sector privat, així com incentius fiscals i altres tipus d´ajuts perquè les empreses privades duguin a terme un major esforç d´investigació. Són recomanacions que troben el seu suport en un nivell de l´esforç

investigador que es realitza a Espanya manifestament inferior a la mitjana de la UE.

l. Tampoc no és favorable la posició d´Espanya quant a l´accés dels nous empresaris a la infraestructura comercial i professional o al sector de serveis a empreses en general.

m. A GEM (2004) també es conclou que de les condicions d´entorn per emprendre, la més mal avaluada és la formació orientada a afavorir l´esperit emprenedor en l´educació primària i secundària. L´aspecte més ben valorat és l´accés a la infraestructura física.

n. La revisió de la legislació de fallides constitueix una condició per reduir l´excessiu temor al fracàs que continua pesant sobre les decisions d´assumpció de riscs, de la qual la creació d´empreses és la més representativa.

o. A GEM (2004, p. 75) es conclou que l´únic punt fort del sistema educatiu espanyol en l´ensenyament de matèries afins a l´emprenedoria és el relatiu a l´ensenyament de direcció i gestió d´empreses, duta a terme fonamentalment per les escoles de negocis, a nivell de postgrau.

1.2 Finançament de la innovació

No és possible transformar un projecte emprenedor en empresa si no es disposa d´un sistema de finançament adequat. Es pot discutir l´existència o no d´un tal sistema en un context concret, però el que sembla clar és que el finançament de la inversió de risc és una condició necessària,
encara que no suficient, per al desenvolupament d´un teixit empresarial innovador. A partir d´aquesta premissa, recordem el que sabem de l´experiència internacional, tant a Estats Units com a Europa, així com alguna conclusió específica per a Espanya, de l´estudi realitzat pel GEM (2004).

a. El finançament ha deixat de ser una barrera insalvable per a la creació d´empreses a Europa, però continuaconstituint una de les limitacions més serioses (ja sigui per raó de les condicions de preu o pel seu venciment) esmentades per aquells que aspiren a la concreció d´un projecte empresarial.

b. A l´anàlisi corresponent a Espanya del GEM (2004, pàg. 67), la falta de suport financer suficient als emprenedors s´identifica com l´obstacle més esmentat entre el panel d´experts consultats sobre això. Sens detriment de millores recents, és un fet que aquell suport està per sota del que proporcionen altres països de la UE, Alemanya, Regne Unit, Holanda o Dinamarca, de forma destacada.

c. Les economies en què la natalitat empresarial és més elevada i més propícia a la innovació han disposat de la suficient flexibilitat i versatilitat operativa dels seus sistemes financers per prendre en consideració les desiguals necessitats de finançament dels seus agents. Aquesta particularització té una especial importància en funció de les diferents fases per les que travessa la vida d´una empresa. L´existència de garanties suficients en el finançament bancari, dominant a Catalunya i, molt especialment, el finançament en concepte de

capital, requereixen una major potenciació.

d. El finançament pot tenir major importància a mesura que s´estengui la cultura de qualificació creditícia ja significativa i les noves normes proposades per als bancs en matèria d´adequació del capital (Basilea II).

e. Amb tot, el moment present és menys advers per al finançament d´iniciatives empresarials. L´existència d´abundant liquiditat, de tipus d´interès històricament baixos i d´un sistema financer més eficient i competitiu, facilita l´atenció diferencial al finançament de la capacitat per emprendre i del creixement de la petita i mitjana empresa, en especial de les més intensives en innovació.

f. En les economies amb un millor clima per al naixement d´empreses, juguen un paper important el capital risc, el finançament d´inversors informals (business angels) i les inversions de particulars (microangels). Les companyies de capital risc assignen els seus recursos majoritàriament a les últimes etapes del cicle d´una empresa amb èxit, mentre que els altres inversors ho fan en les primeres fases de la vida de l´empresa.

g. La via d´adaptació dels sistemes financers de les economies més pròsperes a aquestes exigències de finançament de noves empreses i de foment de la innovació ha pres les diferents formes de "
h. venture capital", "capital d´inversió", "capital de desenvolupament" "
i. private equity" o capital risc en el llenguatge en ús. En definitiva, aquelles modalitats de participació en el capital d´empreses no cotitzades en borsa, amb caràcter temporal i generalment minoritàries.

j. L´extensió del capital risc ha mostrat una estreta associació amb la generació i la difusió d´innovacions i amb el naixement d´empreses, especialment en sectors d´intens creixement.

k. S´ha de recordar l´estreta relació històrica entre capital risc i inversió pública, no només a la UE, sinó fins i tot als EUA. Molts líders europeus del capital risc van ser impulsats pel capital públic. El major inversor en capital risc (en fons de tecnologia en les seves fases inicials) de la UE, és el Fons Europeu d´Inversions (FEI) -a tenir en compte en el desenvolupament d´aquesta estratègia a Catalunya. Així, l´economia més competitiva del món el 2003, segons el World Economic Forum (WEF), la de Finlàndia, va aconseguir incrementar notablement la creació d´empreses i el desenvolupament de la innovació a partir de la intervenció publica en la creació d´empreses de capital risc i de finançament de projectes sense avals financers tradicionals, mitjançant l´acció de l´agència SITRA, empresa pública de capital risc. En aquesta i en altres experiències s´ha trencat frontalment amb la cultura de la subvenció i dels privilegis polítics, de manera que l´acció de l´Administració ha estat la de convertir-se en agent de mercat de capitals allà on les institucions financeres no cobrien per si mateixes aquella necessitat.

l. En l´escena internacional, els models de regulació són encara molt heterogenis, incloent en aquesta disparitat els països de la Unió Europea.

   - EUA: representa el 75% del capital risc mundial. Indústria poc regulada. No hi ha captació de fons al detall.
   - Regne Unit: > 40% del capital risc europeu. Regulació similar a la d´EUA.

- Europa continental: major regulació.

1.3 El capital risc a Espanya

a. El sistema financer espanyol és un dels més "bancaritzats" de l´OCDE, a costa del menor protagonisme dels mercats de capitals. Les modalitats dominants en el finançament dels agents és el finançament creditici. El desenvolupament de les modalitats amb major risc és significativament inferior a la mitjana europea, que a la vegada ho és davant el nord-americà.

b. Trets bàsics del sector del capital risc a Espanya:

   - Inversions en CR el 2000: 0,186% del PIB. Mitjana europea: 0,4% del PIB.
   - CR d´Espanya 2000 (inversió i captació): 3,2% de la mitjana europea (el PIB espanyol era aquest any el 6,6% del de la UE).
   - CR espanyol amb prou feines implicat en l´explosió de la bombolla TIC del 2000.
   - En l´actualitat, a Espanya hi ha 51 entitats, amb uns recursos de 2.075 milions d´euros.
   - El 2003, el 27,6% de la inversió espanyola en capital risc es va destinar a l´adquisició d´empreses pels seus directius amb el suport d´un soci financer. Aquesta proporció és significativament inferior a la mitjana europea (superior al 65%).

c. Del contrast que realitza anualment l´European Venture Capital Assotiation (EVCA) es dedueix que Espanya ha avançat en l´índex que valora la posició relativa a Europa, però segueix per sota dels països que exhibeixen les millors pràctiques en aquest àmbit. A l´annex es reflecteixen, a més dels resultats del 2004, el detall dels factors favorables i desfavorables, segons aquesta associació, al desenvolupament de la indústria de capital risc a Espanya que, en certa mesura, poden ser d´aplicació a Catalunya.

d. Espanya no és dels països que més ha utilitzat les facilitats disponibles al Fons Europeu d´Inversions, la institució del BEI per al capital risc.

2. Emprenedoria i finançament a Catalunya

a. L´economia catalana, a diferència del que succeeix en l´espanyola, exhibeix condicions més favorables a la creació d´empreses, inclòs un major grau de legitimació social de la funció empresarial, però potser serà insuficient. En l´edició corresponent al 2003 de l´estudi del GEM (2004, pàg. 82), de l´anàlisi d´Espanya, particularitzada en tres comunitats autònomes, se´n dedueix la diferenciació favorable de l´activitat emprenedora a Catalunya.

b. La motivació per emprendre relativament elevada en una regió com Extremadura troba explicació en la causa "emprenedors per necessitat" (davant de la falta d´altres alternatives d´ocupació, fonamentalment), més elevada que a Catalunya. La percepció d´oportunitats per emprendre és igualment superior a Catalunya. Les habilitats per emprendre són també percebudes com a superiors a Catalunya respecte a les

altres CA. A Catalunya, tanmateix, no és on hi ha menys por del fracàs, encara que no són tants (37,16%) els que així pensen com la mitjana espanyola, del 45,55%.

c. L´edat mitjana de l´emprenedor a Catalunya es manté en la mitjana espanyola, molt pròxima als 39 anys. Un tret diferenciador de Catalunya és una participació femenina menor (un 25,4% de dones entre el total d´emprenedors) que la mitjana espanyola, que és del 30%.

d. Catalunya apareix, segons aquest mateix estudi, com la regió amb més tradició i desenvolupament d´inversors informals ("*business angels*") i, en general, en la inversió de fons privats en el naixement d´empreses.

e. El context social de Catalunya indica una tradició emprenedora, però un escàs reconeixement social del risc. D´una banda, a diferència d´Espanya, les dades de l´enquesta PIC-UOC del 2002 indiquen que una majoria de pares desitjarien per als seus fills que fossin empresaris i autònoms, fins i tot sense estabilitat laboral, abans que funcionaris. I també que la gent prefereix autonomia en el treball encara que guanyin menys. I això es tradueix en l´existència a Catalunya d´unes 515.000 empreses, de les quals més d´un 85% tenen menys de 5 treballadors, encara que, segons apunten les dades de la mateixa enquesta, contribueixen a la formació de la major part del valor afegit brut privat de l´economia catalana. Però, d´una altra banda, les dades de l´Enquesta Metropolitana de Barcelona apunten al fet que la classe socialment dirigent a Catalunya no és una classe empresarial, sinó de professionals liberals i d´alts executius del sector privat i del sector públic. És a dir, gestors d´organitzacions més que portadors de projectes. Els que són pròpiament empresaris, que constitueixen el gran teixit de pimes a Catalunya, solen tenir menys consideració social i, de fet, viuen més modestament que els gestors i els professionals. Per als universitaris que s´incorporen al mercat de treball, el seu punt de referència sol ser un treball assalariat ben pagat, d´alt nivell, al si d´una organització estable i amb prestigi. L´empresa on treballes és molt més important que el que facis en el teu treball. Més encara: el fracàs empresarial es penalitza, tant en la societat com en el sistema financer, amb un cert estigma. En aquest context també s´ha d´incloure la cultura del sector públic del subsidi, de l´amiguisme i del clientelisme. De l´Administració s´espera subvenció, no que guanyi diners amb les seves inversions empresarials.

f. Són de plena vigència les consideracions realitzades per la Comissió Europea (2003): "Per fomentar l´esperit empresarial a Europa, és important millorar l´accés al finançament. La comesa del sector públic hauria de consistir essencialment a millorar les condicions generals de finançament i adoptar de manera limitada mesures directes només en cas que les deficiències del mercat ho justifiquin. L´experiència ha demostrat que els millors resultats en matèria de finançament de les pimes s´obtenen quan el sector públic col·labora amb els mercats i actua com a catalitzador per fomentar-ne el desenvolupament."

g. Des del punt de vista del sistema financer, un factor favorable a Catalunya és la importància social i la presència territorial de les caixes d´estalvis. Però un factor desfavorable és el dels obstacles a la mobilització dels seus recursos en termes de risc, així com el clima generalment conservador del sistema financer espanyol, traduït, a més, en obstacles legals i fiscals considerables per al seu desenvolupament.

h. Hi ha divisió d´opinions entre els experts, fins i tot dins d´aquest Consell, en la relació entre projectes emprenedors i finançament del risc. Per a uns, el sistema de finançament és suficient, però no s´utilitza a ple rendiment perquè no hi ha suficients projectes amb viabilitat empresarial. Per als altres, l´oferta de projectes emprenedors està cohibida per les dificultats del seu finançament, en la mesura que les exigències de viabilitat i rendibilitat que habitualment tenen les empreses anomenades de capital risc a Catalunya exclouen projectes innovadors, però que no tenen la suficient solidesa financera. En aquest sentit, projectes que a Silicon Valley o a Finlàndia es van revelar extraordinàriament innovadors, no haguessin rebut finançament amb els criteris de les societats de capital risc a Catalunya. Potser, per tant, la qüestió és ampliar la definició del que és inversió de capital risc i que l´administració actuï en aquest àmbit més a prop del sistema financer regional, però excloent, d´una banda, la pràctica del subsidi, directe o encobert, així com del clientelisme polític, i, d´una altra, una acció centralitzada d´un ens públic de capital risc. La fórmula concreta s´inclou a les recomanacions.

   Tanmateix, és essencial que al costat de la possibilitat de finançament hi hagi mecanismes per incentivar l´existència de projectes emprenedors i de cultura empresarial. En l´estat actual de l´evidència empírica sobre Catalunya, no pot dir-se si falten projectes o falta finançament; però com que el treball d´aquest Consell no és un exercici acadèmic, el que proposem són dues sèries de mecanismes, uns dirigits a incentivar projectes i uns altres encaminats a reforçar i agilitar el sistema existent de finançament de la innovació, esperant que de la interacció entre ambdues sèries se susciti una sinergia entre projectes, finançament i creació d´empreses innovadores.

Hi ha dos elements més a considerar en la formulació de recomanacions:

1. La innovació no ha d´entendre´s limitada a sectors o activitats d´alta tecnologia o d´alt contingut de coneixement. La innovació pot realitzar-se en una àmplia gamma de processos i productes, i la seva capacitat de generar valor afegit només es pot jutjar posteriorment, segons es comporti el resultat de la innovació en el mercat.

2. Un model de creixement en el segle XXI no pot plantejar-se al marge dels criteris de sostenibilitat ecològica i social de l´activitat econòmica. Creiem, a més, que la inclusió d´aquests criteris no és contradictòria amb la competitivitat, sinó que pot contribuir a nous productes i nous processos que, en el marc de la transformació del sistema de valors al món, puguin tenir un mercat de valor afegit superior (com és ja el cas de l´agricultura orgànica davant la transgènica).

Amb aquests elements en ment, procedim a formular recomanacions específiques per a Catalunya.

3. Recomanacions

3.1. Actuacions destinades a fomentar la capacitat per emprendre

Elaboració d´una política específica, "Emprendre a Catalunya", l´objectiu fonamental de la qual sigui l´assignació de talents a la funció per emprendre. Això requereix estímuls socials adequats i, en particular, una valoració social del risc i del fracàs menys conservadora que la dominant avui a Catalunya. Al costat de l´enfortiment d´aquesta motivació, aquesta política haurà d´assegurar que els empresaris potencials disposen de les habilitats apropiades, l´assessorament necessari i els mínims suports financers.

Les guies d´aquesta política podrien ser:

a. Enfortir els incentius perquè al sistema educatiu, a l´ensenyament universitari particularment, però també a l´ensenyament professional, s´estengui la capacitat per emprendre. Això exigeix la disposició, en finalitzar els nivells educatius, d´una visió de l´activitat de les empreses en contrast amb les possibilitats del treball per compte d´altri.

   El paper del sistema universitari és en aquesta direcció particularment important, així com per propiciar un intercanvi més eficaç entre el món de la recerca i les empreses, de provada contribució al foment de la innovació. Conjugar el potencial científic amb les qualificacions empresarials contribuirà a comercialitzar millor els resultats de la recerca a través d´empreses llavor i noves empreses en sectors basats en el coneixement.

b. Creació d´un entorn propici. Reducció de tràmits i de barreres a la creació d´empreses. Prendre com a referència les existents en aquells països europeus que més han avançat en aquesta direcció: Irlanda, per exemple.

c. Provisió de serveis de suport eficients, així com de xarxes que puguin assegurar les condicions d´èxit de les empreses de nova creació.

   Un model de competitivitat sostenible i solidari per a Catalunya.

d. Implicació activa del sistema universitari en la transmissió de la recerca i al foment de l´esperit empresarial. Generació d´incentius als centres politècnics i a les facultats d´administració d´empreses per a la canalització de projectes empresarials. L´experiència dels "trampolins tecnològics" duta a terme pel CIDEM hauria d´avaluar-se i reforçar-se en mitjans i personal, sempre dins de l´orientació d´incentiu a la innovació i de rebuig al subsidi.

e. Estímuls fiscals al naixement d´empreses.

f. Creació i desenvolupament de "incubadores".

g. Foment dels "microclimes" o "clústers". En aquest sentit, experiències existents a Catalunya, com ara Barcelona Activa, aconsellen d´estimular la participació dels ens locals en la generació d´aquests clústers i incubadores. Tanmateix, és essencial que l´organització i la gestió dels mitjans de cooperació entre les empreses estigui, en la mesura que sigui possible, en mans dels mateixos empresaris. Experiències locals, com les existents a Manresa (Centre Tecnològic), a Cerdanyola (entorn del centre organitzat per les empreses de motlles i matrius) i en altres localitats de Catalunya, mostren la bondat de la cooperació entre corporacions locals i xarxes d´empresaris arrelats al territori en la dinamització del teixit emprenedor local. La relació d´identitat i afecció al territori pot constituir un tret intangible essencial en la

relació entre administracions locals i empresaris.

h. Dinamització de les microempreses existents. Aquí s´inclouen activitats de difusió d´informació comercial, tecnològica, financera i institucional per part de l´administració. Seria important maximitzar l´ús d´Internet, utilitzant el seu potencial d´interactivitat, per interessar els empresaris en la utilització d´aquelles informacions. Per a això caldria actualitzar constantment les bases de dades, establir un format d´interacció fàcil i atractiu, i també informar les empreses, pels mitjans de comunicació i per contacte institucional, de les possibilitats d´informació i assessorament de què podrien disposar en línia.

i. És particularment important que el CIDEM es reorienti en el sentit en què l´està impulsant la seva direcció actual, a partir de l´eradicació de la pràctica del subsidi i la concentració de recursos i suports financers en projectes competitius, l´eficàcia dels quals es controla mitjançant avaluacions periòdiques del CIDEM i sobre el mateix CIDEM.

j. Considerar les possibilitats de reducció de la càrrega fiscal i de cotitzacions socials a les pimes, en funció de projectes d´innovació amb resultats controlables.

k. Incentius fiscals i de subvenció de les cotitzacions socials a la creació de noves empreses.

l. Considerar un règim especial de fiscalitat, cotitzacions i suport financer a la creació d´empreses a partir d´unitats i personal externalitzats de grans empreses existents. Organitzar assessorament i suport tècnic i logístic per a la creació d´aquestes empreses externalitzades.

3.2. Actuacions destinades al foment del capital risc

a. Fons i garanties suficients per finançar totes les empreses viables, també en el marc de l´adequació del capital prevista a Basilea II, i una major neutralitat en el tracte fiscal de les diferents opcions de finançament.

b. Revisió de les restriccions reguladores: el rigor de la regulació no ha d´entrar en conflicte amb la flexibilitat necessària. Terminis de permanència, percentatges d´inversió per a fons de pensions, etc.

c. Suport de la inversió pública en les fases inicials: atracció de l´inversor privat.

d. Les caixes d´estalvis disposen d´avantatges en termes d´informació i vinculació regional que les hauria de convertir en actors destacats en el finançament de projectes nous, així com en qualsevol altra via de foment de la capacitat per emprendre. Tot això, sens menyscabar la seva autonomia com a agents financers, però sense fer-ho tampoc amb la singularitat dels seus objectius i les seves funcions diferenciades davant altres empreses financeres. Proposem la generació d´incentius i estímuls a les caixes d´estalvis per assignar recursos a aquestes inversions, així com l´estudi de les possibilitats que ofereixen els recursos procedents de l´obra benèfica i social, analitzant pràctiques i normatives en altres CA.

e. La major implicació dels agents financers catalans, i eventualment de

l´Administració catalana, no ha de qüestionar la naturalesa estrictament privada i exempta d´intervensionisme públic d´aquesta activitat de finançament del risc. El sistema ha de configurarse entorn d´empreses autònomes de capital risc que competeixin entre si i que busquin i pilotin els seus propis projectes emprenedors. L´Administració està legitimada, en tot cas, per impulsar, amb major o menor voluntat de permanència, aquest sector, igual com succeeix en altres països avançats, sempre amb criteris de funcionament estrictament tècnics. No són poques les administracions d´altres països avançats que participen en fons de capital risc, sense renunciar a l´exigència de rendibilitat de la inversió, igual com un altre agent inversor. Per tant, proposem la revisió de les restriccions que pesen sobre aquest tipus de fons i l´articulació d´estímuls fiscals i d´altra naturalesa per al seu major desenvolupament.

f. Obertura als operadors de capital risc no espanyols.

g. Aliança estreta amb el Fons Europeu d´Inversions (FEI).

h. Garantir la independència i el rigor a la presa de decisions, des de la selecció de projectes d´inversió fins a la seva liquidació.

i. El capital risc no ha de prioritzar els sectors d´alta tecnologia, però sí que ha de tenir en compte la capacitat tecnològica i d´aplicació de coneixement en els projectes que concerneixen qualsevol sector d´activitat.

j. Qualsevol tipus de suport directe o indirecte de l´Administració a la creació d´empreses o al reforçament de la productivitat en una empresa determinada haurà d´utilitzar, com a criteri afavoridor del projecte, a més dels criteris econòmics esmentats, l´impacte mediambiental de l´activitat de l´empresa i la qualitat de l´ocupació generada mitjançant el desenvolupament d´aquella activitat. L´impacte mediambiental ha de considerar-se en sentit ampli, que inclogui l´impacte sobre la salut de la gent i sobre els valors mínims que comparteix la societat (per exemple, evitar el suport a projectes d´empreses que contribueixin al consum de drogues entre els adolescents...).

Manuel Castells i **Emilio Ontiveros**

BIBLIOGRAFIA:

- *AUDRETSCH, David B. (2002) Entrepreneurship: A survey of the Literature. Comissió Europea, Enterprise Directorate General. Octubre.*
- *CASTELLS, Manuel; TUBELLA, Imma; SANCHO, Teresa et al. La Societat Xarxa a Catalunya. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya, 2003. [Informe d´investigació en línia]. http://www.uoc.edu/in3/pic/cat/pic1.html*
- *COMISSIÓ EUROPEA (2000). Towards Enterprise Europe. Work programme for enterprise policy 2000-2005. Brussel·les, 8.5.2000, SEC (2000) 771*
- *COMISSIÓ EUROPEA (2003). Eurobaròmetre 146, Esperit empresarial, octubre de 2003.*
- *COMISSIÓ EUROPEA (2003). Llibre Verd L´esperit empresarial a Europa. COM(2003) 27 final, 21.1.2003.*
- *COMISSIÓ EUROPEA (2003 b) Accés de les petites i mitjanes empreses al*

finançament. Comunicació de la Comissió al consell i al Parlament europeu. COM(2003) 713 final. Brussel·les, 1.12.2003.

- *COMISSIÓ EUROPEA (2003 c) sobre l´aplicació del pla d´acció per al capital risc (PACR). Comunicació de la comissió al consell i al Parlament Europeu. COM(2003) 654 final. Brussel·les, 4.11.2003.*
- *COMISSIÓ EUROPEA (2004) Pla d´acció: El programa europeu a favor de l´esperit empresarial. Comunicació de la comissió al consell, al Parlament Europeu, al Comitè Econòmic i Social Europeu i al Comitè de les regions. COM(2004) 70 final, Brussel·les, 11.02.2004.*
- *EVCA -European Private Equito & Venture Capital Association- (2004) Benchmarking European Tax & Legal Environments. www.evca.com. Zaventem, Maig. GEM -Global Entrepreneurship Monitor- (2004).*
- *Informe Executiu 2003. www.ie.edu/gem. Institut d´Empresa.*
- *VILASECA, Jordi; TORRENT, Joan et al. Les tecnologies de la informació i la comunicació i transformacions de l´empresa catalana. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya, 2003. [Informe d´investigació en línia]. http://www.uoc.edu/in3/pic/cat/pic2.html.*