

Departament de Ciència Política i de Dret Públic
Facultat de Ciències Polítiques i de Sociologia
Universitat Autònoma de Barcelona

TESI DOCTORAL

**EMPRENDRE EN FEMENÍ:
L'evolució de les polítiques econòmiques locals per a
emprenedores a Catalunya**

Laura Lamolla i Kristiansen

Tesi dirigida per:

Dr. Joan Botella i Corral
Catedràtic de Ciència Política i de l'Administració
Universitat Autònoma de Barcelona

Desembre 2004

EMPRENDRE EN FEMENÍ:
L'evolució de les polítiques econòmiques locals per a
emprenedores a Catalunya

Al Marc.

Voldria agrair molt sincerament al director de la tesi, Joan Botella. M'ha guiat, m'ha aconsellat, m'ha suggerit i m'ha donat ànims des del principi i en els moments més difícils. El seu recolzament en l'àmbit acadèmic i en el personal han estat inestimables. Segurament sense un dels seus trets, el seu sentit comú fora del comú, aquesta tesi hagués estat molt més difícil de materialitzar.

Els meus agraïments a totes les persones del Departament de Política d'Empresa d'ESADE i al seminari de Doctorat del mateix departament. Els seus suggeriments, comentaris i el seu interès per a que tirés endavant han estat molt valuosos. Molt especialment a l'Eugènia Bieto, directora del Centre d'Iniciativa Empresarial. La seva aposta per a que pogués dur a terme la tesi ha estat imprescindible. Agraïco també el recolzament institucional per part d'ESADE que m'ha facilitat accedir a un dels recursos més difícils d'aconseguir: el temps.

Finalment, una paraula per a totes les persones entrevistades en aquest treball. Sense elles simplement aquesta tesi no hagués estat possible. Aprofito l'avinentesa per destacar la seva professionalitat, la seva il·lusió i el seu compromís en els seus respectius projectes professionals. Així mateix, la seva manera de veure la situació i en definitiva la vida, m'han fet revisar els meus valors, que són la guia per viure i ser persona.

Índex

Presentació	11
Introducció	13
I Antecedents i evolució de les polítiques econòmiques locals: De la crisi de la dècada dels setanta al fet d'emprendre en femení	17
1. Els orígens i l'evolució de les polítiques econòmiques locals	19
1.1 Els orígens i els antecedents de les polítiques econòmiques locals	19
1.2 Les iniciatives locals d'ocupació	48
1.3 Les iniciatives de promoció econòmica	59
1.4 Les iniciatives de desenvolupament econòmic	63
2. La perspectiva de gènere en l'àmbit de les polítiques de desenvolupament econòmic local	79
2.1 La situació de les dones en l'àmbit laboral a Europa, Espanya i Catalunya	81
2.2 Estat actual de la recerca sobre emprenedores i la seva influència en l'àmbit de les polítiques públiques	101
2.3 Polítiques supralocals d'emprendre en femení a Catalunya: Unió Europea, Instituto de la Mujer, Generalitat de Catalunya i Diputació de Barcelona	156
II Les polítiques locals per a emprenedores a Catalunya	171
3. Objectius, metodologia i casos seleccionats	173
3.1 Propòsit, objectius i principals qüestions	173
3.2 Criteris de selecció de la regió i dels municipis	179
3.3 Planificació, implementació i valoració de la metodologia	182
3.4 Casos	193
4. Anàlisi i resultats del treball empíric	277
4.1 Principals característiques socials, polítiques i econòmiques dels municipis identificats	278
4.2 Les polítiques d'emprendre en femení en el context de les àrees de promoció econòmica locals	290

4.3 Les polítiques i els programes per a dones emprenedores	299
4.4 Síntesi i conclusions	350
4.5 Propostes de futur	370
5. Conclusions finals: aportacions, limitacions i futures línies de recerca	377
Annexes	393
Annex 1. Creixement econòmic a Europa	393
Annex 2. Evolució de l'atur als països industrialitzats	394
Annex 3. Persones entrevistades	399
Annex 4. Dades sobre les emprenedores i les seves empreses	401
Annex 5. Guions de les entrevistes	409
Bibliografia	413

Índex de figures, gràfics i taules

Capítol 1

Taula 1.1. Taxes anuals de creixement del PIB real (mitjana 1959 – 71) _____	30
Taula 1.2. Evolució del PIB, ocupació i atur a Espanya (1979 – 89) _____	39
Taula 1.3. Objectius i instruments de les iniciatives locals d'ocupació _____	55
Taula 1.4. Objectius i instruments de les iniciatives de desenvolupament econòmic _____	68

Capítol 2

Gràfica 2.1. Evolució de la taxa d'activitat a Espanya (1991 – 2003) _____	84
Gràfica 2.2. Evolució de la taxa d'atur a Espanya (1991- 2003) _____	90
Taula 2.1. Taxes d'activitat a la Unió Europea per sexe (2002) _____	83
Taula 2.2. Evolució de les taxes d'activitat a Catalunya i Espanya per sexe (1993-2002) _____	85
Taula 2.3. Taxes d'ocupació a la Unió Europea per sexe (2002) _____	87
Taula 2.4. Evolució de les taxes d'ocupació a Catalunya i Espanya per sexe (1991 – 2001) _____	88
Taula 2.5. Taxes d'atur a la Unió Europea per sexe (2002) _____	89
Taula 2.6. Evolució de la taxa d'atur a Catalunya i Espanya per sexe (1991 – 2001) _____	91
Taula 2.7. Població ocupada per tipus d'ocupació a Europa per sexe (2000) _____	92
Taula 2.8. Població ocupada femenina per tipus d'ocupació a Espanya (2001) _____	93
Taula 2.9. Població activa per situació professional i sexe a Espanya (2001) _____	94
Taula 2.10. Evolució del percentatge d'empresàries i autònomes com a percentatge del total d'empresaris i autònoms (1970–99) _____	94
Taula 2.11. Nombre de dones directives a Espanya (2002) _____	95
Taula 2.12. Empresaris ocupats per sector d'activitat i sexe a Espanya (2002) _____	96
Taula 2.13. Índex d'activitat emprenedora per edat i sexe (2002) _____	98
Taula 2.14. Trets personals de les persones emprenedores _____	118
Taula 2.15. Factors motivadors de l'autocupació per sexes _____	120
Taula 2.16. Temps de dedicació a la llar per sexes _____	122
Taula 2.17. Distribució de l'activitat emprenedora a Espanya per motiu i sexe _____	124
Taula 2.18. Capital inicial de l'empresa per sexe del propietari _____	128
Taula 2.19. Problemes durant la fase inicial de l'empresa segons el sexe del propietari _____	131
Taula 2.20. Principals fonts de finançament en la fase inicial de l'empresa _____	132
Taula 2.21. Percepció de l'emprenedor/a de la seva relació amb l'entitat bancària _____	136
Taula 2.22. Indicadors d'acompliment per a les empreses _____	140
Taula 2.23. Síntesi de la bibliografia sobre emprendre en femení _____	151
Taula 2.24. Síntesi dels obstacles específics de les emprenedores _____	155
Taula 2.25. Distribució de recursos per àrees temàtiques del programa EQUAL de la UE a Espanya _____	161
Taula 2.26. Síntesi d'activitats realitzades per les institucions públiques supralocals a Catalunya _____	168

Capítol 3

Figura 3.1. Etapes i fonts planificades de la recerca d'informació _____	184
Figura 3.2. Blocs del programa Cassandra de Lleida _____	234
Figura 3.3. Àmbits d'actuació de l'àrea de promoció econòmica de Manresa __	243
Figura 3.4. Continguts del taller de generació d'idees per emprenedores de Foment de Terrassa _____	260
Taula 3.1. Sectors d'activitat de les participants del programa ODAME – Inici (2000) _____	209
Taula 3.2. Evolució dels resultats del programa ODAME – Inici (1986 – 2002) _	211
Taula 3.3. Resultats del programa ADONAT de Viladecans _____	270
Taula 3.4. Síntesi de les activitats dirigides a emprenedores dels deu casos __	275

Capítol 4

Figura 4.1. Mapa de posicionament dels municipis respecte a l'estructura econòmica, població i partit governant _____	289
Figura 4.2. Any d'inici dels programes per a emprenedores _____	299
Figura 4.3. Classificació dels municipis respecte la continuïtat de les polítiques d'emprendre en femení _____	301
Taula 4.1. Nombre d'habitants dels municipis analitzats _____	279
Taula 4.2. Principals serveis de les àrees de promoció econòmica _____	295
Taula 4.3. Data d'inici i finalització dels programes i/o projectes _____	300
Taula 4.4. Tipus de plantejaments dels deu casos analitzats _____	304
Taula 4.5. Requisits i selecció per participar en els programes i activitats __	322
Taula 4.6. Participants dels programes de formació _____	324
Taula 4.7. Perfil de la participant _____	329
Taula 4.8. Extracte d'articles de la Llei 7/1985 reguladora de bases de règim local _____	330
Taula 4.9. Tipus de finançament de les polítiques d'emprendre en femení ____	331
Taula 4.10. Resultats dels programes _____	336

Abreviacions i sigles

AMB	Àrea Metropolitana de Barcelona
CE	Comissió Europea
DGE	Direcció General de l'Empresa de la Unió Europea
DIBA	Diputació de Barcelona
EPA	Enquesta de Població Activa
FSE	Fons Social Europeu
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
ICD	Institut Català de la Dona
IDE	Iniciatives de desenvolupament econòmic
ILO	Iniciatives locals d'ocupació
IM	Instituto de la Mujer
INE	Instituto Nacional de Estadística
IPE	Iniciatives de promoció econòmica
n.d.	No disponible
OTG	Oficina de Treball de la Generalitat de Catalunya
PIB	Producte interior brut
PIMES	Petites i mitjanes empreses
RFD	Renda familiar disponible
UE	Unió Europea
VAB	Valor afegit brut
WIM	<i>Women in Management</i>
ZUR	Zona d'urgent reindustrialització

Presentació

L'origen d'aquest treball de recerca "emprendre en femení: l'evolució de les polítiques econòmiques locals per a emprenedores a Catalunya" es troba en una preocupació que des de fa temps tenia i que en part està relacionada amb circumstàncies personals i professionals. Segurament la meua relació amb associacions de dones i que la meua activitat professional es desenvolupi en l'àmbit de la creació d'empreses, han tingut la seva part d'influència.

Unes de les preguntes que m'he fet durant temps han estat com és que encara avui hi ha un nombre tan baix d'emprenedores i empresàries i, relacionat amb l'anterior, com és que la seva activitat professional està concentrada en determinades activitats econòmiques. En el camp formatiu, ja es pot dir que les dones han superat quantitativament els homes. Actualment hi ha més estudiants universitàries que universitaris i la seva presència s'ha estès a disciplines que fins no fa gaire temps eren majoritàriament masculines. La sanitat i l'arquitectura en són prova. En el camp de la formació empresarial també s'observa una tendència molt similar. La participació de nois i noies en les carreres d'administració i direcció d'empreses és molt paritària. Ara bé, quan traslладem aquestes comparacions al camp professional, les coses canvien diametralment.

S'ha escrit molt sobre les dificultats i les particularitats que tenen les dones en l'àmbit laboral, en especial com assalariades. Ara bé, això no ha estat així quan les considerem com empresàries i emprenedores. Concretament les emprenedores no han estat motiu d'atenció fins fa relativament poc temps. En part perquè no hi havia consciència de la seva presència i si n'hi havia, estaven presents en activitats poc reconegudes que no mereixien l'atenció per part de la societat. Per altra banda, tampoc semblava que les emprenedores o el procés de crear l'empresa per part de les emprenedores fossin qualitativament diferents als dels emprenedors masculins.

Així doncs, m'interessava poder tenir una resposta a aquestes qüestions, però derivat d'aquestes - i no per això menys important- apareixia la qüestió de com es

podia resoldre aquesta situació? Com podem contribuir a que hi haguessin més emprenedores? Quin rol juga i pot jugar l'administració pública en aquest sentit?

L'oportunitat de poder realitzar el programa de doctorat del Departament de ciència política i de dret públic de la Universitat Autònoma de Barcelona m'ha permès, entre moltes altres coses, poder-me aproximar a aquestes qüestions que em preocupaven des d'una perspectiva acadèmica i sota l'òptica de les polítiques públiques. I tot, amb la il·lusió de poder contribuir a millorar el present i el futur de les dones que valgui dir, és una tasca difícil però on s'hi volquen avui, molts esforços i compromisos.

Introducció

Les dones s'han incorporat massivament al mercat de treball arreu d'Europa i des de la dècada dels seixanta les taxes d'activitat femenines no han deixat d'augmentar. No obstant això, aquesta incorporació al mercat de treball ha estat limitada a uns determinats àmbits (tant en el nivell horitzontal com en el vertical) i s'ha vist reflectida en una presència força escassa en el camp de la direcció i en la propietat d'empreses.

Aquesta situació no ha estat només observada pels moviments feministes, organitzacions i persones sensibles a aquestes qüestions, sinó que en els últims anys ha transcendit a l'àmbit polític i a les administracions públiques.

A tall d'exemple, el 1996 la Direcció General de l'Empresa de la Comissió Europea va declarar per primera vegada la importància i la necessitat d'encoratjar la creació d'empreses per part de dones. Des de llavors, tant a escala europea com nacional s'han promogut tota mena d'actuacions en aquesta direcció.

Així doncs, les administracions públiques han començat a desplegar una sèrie d'instruments per tal de promoure la igualtat d'oportunitats en l'àmbit de l'economia, en el mercat de treball o, en termes més inclusius, en l'esfera productiva. Més recentment, la creació d'empreses també s'ha tingut en compte ja que s'ha observat que les dones hi són infrarepresentades. Ara bé, la preocupació no només és de caràcter moral o de justícia, sinó que també s'ha argumentat que la promoció de dones emprenedores pot ser una de les possibles solucions per combatre els nivells d'atur més elevats que tenen i contribuir a augmentar les taxes d'activitat en una Europa cada vegada més envellida.

Els poders locals, com unes de les institucions públiques més properes als ciutadans, no han romàs allunyats de la qüestió i, tenint en compte els arguments anteriors més la voluntat d'adaptar millor i més acuradament els seus serveis, han començat a dur a terme polítiques d'empendre en femení. De fet, no podem oblidar que els poders

locals tenen una llarga tradició en matèria de polítiques econòmiques, que es remunten a la crisi industrial de la dècada dels setanta. La crisi va generar la caiguda industrial i econòmica de molts municipis i, per sobre de tot, taxes d'atur fins llavors mai vistes. Els poders locals han estat, en molts llocs, pioners a donar respostes i solucions innovadores i originals als ciutadans en matèria d'ocupació i de revitalització econòmica. Des de llavors, la seva activitat en matèria econòmica no ha minvat ans al contrari. Com hem apuntat en línies anteriors, una de les noves polítiques que han introduït ha estat, precisament, la dirigida a les emprenedores.

Així doncs, aquest treball té com a objecte d'estudi analitzar *el fet d'emprendre en femení* des de la vessant de l'evolució de les polítiques econòmiques locals a Catalunya. Les dues principals qüestions que volem formular són *a)* com i quan s'han introduït les polítiques adreçades a emprenedores en les polítiques econòmiques locals i *b)* si es verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre *female entrepreneurship* en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals de Catalunya.

Els primers capítols tenen com a objectiu donar un marc teòric per posteriorment poder fer l'anàlisi empírica. En el primer capítol es descriu l'origen i l'evolució de les polítiques econòmiques locals en els països occidentals on Espanya i consegüentment Catalunya tenen elements en comú però també elements diferencials a l'evolució general.

En el segon capítol, s'aborda la creació d'empreses des de la perspectiva de gènere. Per a aquest treball era necessari conèixer i descriure quins són els temes que hi ha sobre la taula en aquest àmbit i que, en el fons, justifiquen i guien l'actuació per part de les administracions públiques.

Els capítols 3 i 4 corresponen a la segona part del treball i es poden considerar els capítols empírics. El treball de camp s'ha basat en l'estudi de les experiències locals en polítiques d'emprendre en femení dirigides exclusivament a dones que s'han portat a cap a Catalunya durant el període 1993 i 2002.

En el capítol 3 es descriu i es detalla la metodologia. Aquesta ha estat qualitativa mitjançant entrevistes semiestructurades. Cada experiència s'ha exposat en format de cas i s'ha ordenat alfabèticament al final del capítol. L'objectiu és tenir, abans d'abordar el capítol 4, una breu descripció dels municipis, de les àrees de promoció econòmica i de les mateixes polítiques d'emprenre en femení que ens ajudaran a comprendre i a seguir millor l'argument analític que s'exposa en el proper capítol.

En el capítol 4, segurament la part més atractiva del treball, se n'exposa l'anàlisi així com les conclusions i les propostes de futur. Segurament podríem pensar que en aquesta mena de treball de recerca les propostes no són imprescindibles. Ara bé, donada la voluntat manifesta de contribuir a la millora i extensió de les polítiques existents, creiem absolutament necessari aquest apartat.

Finalment el cinquè capítol presenta de manera sintètica les principals aportacions del treball, les limitacions que hem identificat i les propostes de noves línies de recerca.

PART I

ANTECEDENTS I EVOLUCIÓ DE LES POLÍTIQUES ECONÒMIQUES

LOCALS: DE LA CRISI DE LA DÈCADA DELS SETANTA AL FET

D'EMPENDRE EN FEMENÍ

1. Els orígens i l'evolució de les polítiques econòmiques locals

«Fins a la dècada dels setanta, la política municipal es troba totalment condicionada per l'urbanisme. [...] Els efectes de la crisi econòmica fan que l'urbanisme deixi de tenir aquesta posició central en la política municipal. [...] Tot d'una els ajuntaments es troben que ja no es tracta de regular el creixement, sinó d'intervenir per pal·liar els efectes de la crisi, estimulants la creació de treball i el desenvolupament econòmic local.»

(Bosch, Planellas i Pareja, 1987:171)

1.1. Els orígens de les polítiques econòmiques locals

Les polítiques econòmiques locals a Espanya i en concret a Catalunya tenen l'origen en la crisi econòmica de la dècada dels setanta que afectà la majoria dels països europeus. És per aquest motiu que pensem que amb vista a aquest estudi és convenient situar l'entorn socioeconòmic en què varen sorgir aquestes polítiques per comprendre millor la seva evolució. Ens centrarem en la situació econòmica a escala mundial ja que Catalunya i Espanya, malgrat tenir un passat únic i singular, depenen del context internacional en què es situen.

Així doncs, els inicis de les polítiques econòmiques locals a Catalunya i a Espanya els hem de buscar en la crisi econòmica dels anys setanta, que afectà pràcticament tots els països desenvolupats, entre els quals Espanya.

El present apartat analitza en primer lloc quines van ser les causes que van influir en el fet que esclatés una crisi econòmica de tan ampli abast i quines respostes hi varen donar els governs. En segon lloc analitzarem més concretament la situació espanyola. Aquesta, encara que tingués un punt de partida diferent que es remunta a l'estratègia de desenvolupament de l'etapa franquista, per estar inserida en el sistema econòmic mundial es va veure greument afectada. En aquest punt també analitzarem les causes i les primeres respostes que es van donar des de l'àmbit

estatal. Hem dedicat especial atenció al programa de reconversió industrial, ja que, donada la seva durada —prop de deu anys—, el seu abast territorial i sectorial i les seves conseqüències, mereix una anàlisi una mica més detallada. Finalment, es presenta una de les conseqüències més negatives de la crisi, l'atur. Hi dedicarem una part important de l'apartat ja que va ser un dels principals motius que provocaren que els poders locals comencessin a actuar en matèria econòmica, tema que serà objecte del proper apartat.

L'augment del preu del petroli per part dels països de l'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP) l'any 1973 va marcar l'inici d'una crisi econòmica sense precedents a Europa d'ençà del període d'entreguerres. Fins llavors, el món funcionava i hi havia l'opinió que el creixement econòmic europeu era sostingut i imparable.

A partir de la dècada dels cinquanta, quan Europa es començava a recuperar dels estralls de la Segona Guerra Mundial, el comportament de l'economia europea va ser totalment diferent de com s'havia comportat durant les dècades anteriors. La taxa de creixement econòmic era d'un 5,5 % anual, mentre que la taxa de creixement mundial era del 5 %, i el PIB europeu creixia a un ritme molt més ràpid que el d'Estats Units. Amb aquest ritme, a finals de la dècada dels cinquanta la producció europea ja havia superat la nord-americana (Cipolla, 1985). Ara bé, no només creixia el PIB sinó també el PIB per càpita.

En general, es pot afirmar que va ser pràcticament tot Europa que començava a tenir un rol important en l'economia mundial i aquest no estava limitat als països que tradicionalment havien liderat el creixement econòmic: Alemanya, França i Gran Bretanya. Un dels principals exponents d'aquest lideratge europeu va ser el comerç, que va augmentar a un ritme molt superior que a la resta del món i que al de la mateixa producció. No obstant això, a finals dels anys seixanta la proporció de les exportacions europees respecte a la producció encara no havia superat els nivells de 1913 (Cipolla, 1985).

D'altra banda, també els abundants fluxos d'inversió cap a Europa i l'eliminació gradual dels principals obstacles a la circulació de mercaderies i als pagaments internacionals van contribuir a augmentar el comerç internacional.

En l'àmbit polític, la majoria d'estats europeus van adoptar polítiques per intentar evitar que s'esdevinguessin altra volta els desastres dels anys trenta. Molts d'aquests països van dur a terme polítiques¹ per tal de prevenir l'atur tan elevat que havia marcat aquella dècada. En aquest sentit, l'objectiu de la plena ocupació va ser prioritari després de la Segona Guerra Mundial i assolit per molts països europeus.

Es va instaurar l'Estat del benestar, amb sistemes de seguretat social, educació i assistència mèdica de caràcter universal. L'estat no només va anar expandint el seu àmbit d'actuació en la provisió de serveis bàsics, sinó que també va començar a tenir un paper molt actiu en l'economia. El model francès de planificació indicativa² va tenir força influència en la resta de països que llavors formaven la Comunitat Econòmica Europea (CEE). Així doncs, l'expansió de l'Estat del benestar va repercutir en el fet que la despesa pública i l'ocupació pública augmentessin molt durant tot el període.

Molts països (governats pels socialdemòcrates) impulsaren polítiques de redistribució de la renda favorable a les classes amb menys recursos econòmics conjuntament amb un creixement sostingut dels salaris reals. Una de les conseqüències immediates a aquest procés va ser l'augment de la demanda interna i l'expansió de la societat de consum. Tenir automòbil, electrodomèstics, viatjar de vacances, etc. no era ja una exclusivitat de les classes més adinerades, sinó que es va ampliar a les classes socials mitjanes. El consegüent augment de la demanda va contribuir al cercle virtuós de creixement econòmic.

Pel que fa a l'estructura econòmica, durant aquestes dècades (cinquanta i seixanta) es va transformar profundament. La contribució del sector primari (bàsicament

¹ Posteriorment aquestes polítiques s'han agrupat sota el nom de keynesianes, fent referència a la teoria macroeconòmica de l'economista Keynes. Aquesta teoria té com a principal característica actuar sobre les polítiques monetàries i fiscals per tal de poder assegurar una demanda interna que permeti la plena ocupació.

² Orientada a impulsar, coordinar i dirigir el creixement de la producció nacional.

l'agrícola) va disminuir força, sobretot pel que fa a l'ocupació. Aquest fet va ser conseqüència dels augments de productivitat i d'inversió que s'esdevingueren al camp després de la guerra.³ Malgrat l'important augment de productivitat, aquest no es va veure reflectit en l'augment de la producció perquè la demanda europea de productes agrícoles tendia a estabilitzar-se i les possibilitats d'exportació fora d'Europa eren limitades. Estats Units, Amèrica del Sud i Austràlia estaven més dotats per a la producció i l'exportació d'aliments. Així doncs, l'agricultura europea es va trobar que no podia créixer als ritmes que la productivitat marcava. La conseqüència més directa va ser l'alliberament d'una gran quantitat de mà d'obra. El flux de treballadors del camp a la ciutat, fenomen que ja s'esdevenia des del segle XIX, es va intensificar molt durant la dècada dels cinquanta.

No només hi va haver un traspàs de mà d'obra excedent del camp a la ciutat, sinó que també els índexs de població activa a les ciutats van augmentar considerablement en aquest període a causa de la incorporació de la dona al món laboral. Efectivament, a partir dels anys seixanta, més que dels cinquanta, i arran dels canvis socials, els països econòmicament més desenvolupats d'Europa constaten com la dona s'incorpora massivament al mercat laboral.⁴

La introducció de la dona en el mercat laboral va ser sobretot en ocupacions que no exigien coneixements o habilitats específiques, ja que tenien nivells de formació molt més baixos i poca o cap experiència laboral prèvia.

D'altra banda, l'existència d'una àmplia reserva de força de treball (dones i treballadors que provenen del camp) que estava preparada per incorporar-se a la indústria sense grans pretensions salarials, va contribuir a l'acumulació de beneficis i la reinversió en el sector industrial. Així doncs, per a la indústria va ser una època daurada afavorida no només per costos salarials baixos, sinó també pels preus de les matèries primeres, que també eren reduïts.

³ Segons dades de Postan (1979), entre 1952 i 1962 a Alemanya es va passar d'haver-hi 139.493 tractors a haver-n'hi 960.000. En un país més proper com és ara Itàlia, l'augment va ser de 56.941 a 300.000.

⁴ En els països del sud d'Europa, la incorporació de la dona al mercat de treball va ser més tardana, a causa del diferent estadi de desenvolupament econòmic, però també per causes socioculturals. En l'actualitat encara hi ha diferències substancials respecte a les taxes d'ocupació femenines entre el nord i el sud d'Europa, que analitzarem en el proper capítol.

Durant aquests anys, el petroli va substituir l'ús del carbó com a principal font d'energia.⁵ El fet que els costos de l'ús del petroli es mantinguessin baixos en relació amb els productes industrials va afavorir el desenvolupament de sectors intensius en energia (indústria de l'automòbil, béns de consum durador, productes de la indústria petroquímica) i també l'ús com a combustible i font de calor.

En el pla internacional va predominar la cooperació entre els països del bloc occidental. Estats Units va llançar el pla Marshall d'ajuda per a la reconstrucció europea i es creà el General Agreement on Trade and Tariffs (GATT, que posteriorment s'ha convertit en la World Trade Organization, WTO) i el Fons Monetari Internacional (FMI). A escala europea es creà la Comunitat Econòmica Europea, el COMECON (el Consell d'Assistència Econòmica Mútua de l'URSS i els països satèl·lits) i l'European Free Trade Area (EFTA).

Amb totes aquestes mesures i un entorn internacional favorable, el creixement i la plena ocupació van ser les principals característiques i objectius assolits d'aquest període.

L'any 1973 marcà un punt d'inflexió en l'evolució econòmica europea. Aquell any l'OPEP (formada la major part per països àrabs) va apujar els preus del petroli i va anunciar la intenció de no proveir els països que havien pres una posició en contra seu en la guerra del Yom Kippur —que era pràcticament tot Europa excepte França. No obstant això, al cap d'uns mesos van aixecar l'embargament perquè s'adonaren que econòmicament no els convenia (Europa era un dels seus principals clients), però en canvi van tornar a augmentar el preu del barril. En menys d'un any va passar de 3 dòlars a 11,65 dòlars. Aquest increment tan elevat i inesperat va derivar en un augment de la inflació a conseqüència de la dependència d'Europa i tots els països industrialitzats del petroli. A tall d'exemple, els índexs de preus mundials van augmentar un 68 % des del novembre del 1972 fins al novembre del proper any (Mammarella, 1996).

⁵ El 1950 el consum energètic mundial provenia de les fonts següents: 55,7 % del carbó; 6,5 % de l'electricitat hidràulica; 28,9 % del petroli; 8,7 % del gas natural. El 1972 havia canviat substancialment: 28,7 % del carbó; 6,9 % de l'electricitat hidràulica; 46 % del petroli; 18,4 % del gas natural (Mammarella, 1996).

Malgrat que l'augment dels preus del petroli va ser la principal causa de la pressió inflacionista dels anys setanta, no va ser l'única. De fet, ja des dels anys cinquanta la inflació havia anat augmentant lentament però progressivament, causada en gran part per l'augment dels salaris en la indústria. A finals dels anys seixanta en alguns països la inflació quasi arribava als dos dígitos.

Tot això provocà que els indicadors macroeconòmics⁶ dels anys setanta donessin senyals d'exhauriment del model de creixement. Un d'aquests va ser la inflació, però un altre va ser el dèficit públic, que en alguns països va arribar a ser molt considerable.

El resultat final va ser que el creixement econòmic va començar a ser molt més baix que el període anterior de la dècada dels seixanta. Ara bé, tampoc es pot dir que fos únicament i directament causa dels problemes d'energia i d'inflació. Certament, aquests van tenir efectes depressius importants, però el que s'ha afirmat més tard és que les forces reals en què s'havia basat l'espectacular creixement dels anys cinquanta i seixanta van minvar. Aquestes forces havien estat (Aldcroft, 1993):

- a) Abundants i barates matèries primeres i energia
- b) Taxes d'inflació relativament baixes
- c) Estabilitat monetària
- d) Difusió ràpida de les millores tècniques, associades principalment als sectors manufacturers
- e) Oferta elàstica de treball, reassignació de recursos i efectes favorables sobre el creixement de la productivitat
- f) Elevades taxes d'inversió
- g) Alts nivells de demanda.

El cert és que les bases de creixement es van veure profundament afectades durant la dècada dels setanta. Els sectors intensius en energia es van veure greument tocats per l'augment de preus de la font energètica i, per tant, el procés d'expansió que

⁶ Vegeu l'annex 1.

havien tingut durant la dècada anterior es va aturar. La transferència de rendes dels països importadors de petroli als països exportadors va fer reduir la demanda dels primers i, juntament amb la inflació, va crear un clima d'incertesa que va fer baixar els nivells d'inversió anteriors; afegint-hi que es van començar a adoptar models de tipus de canvi flotant, i es van deixar enrere els sistemes de tipus de canvi fix.

També s'afirma que les millores de productivitat, principalment en el sector industrial, que s'havien aconseguit en la dècada anterior, a causa del desplaçament de la força de treball del camp a la ciutat, van deixar d'augmentar, ja que l'ocupació al camp es va estabilitzar al voltant del 10 % (Aldcroft, 1993).

En termes generals, les característiques més importants que van marcar els anys setanta van ser la inflació i el baix creixement econòmic. A aquest fenomen, desconegut fins llavors, se'l va anomenar *stagflation*.

A part de les variables macroeconòmiques, el que també es començava a observar era una reestructuració econòmica global. De fet, no només el sector agrícola havia perdut pes (tant en termes de contribució al PIB com també en ocupació), sinó que el sector industrial —per tot el que hem comentat— també començava a perdre importància davant del sector de serveis. Per tant, ja es comença a parlar de desindustrialització i terciarització.

Així doncs, la crisi que es desencadenà durant els anys setanta no va ser una crisi conjuntural. Com ja hem apuntat, la crisi tenia molts més problemes de fons del que a priori semblava.

A escala macroeconòmica ja n'hem comentat els principals problemes (inflació, preus de les matèries primeres, fallida del sistema de Bretton Woods de tipus de canvis fixos, etc.), però a escala mesoeconòmica i microeconòmica també hi havia una sèrie de disfuncions que afectaven directament els pilars en què s'havia sostingut el creixement econòmic.

Com hem apuntat, el sector industrial va perdre importància en la seva contribució al PIB i com a motor de creixement econòmic. Malgrat les millores de productivitat i d'innovació assolides durant les dècades anteriors, aquestes semblaven a partir de llavors insuficients per als nous reptes. Les tradicionals indústries europees havien de fer front a la tendència globalitzadora de l'economia, en què la competència era ja d'àmbit mundial, especialment la de productes de baix valor afegit i intensius en mà d'obra provinents de països en via de desenvolupament (on la mà d'obra era més barata) i d'empreses multinacionals i transnacionals. La indústria més dinàmica es basa en les noves tecnologies i la demanda es desplaça cap als productes de més valor tecnològic i innovador. Les empreses més capdavanteres opten per les fusions, amplien les seves fronteres i es converteixen en multinacionals, el flux de capitals també és molt més volàtil, etc. Així doncs, la introducció de noves tecnologies i la mecanització molt alta dels processos productius posà en evidència una indústria tradicional basada en una estructura productiva amb excés de planta, maquinària obsoleta i altes taxes d'endeutament.

Ara bé, potser la conseqüència més directa i més sentida pels ciutadans va ser l'augment de l'atur. Durant els anys seixanta s'havia assolit la plena ocupació (menys d'un 4 % d'atur), però a mesura que avançaven els anys setanta l'atur anava creixent progressivament, i va arribar —en alguns països— als dos dígitos. L'atur va ser una qüestió cabdal i font de preocupació per a tots els polítics i agents econòmics i socials. No només per les conseqüències socials que tenia, sinó també perquè qüestionava el model econòmic fins llavors vigent i que tenia com a principals valedors el creixement econòmic i la plena ocupació⁷ davant del bloc socialista (si tenim en compte un entorn internacional de guerra freda).

Les mesures que es van prendre els anys següents van tenir com a prioritat, en termes molt generals, la reducció de la inflació mitjançant polítiques monetàries i

⁷ El concepte de plena ocupació ha estat revisat diverses vegades des que es va crear. Durant la dècada dels cinquanta es considerava plena ocupació tenir al voltant d'un 3 % d'atur (l'anomenat estructural). Ja als seixanta, als Estats Units la plena ocupació es va revisar i es va augmentar a un 4 % d'atur admès. Als vuitanta, alguns economistes apuntaven un 5-5,5 % com a plena ocupació. A la dècada dels noranta es va tornar a revisar a l'alça: 6 %. Amb aquestes dades es constata que el terme *plena ocupació* acceptava nivells d'atur creixents i que la tendència apuntava a no tornar als nivells de plena ocupació de després de la Segona Guerra Mundial. Al contrari, fins i tot alguns economistes als anys noranta van dir que ja no tenia sentit parlar de plena ocupació.

fiscals restrictives. Aquestes mesures van tenir com a efecte immediat la disminució de la demanda. La resposta del sector privat a la davallada dels seus beneficis va ser consegüentment la paralització de les inversions previstes. Aquests elements contribuïren encara més a la reducció del creixement econòmic i l'augment de l'atur. Per tant, s'agreujà el clima de recessió.

En un sentit més ampli, Ocampo (1997) ha classificat les mesures que es varen prendre en tres àmbits:

En l'àmbit industrial —com hem esmentat anteriorment— es va actuar en les principals debilitats que tenia el teixit industrial. A escala nacional les solucions van passar per les conegudes reconversions industrials i polítiques d'ajustament de les empreses (reduccions, fusions, etc.). A curt termini aquestes mesures van contribuir a augmentar més l'atur.

En l'àmbit comercial es van intensificar els processos d'integració de diferents blocs regionals com la Unió Europea i se'n crearen de nous com, per exemple, l'Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, creada el 1980). Aquests blocs intentaven ser una alternativa i una resposta a les potències econòmiques establertes (principalment Estats Units) i a les economies emergents del sud-est asiàtic que competien frontalment amb les manufactures tradicionals i la indústria pesada europees. Sectors que, d'altra banda, havien estat els pilars de la industrialització.

En el tercer àmbit —que és més una qüestió de fons— hi havia l'orientació de les polítiques econòmiques. La crisi donà per fallit el model de creixement keynesià que la majoria de països industrialitzats havien adoptat després de la Segona Guerra Mundial i començaren a sorgir polítiques econòmiques basades en models alternatius. D'aquests models, en podem destacar el corrent monetarista, anomenat també neoliberal per la influència que tingué en les polítiques econòmiques preses.

El neoliberalisme va sorgir amb força a finals dels setanta però sobretot a principis dels vuitanta. Aquest corrent de pensament va ser reforçat per la seva aplicació per part dels governs de Thatcher, al Regne Unit, i de Reagan, a Estats Units.

El neoliberalisme va resultar ser molt influent: no només va coincidir que aquests dos mandataris van adoptar els seus postulats, sinó que també va coincidir amb el col·lapse de la Unió Soviètica, el debilitament del moviment socialdemòcrata i del keynesianisme i el suport del Fons Monetari Internacional, el Banc Mundial i l'Organització per la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OECD)⁸ (Navarro, 1997).

A grans trets, el neoliberalisme considera la intervenció de l'estat com el principal responsable de la reducció del creixement econòmic a gran part dels països de l'OECD a partir de l'anomenada crisi del petroli.

El seu argument rau en el fet que les polítiques redistributives característiques de l'Estat del benestar tenen un impacte negatiu i directe en la capacitat d'estalvi de les persones amb més recursos econòmics (a través de la transferència de fons i recursos dels més rics als més pobres) i, per tant, disminueix la inversió, la creació d'ocupació i finalment el benestar social.

Breument, els principals arguments del neoliberalisme eren els següents (Navarro, 1997):

- a) Els dèficits del pressupost estatal són intrínsecament negatius per a l'economia.
- b) Les intervencions estatals que regulen el mercat de treball són també intrínsecament negatives.
- c) La protecció social garantida per l'Estat del benestar a través de polítiques redistributives es considera perniciosa per al desenvolupament econòmic.
- d) L'estat no hauria d'intervenir en la regulació del comerç exterior ni en la regulació dels mercats financers.

⁸ Al llarg d'aquest treball utilitzarem OECD en canvi d'OCDE (Organització per la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic) per evitar confusions amb les fonts bibliogràfiques.

- e) Per tant, les propostes dels neoliberals eren actuar en el sentit contrari als arguments descrits. És a dir, s'havia de minimitzar la intervenció de l'estat en l'economia i que aquest adoptés simplement un paper de guardià de les lleis i les institucions i deixés que el mercat funcionés autònomament⁹ ja que així es garantiria el creixement econòmic.

Les repercussions de la crisi econòmica dels anys setanta van tenir a Espanya uns efectes molt més greus i duradors que a la resta dels països europeus. La crisi no només era conseqüència dels aspectes descrits, sinó també de la mateixa estructura econòmica heretada de l'estratègia de desenvolupament de l'època franquista.

A finals dels anys cinquanta el Govern espanyol prengué la decisió d'obrir l'economia a l'exterior deixant de banda l'autarquia promoguda des de la fi de la Guerra Civil i començà a fer tímids esforços per trencar l'aïllament polític en què es trobava.

Segons Delgado (1990), en aquells moments Espanya presentava dues grans limitacions: molt poca capacitat d'importar, a causa de la mateixa política autàrquica, i manca de capital. Així doncs, l'economia espanyola, i en particular la industrial, presentava:

“Insuficient disponibilitat de matèries primeres i productes intermedis, desproporcionat esforç de diversificació productiva, inadequada dimensió de planta, poca capacitat d'autofinançament per part de l'empresa industrial, equipament inadequat i baix grau de capitalització, escassa productivitat del treball, forta protecció davant la competència estrangera però també amb els potencials competidors nacionals a través de pràctiques monopolistes, desfiguració del paper de l'empresari, que és més aviat un diligent gestor administratiu en sales ministerials per obtenir permisos, llicències o avals en

⁹ El què Adam Smith (1723-1750) va anomenar la “mà invisible del mercat” en el llibre titulat “La riquesa de les nacions”.

una economia burocratitzada i molt intervinguda sota pautes centralistes, i finalment inexistència d'autèntiques organitzacions obreres" (*op. cit.*:10).¹⁰

A conseqüència de tot això anterior, la situació econòmica espanyola era, doncs, d'un considerable endarreriment respecte a Europa.¹¹ Durant les dues dècades següents aquesta situació canvià de manera espectacular. Espanya va passar de tenir un PIB de 689 mil milions de les antigues pessetes el 1960 a 5.143 mil milions l'any 1974 (set vegades i mitja).

TAULA 1.1. Taxes anuals de creixement del PIB real
(Mitjana 1959-1971)

País	Taxa
Espanya	7,3 %
França	5,8 %
Itàlia	5,5 %
RFA	4,9 %
EUA	4,1 %

Font: Hudson Institute for Europe (1975:51).

Aquest creixement va ser principalment degut a la integració de l'economia espanyola en el mercat internacional i també a la favorable conjuntura econòmica que experimentava Europa en aquells moments. Així doncs, el 1973 Espanya havia escurçat distàncies respecte a Europa. Per exemple, el PIB per càpita espanyol assolí el 67 % respecte al britànic, distància que s'escurçà a menys velocitat durant els posteriors anys.¹²

D'aquest període de creixement es poden distingir dues subetapes. La primera arriba fins al 1966. Durant aquesta etapa Espanya és el segon país després de Japó que més creix dins del conjunt de l'OECD. En la segona etapa, de 1967 a 1974, el creixement és més moderat.

¹⁰ Traducció de l'autora.

¹¹ L'any 1960 la renda per càpita espanyola representava un 47,2 % de la britànica (Abad et al., 1990).

¹² El 1998 el PIB d'Espanya representava el 79 % del britànic utilitzant la paritat del poder de compra; ja que, si ho comparem a preus corrents, Espanya representava un 61 % (OECD Annual Report, 1999).

Durant la primera etapa, el sector més dinàmic va ser l'industrial, amb millores tecnològiques importants i amb una presència cada vegada més gran de la indústria de béns d'equipament i intensius en capital (metal·lúrgia, material per a la construcció, petroquímica, etc.). En canvi, la indústria tradicional, com l'alimentària, la del tabac, la de la fusta i el tèxtil, perdia importància relativa.

L'expansió de la producció industrial afavorí l'increment de l'ocupació en aquest sector i, segons dades de Lieberman (1995: 99), es va passar d'un 31,5 % d'ocupats l'any 1960 a un 37,8 % el 1972. L'altra característica important del sector va ser l'augment de productivitat. No obstant això, en xifres absolutes, encara estava per sota de l'europea.

Pel que fa al sector primari, la dècada dels seixanta representà també un punt d'inflexió. L'agricultura tradicional entrà en crisi i deixà pas a una agricultura molt més moderna (mecanitzada, selecció de cultius i sòls, més vinculació amb la indústria, etc.) que contribuï a l'emigració cap a les ciutats.

El sector de serveis també rebé importants canvis a causa de la intensa urbanització i mobilitat de la població. La construcció i el sector turístic es van dinamitzar força. Aquest últim juntament amb el sector industrial van ser els autèntics motors de l'economia.

El model de creixement espanyol presentava alguns problemes, un dels quals era l'augment constant i sostingut de la inflació i el dèficit recurrent en la balança comercial. Aquest últim, però, podia compensar-se mitjançant la remesa de divises dels emigrants espanyols, els ingressos per turisme —que cada vegada tenien més importància— i les inversions estrangeres. Ara bé, l'excessiva dependència del capital estranger significava la vulnerabilitat de l'economia espanyola en la conjuntura econòmica internacional. Aquests problemes van ser els causants que l'economia creixés de forma erràtica d'un any a un altre o, com s'anomena d'una altra manera, en forma de *stop and go*.

Altres problemes que més endavant van aflorar eren que l'economia espanyola s'havia especialitzat força en sectors productius madurs i intensius en consum energètic i que el sector públic industrial estava format per un conglomerat d'empreses amb pèrdues on mancaven criteris d'eficiència i rendibilitat.

Cal afegir que aquesta estratègia de desenvolupament es basava en una forta protecció de la base empresarial nacional davant de competidors estrangers. Protegit el mercat interior, la indústria i els serveis es van poder desenvolupar i expandir, però a canvi d'uns productes poc competitius a escala internacional i amb una base empresarial formada majoritàriament per petites empreses.¹³

A Espanya, la crisi econòmica internacional hi va tenir greus conseqüències especialment per la mateixa trajectòria política i econòmica. Va ser a Espanya on es van registrar les taxes més altes d'atur i d'inflació d'Europa i, en canvi, el menor creixement econòmic.¹⁴

Els principals factors de la crisi van ser tres: *a)* la mateixa trajectòria de desenvolupament econòmic, que arrossegava mancances i problemes; *b)* l'impacte dels nous preus del petroli; no obstant això, s'ha de dir que la primera pujada dels preus del petroli va afectar molt poc els preus interns ja que va ser assumida per recursos públics, és a dir, es van subvencionar; ara bé, potser el que va ser més greu va ser que els actors econòmics no tenien informació sobre l'abast de la crisi i durant el 1974 van continuar augmentant el consum energètic¹⁵ quan a la resta dels països de l'OECD el consum almenys s'havia estancat; *c)* el nou context internacional, amb l'abandonament del sistema monetari de Bretton Woods, l'augment general dels preus de les matèries primeres i la reducció de les inversions internacionals.

¹³ El govern protegí la indústria nacional de la competència estrangera mitjançant forts aranzels. Això provocà que la indústria pogués obtenir grans beneficis (no hi havia competència), però a la vegada tenia pocs incentius per produir més i exportar ja que a escala mundial era poc competitiva i s'havia de conformar amb la demanda interna captiva.

¹⁴ Vegeu l'annex 2.A.

¹⁵ Entre 1973 i 1981 Espanya va augmentar un 24 % el consum energètic (Martínez et al., 1982). D'altra banda, el 1975 un 61 % del consum energètic provenia del petroli (*Guia pràctica d'història econòmica mundial*, 1995).

Com hem vist en l'àmbit internacional, una de les primeres reaccions que hi va haver davant la crisi va ser la presa de decisions de caràcter tradicional pensant que es tractava de desequilibris econòmics transitoris. Però a mesura que la situació s'agreujava (segona crisi del petroli) els governs van adoptar mesures de tall neoliberal. Es detectà que el model d'Estat del benestar keynesià, associat al *modus* de producció fordista, donava símptomes d'exhauriment i es buscaren noves respostes.

Per contra, a Espanya va ser pràcticament impossible abordar una política econòmica consistent fins després de les primeres eleccions democràtiques, i així i tot durant la primera etapa de la democràcia, abans de l'intent de cop d'estat, les polítiques econòmiques van estar marcades per un caràcter de provisionalitat. La nova situació política i social marcava altres prioritats i, després, l'actuació principal va ser contenir la inflació que havia arribat als dos dígits.

Per tot això, no és gens estrany que la crisi espanyola tingués una durada molt més llarga que a la resta de països. De fet, Espanya no va poder aprofitar la breu expansió econòmica que va viure Europa entre 1976 i 1979, any que esclatà la segona crisi energètica.

Amb la segona crisi, Espanya no s'havia pogut recuperar de la primera. La dèbil situació macroeconòmica es va veure agreujada per:

- Inflació aguda i creixent
- Expansió del PIB molt moderada
- Atur creixent
- Consum privat i públic excessiu
- Descens de la inversió
- Excessiu augment de salaris, que pressiona la inflació
- Dèficit exterior.

Tot i així, no es vol dir que el Govern espanyol no comencés a dissenyar el model econòmic que volia i quines eren les accions més immediates que es volien dur a terme. El model econòmic que es va establir a l'inici de l'etapa democràtica té les

seves arrels en els pactes de la Moncloa de 1977. Dels pactes sorgí el compromís de constituir un mínim Estat del benestar, però assumint que les tendències internacionals eren de caire neoliberal.

«En altres paraules, es construïa l'Estat del benestar espanyol i en els altres països entrava en crisi» (Brugué, 1993:177).

Les línies d'actuació en matèria de polítiques econòmiques a Espanya (1979-1983) són, doncs, les derivades dels pactes de la Moncloa i varen ser les següents (Brugué, 1993):

- a) Reforçar el capital privat com a motor de desenvolupament mitjançant la modernització productiva, la liberalització econòmica (durant l'etapa franquista l'economia estava fortament intervinguda), les reformes fiscals i financeres que potenciessin una adaptació activa del capital.
- b) Inserir l'economia en el context capitalista internacional.

Com ja s'ha comentat, els primers anys van ser poc fructífers en matèria econòmica, però amb el partit socialista al poder es va reactivar la política econòmica. La situació econòmica no permetia més demores i la política econòmica es va articular en tres eixos (Brugué, 1993):

- 1) Elevar les mesures estabilitzadores a categories permanents
- 2) Impulsar polítiques estructurals per sanejar l'aparell productiu, liberalitzar els intercanvis amb l'exterior i flexibilitzar el mercat de treball
- 3) Integració a la CEE.

Una de les polítiques econòmiques que van marcar la dècada dels vuitanta a Espanya va ser el programa de reconversió industrial. A principis de la dècada, el Govern inicià un procés de reconversió industrial —que duraria deu anys— que tenia com a principal objectiu corregir les deficiències estructurals de la indústria,

reorganitzar el seu funcionament i situar-la en condicions de competitivitat davant la futura integració a la Comunitat Econòmica Europea (Pascual, 1992).

Tal com assenyala Salmon (1991:116):

«Reconversion strategy was designed to reduce the rate of deindustrialization and to establish an industrial base capable of meeting international competition. To achieve this it was imperative to both: i) improve productivity and restore company profitability [...] and ii) promote investment and technological innovation in those activities with good future profit potential within the sectors affected.»

La crisi econòmica dels anys setanta havia deixat palesos els greus problemes que tenia la base industrial espanyola i que necessitaven respostes. Però la situació política de l'època marcava altres prioritats. De fet, la política econòmica dels primers anys democràtics es caracteritzà pel seu caràcter de provisionalitat i per haver estat poc legitimada pels diferents agents econòmics i socials.

L'octubre de 1980 s'aprovà el primer reial decret sobre la reconversió. Els trets característics que identifiquen la política de reconversió industrial són la utilització del sector com a unitat bàsica d'actuació i la definició d'uns criteris de selectivitat dels sectors susceptibles d'esdevenir objecte de la política basats en el grau de gravetat dels problemes del sector, del seu caràcter estratègic, etc. En aquest primer decret els sectors subjectes a reconversió són els electrodomèstics de línia blanca i els acers especials.

El juny del 1981 (Reial decret llei 9/1981) s'estableix una sèrie de mesures fiscals, financeres i laborals per als sectors objecte de la reconversió i s'amplia l'abast de la política de reconversió als sectors de la siderúrgia integral, el tèxtil i els equips elèctrics bàsics per a la indústria de l'automoció.

El 1982 es continua amb el procés de reconversió i s'hi afegeixen els sectors dels semitransformats de coure, la construcció naval, els acers comuns, els components electrònics, el calçat, la indústria auxiliar i la forja pesant.

Durant aquesta època també es van designar, a part d'uns determinats sectors, unes empreses en concret ja que la seva situació mereixia una atenció especial: Standard Eléctrica, General Eléctrica Española, Westinghouse Española, Talbot i Asturiana de Zinc.

Els problemes que Pascual (1992) assenyala d'aquesta primera etapa són els següents:

- Manca d'anàlisis sectorials i subsectorials ajustades a la realitat: el càlcul de la demanda va resultar erroni i es va infravalorar l'excés de capacitat productiva d'alguns sectors.
- Els recursos destinats a la política van ser insuficients i varen haver-hi serioses divergències entre les entitats finançadores.

Com hem comentat anteriorment, els resultats de les eleccions de 1982, que van portar el PSOE a guanyar per majoria absoluta, van afavorir l'estabilitat econòmica i industrial. Pel que fa a la reconversió industrial, li donaren un fort impuls abordant el nucli central dels programes tant d'ajustament productiu com de renovació i modernització.

Finalment, el 1983 es publicà el llibre blanc sobre la reconversió industrial i el novembre del mateix any s'aprovà un nou decret sobre la reconversió que el 1984 passà a rang de llei (Reial decret llei 8/1993 i Llei 27/1984). Les novetats que aporten aquests nous textos legals són la introducció de mecanismes que intentin pal·liar els efectes socials i territorials de la política de reconversió i la introducció del terme de *reindustrialització*. Aquest terme fa referència a la voluntat de reorientar els sectors industrials tradicionals cap a sectors industrials més moderns i amb més potencial de creixement.

D'altra banda, es crea un programa de zones d'urgent reindustrialització (ZUR). Aquesta política, en lloc d'actuar a escala sectorial com les anteriors mesures, es focalitza en àrees geogràfiques concretes. Aquest programa responia al fet que, a part d'haver-hi sectors en estat crític, també hi ha regions industrials senceres en crisi. Sovint la seva regressió venia lligada a la dependència que havien adquirit en determinats sectors. A tall d'exemple podem anomenar la mineria a Astúries, la metal·lúrgia i les drassanes a Euskadi o el tèxtil a Terrassa.

En aquest sentit, l'actuació del Govern era lògica: un programa de reconversió industrial d'àmbit sectorial i el programa ZUR per a determinades àrees geogràfiques.¹⁶

El programa ZUR no ha estat exclòs de crítiques: Pascual (1992) considera que es va delimitar excessivament la seva durada: només tres anys; en segon lloc, es va aplicar indistintament a espais que presentaven diferències considerables, i en tercer i últim lloc, tractaven d'estimular la inversió cap a activitats industrials sense considerar una política regional o local de caràcter integral.

La tercera i última etapa del procés de reconversió industrial la podem datar del 1987 al 1990 després que Espanya entrés a la CEE. Els factors que justifiquen aquesta etapa és la finalització al desembre del 1986 del període de vigència de la Llei 27/1984, la integració d'Espanya a la CEE i la necessitat d'aprofundir la reconversió en els sectors siderúrgic i naval.

Benton (1993) també observa que el procés d'ajustament productiu espanyol va ser diferent d'altres països europeus, com per exemple Itàlia. El cas espanyol partia d'una situació de recessió econòmica global i de canvis polítics interns que determinaren la manera com es va dur a terme. En aquest sentit, els sectors es van reestructurar amb l'impuls i la iniciativa de l'Administració central i amb una estratègia clara per disminuir els costos de producció. En canvi, a Itàlia la

¹⁶ Les àrees geogràfiques declarades ZUR van ser Madrid, badia de Cadis, la conca minera d'Astúries (Avilés, Gijón, Langreo, Llanera i Mieres), la riba del Nervión al País Basc, Barcelona i cinturó industrial (Badalona, Barberà, Castellbisbal, Cerdanyola, Montcada i Reixach, Rubí, St. Andreu de la Barca, St. Boi, St. Cugat, Sta. Perpètua de Mogoda, Viladecans, Prat de Llobregat, Sabadell, Terrassa i Mollet), Ferrol, Vigo i Sagunt.

reconversió va ser impulsada pels agents econòmics i amb estratègies més col·lectives que les van fer més consensuades i adaptades a les necessitats dels sectors.

En la reconversió espanyola, especialment en les primeres fases, els agents econòmics no van reaccionar com s'esperava a les mesures impulsades pel Govern i va resultar en un augment de l'economia submergida.

Si bé el programa de reconversió va ser positiu pel que fa a la racionalització de la base industrial espanyola, en l'àmbit social va tenir uns costos molt elevats. La reconversió va significar acomiadaments massius, que en els sectors de drassanes mitjanes, siderúrgia integral i components electrònics van arribar a ser del 40 % (Pascual, 1992:45). El mercat laboral no va poder absorbir aquestes pèrdues de llocs de treball en noves ocupacions, cosa que va contribuir que durant els anys vuitanta les taxes d'atur anessin augmentant progressivament malgrat que les taxes d'activitat descendien.

En resum, podem afirmar que les polítiques econòmiques de la dècada dels vuitanta van ser costoses en termes socials (només durant el període de 1980 a 1985 es van acomiadar dos milions de persones) i van tenir una orientació política *liberal* (restablir l'economia de mercat, les privatitzacions, l'obertura al comerç i la inversió, la desregularització dels mercats financers, la flexibilització del mercat de treball, etc.).

TAULA 1.2. Evolució del PIB, ocupació i atur a Espanya (1979-1989)

Any	PIB (%)	Ocupació (variació respecte a l'any anterior)	Taxa d'atur (%)
1979	0,1	-2,1	9,5
1980	1,2	-3,3	12,3
1981	-0,2	-2,1	14,3
1982	1,2	-1,0	16,1
1983	1,8	-0,7	17,6
1984	1,8	-2,9	20,5
1985	2,2	-0,9	21,8
1986	3,3	2,3	21,4
1987	5,2	3,2	20,6
1988	4,0	2,5	19,5
1989	3,5	2,5	17,3

Font: OECD (1981) citat a Iglesias (1991:705).

Un dels principals problemes i una constant durant tots aquests anys va ser que l'atur no parava d'augmentar a tot Europa des de la meitat de la dècada dels setanta. Ara bé, el problema de la desocupació no només es va manifestar de manera conjuntural i com a causa de la crisi del petroli, sinó que responia a un fenomen de naturalesa molt més estructural. Efectivament:

«La transformación del empleo es, sin duda, uno de los pilares de la reestructuración socioeconómica urbana y el principal factor que alimenta la creciente desigualdad y fragmentación social urbana. Los cambios en las formas de organización de la producción y la demanda hacen que amplios sectores de la población encuentren cada vez más dificultades para entrar en el mercado formal y adaptarse a las nuevas realidades económicas» (Rodríguez, Moulaert i Swingendouw, 2001:410).

Així doncs, les elevades taxes d'atur, encara que puguin semblar unes xifres més del conjunt de dades macroeconòmiques que indiquen l'estat de salut de l'economia, tenen unes implicacions molt més directes sobre la societat.

En primer lloc, és obvi que l'atur afecta de manera molt més immediata i sentida la població que no pas, posem per exemple, el dèficit de la balança comercial. En segon lloc, porta associats problemes urbans i socials que deriven cap a l'exclusió social (delinqüència, marginació, pobresa, retard en l'emancipació, etc.), i també introdueix distorsions en el mercat de treball (mitjançant la informalitat i la subocupació). I, pel que fa a aquest treball de recerca i en últim lloc, una de les implicacions més importants és que va ser el detonant perquè les administracions locals comencessin a actuar en matèria econòmica. Tampoc podem oblidar que les diferències de taxes d'ocupació i d'atur entre homes i dones (especialment a Espanya) han estat també un dels principals motius per posar en pràctica polítiques més específiques com la promoció de la capacitat d'emprenre en femení.

Aquests són alguns dels motius que ens han fet pensar que valia la pena fer cinc cèntims de l'evolució de l'atur a Europa i en especial a Espanya i a Catalunya i exposar breument quins han estat els principals factors que expliquen les principals transformacions que han afectat el mercat laboral i quines han estat les causes que han contribuït a tenir taxes tan elevades d'atur durant períodes temporals molt llargs.

Al principi l'augment de l'atur es va interpretar com un resultat directe de la crisi del petroli que havia obligat a adoptar mesures macroeconòmiques restrictives que van contribuir a disminuir el creixement econòmic (Navarro, 1997). No obstant això, aquest argument va ser molt més difícil de sostenir quan durant les dècades dels vuitanta i els noranta l'atur persistia i fins i tot augmentava.

Així doncs, per explicar les altes taxes d'atur que es van registrar a tot Europa, incloent-hi Espanya, es poden destacar diversos factors estructurals que es sumaren als factors conjunturals relacionats directament amb la crisi. Aquests factors els

podem agrupar en sociodemogràfics, tecnològics, econòmics i en les mateixes polítiques econòmiques.

a) Factors sociodemogràfics

A partir de la dècada dels cinquanta i sobretot a partir de les dècades dels seixanta i els setanta la població activa augmentà considerablement. Hi contribuï la incorporació de la dona, l'emigració del camp a la ciutat, l'augment natural de la població... Mentre l'economia creixia a bon ritme es va poder absorbir aquest increment de la població activa, però a mesura que el creixement s'alentia la capacitat d'absorció es va reduir.

b) Factors tecnològics

La introducció de noves tecnologies (principalment l'automatització) en processos productius intensius en mà d'obra en varen permetre un considerable estalvi. No obstant això, les persones excedents trobaven dificultats per col·locar-se en ocupacions similars ja que es tractava d'un fenomen que afectava tots els sectors industrials. El procés de tecnificació tenia especial incidència en les tasques i funcions més senzilles i, per tant, la mobilitat i el reciclatge a altres ocupacions en què era necessària més formació i especialització era difícil. Tanmateix, alguns autors com Navarro (1997) afirmen que l'efecte de la mecanització de la indústria no va afectar tant com es creu ja que els augments de productivitat que es donaven no eren superiors als que s'havien assolit durant la dècada dels seixanta. Això voldria dir que les tecnologies introduïdes no milloraven substancialment la productivitat —cosa bastant improbable— o que efectivament, tal com afirma l'autor, la substitució de mà d'obra per noves tecnologies no va tenir tan abast com es pensa.

c) Factors econòmics

Un factor que també s'assenyala és la competència dels nous països industrialitzats, especialment del sud-est asiàtic, que entren en el mercat

europèu amb productes més competitius, bàsicament en sectors tradicionals com el tèxtil, el calçat, la construcció naval, etc. en què la mà d'obra és un factor intensiu. Així doncs, els productes provinents de països on la mà d'obra és més barata poden competir amb preus més econòmics.

d) Polítiques econòmiques

Un element que fa referència a les polítiques adoptades és el fet que l'aplicació de polítiques neoliberals va contribuir a disminuir la demanda (especialment la pública) i aquesta disminució, al menor creixement econòmic. En aquest cas, l'origen de la crisi està en la mateixa demanda i no, com en el cas anterior, en el fet que la demanda minvant és conseqüència de la reducció del creixement.

El que és cert és que durant aquest període es van dur a terme polítiques liberalitzadores a conseqüència de la influència de la teoria neoliberal. Aquestes van tenir com a conseqüència en l'àmbit de les polítiques socials la reducció de les despeses socials i de cobertura de l'atur. Paral·lelament, les polítiques redistributives van tendir a augmentar les diferències de renda ja que s'incrementaren els impostos indirectes i es reduïren els directes.

Així doncs, arreu d'Europa s'anava imposant la teoria neoliberal que reivindicava la flexibilització del mercat laboral i la reducció de la protecció social que l'Estat del benestar donava als treballadors. Com hem comentat, els neoliberals creien que era la rigidesa del mercat laboral i una excessiva protecció de l'estat que contribuïen a augmentar l'atur.

e) Factors conjunturals

Una altra explicació fa referència a la conseqüència directa de la crisi econòmica en la demanda agregada. Aquesta és menor com a resultat de la menor capacitat adquisitiva de la població i/o també de la disminució de la despesa pública. Així doncs, amb unes perspectives de demanda minvant, les empreses ajusten la seva

producció, els seus plans d'expansió, etc. i consegüentment l'ocupació se'n ressent.¹⁷

Els efectes de la crisi van ser molt més acusats a Espanya, on es van registrar les taxes més altes d'atur i d'inflació d'Europa i, en canvi, el menor creixement econòmic.

«El nivel de paro en España [...] es con diferencia el más alto de los países de la Unión Europea [...]. Para evaluar la magnitud de estas cifras se ha de constatar además que los niveles de desempleo en los países de la UE están lejos de los socialmente aceptados como normales, y son considerablemente más altos que los de Estados Unidos (alrededor de 5 puntos porcentuales) u otros países de la OCDE.» (Espasa i Moreno, a Obeso, 1997:298)

De fet, l'augment de l'atur a Espanya —com a Europa— era part d'un procés que ja es gestava des de la dècada dels seixanta. No obstant això, el cas espanyol presentava certes singularitats: la mateixa trajectòria econòmica iniciada durant els anys seixanta i la situació política del moment.

L'any en què es van crear més llocs de treball en la història econòmica d'Espanya va ser el 1966, durant el I Pla de Desenvolupament, en què se'n va arribar a un volum net (creacions menys destruccions de llocs de treball) de 119.100, amb un creixement del PIB del 7,1 %. Per al II Pla de Desenvolupament (1971-1975) es va fer una previsió dels llocs de treball que s'haurien de crear fins al 1980 tenint en compte el creixement de la població potencialment activa. El resultat del càlcul va ser que s'haurien de crear més de 200.000 llocs de treball a l'any. Aquests 200.000 llocs absorbirien només el creixement vegetatiu de la població sense reduir l'atur existent. Tampoc tindrien en compte altres factors com el tecnològic, que potencialment destrueix llocs de treball, ni la immigració. Si, a més a més, hi afegim una crisi econòmica d'àmbit mundial, ja s'entreveu que no seria possible créixer prou per poder compensar tots aquests factors. El 1973 el creixement del PIB va ser d'un

¹⁷ Vegeu l'annex 2.B.

7,9 % (116.000 llocs de treball creats) i el 1974 d'un 5,7 % (91.000 nous llocs de treball). Per tant, el resultat estava molt lluny dels 200.000 llocs que, com a mínim, es necessitaven (Recio, 1989).

Així doncs, l'any 1978 a Espanya ja hi havia un 6,5 % d'atur i va anar augmentant progressivament fins a mitjan anys vuitanta, en què es va estabilitzar fins a principis de la dècada dels noranta, quan va tornar a augmentar de forma alarmant. De tots els països de l'OECD, Espanya tenia amb diferència la taxa més alta.¹⁸

Una de les principals raons que s'han destacat per explicar l'elevada taxa d'atur d'Espanya respecte a Europa ha estat la mateixa estructura econòmica heretada de l'estratègia "desarrollista" del règim franquista. Com hem vist en els anteriors apartats, l'estratègia de desenvolupament seguida per Espanya tenia alguns esculls que més endavant van resultar fatídics.

Quan comença l'etapa democràtica, i amb vista a poder entrar en la Comunitat Europea, s'introdueixen un conjunt de mesures (entre les quals hi ha el procés de reconversió industrial que hem comentat) que tenien com a objectiu encetar un veritable procés d'obertura econòmica.

No només el procés d'obertura va significar una reestructuració de l'economia, sinó que la mateixa crisi del petroli també va provocar una reordenació del teixit empresarial. Moltes empreses que es trobaven en una situació delicada abans de la crisi, amb l'esclat d'aquesta van fer fallida.

Una altra qüestió no menys important ha estat l'*atur encobert* que existí durant les dècades dels cinquanta i seixanta. Aquest terme fa referència a l'exportació de la mà d'obra excedent a països europeus com França, Bèlgica, Alemanya i Suïssa, els quals necessitaven mà d'obra de baixa qualificació per poder cobrir les seves necessitats d'expansió i creixement econòmic.

¹⁸ A tall d'exemple, el 1990 Espanya tenia un 13,1 % d'atur i la mitjana de l'OECD es situava en un 6,1 %, menys de la meitat de l'espanyol. Vegeu l'annex 2.C i 2.D.

Ara bé, amb la crisi econòmica dels anys setanta, que afecta gairebé tots els països europeus, s'exhaureixen les necessitats de mà d'obra immigrada de tots aquests països i fins i tot molts espanyols tornen a Espanya. Així doncs, aquest és un altre factor que explica l'increment de l'atur a Espanya.

La forta emigració del camp a la ciutat també va ser un fenomen que, si bé en un principi cobrí les necessitats de l'etapa d'industrialització, després, amb la crisi del petroli, contribuí a augmentar l'atur. Com hem comentat, Espanya partia d'una situació d'un fort endarreriment respecte als seus veïns europeus. El 1964 el sector agrícola representava un 36,8 % de la població activa (Martínez et al., 1982). Durant els anys següents hi ha hagué una forta emigració del camp a la ciutat, atrets per les millors condicions de vida que hi havia. Amb l'arribada dels setanta, el procés migratori i de reestructuració econòmica encara no havia finalitzat. Això significà que molts camperols que tenien una mínima preparació per treballar a la indústria i els serveis ja no trobaven feina amb la facilitat que havien tingut durant la dècada anterior.

Un altre aspecte demogràfic que s'ha afirmat que tingué un efecte sobre la taxa d'atur va ser la coincidència de la crisi amb l'augment de la població activa a causa de la incorporació de les cohorts dels cinquanta i seixanta, que eren molt nombroses.

La situació política que es va viure durant els primers anys de democràcia també contribuí al fet que l'atur fos tan alt i persistent. Com ja hem vist, la política macroeconòmica, fins als pactes de la Moncloa el 1977, es va caracteritzar per ser força passiva. Aquest fet no és gens estrany si tenim en compte que durant aquells anys la principal preocupació del govern entrant era reinstaurar les institucions democràtiques, i, per tant, la situació econòmica era una qüestió secundària en les agendes polítiques. Després, l'actuació principal va ser contenir la inflació, que tenia ja dos dígits. Les qüestions de l'atur i de la dinamització econòmica van passar a un segon pla.

Una altra explicació de l'increment de l'atur és l'explosió salarial registrada durant la dècada dels setanta. És cert que fins als pactes de la Moncloa els salaris varen augmentar bastant a conseqüència de les reivindicacions dels sindicats (tant quan eren il·legals com quan es van legalitzar). A partir dels pactes, i seguint l'estratègia de reduir la inflació, es va optar per la contenció salarial. Tanmateix, Toharia et al. (1998) assenyalen que és difícil culpar els salaris de poc més que un creixement excessiu durant la primera etapa democràtica.

D'altra banda, també s'ha argumentat l'estructura massa rígida del mercat de treball, en especial pel que fa referència als costos d'acomiadament, que eren massa elevats i desincentivaven la contractació. No obstant això, val a dir que durant el 1980 i el 1985 es van acomiadar dos milions de persones arran dels processos de reconversió industrial esmentats anteriorment.

Així doncs, podem concloure que l'atur a Espanya no només era de natura conjuntural, sinó que responia a una sèrie de factors molt més estructurals i arrelats.

Comparada la situació espanyola amb l'europea, podem esmentar que el descens de la demanda interna va ser més gran que a la resta dels països de la CEE. Espanya tenia uns tipus d'interès més alts que a Europa, uns costos de producció més elevats i una menor intervenció de l'Estat en la creació d'ocupació.

La capacitat de resposta al principi de la crisi va ser molt limitada. Com hem vist, el marc institucional econòmic espanyol era molt rígid i la situació política tampoc l'afavoria gens: durant l'últim període del franquisme les protestes ciutadanes van augmentar molt i en l'equip de govern es van succeir diversos ministres.

Les primeres mesures (a principis dels anys vuitanta) que es van dur a terme per pal·liar el problema de l'atur en l'àmbit estatal van ser bàsicament de tipus institucional. És a dir, es va treballar en la modificació del marc legal del mercat laboral per tal de flexibilitzar-lo i es van iniciar polítiques d'incentius per als

ocupadors amb l'objectiu d'augmentar la contractació. Aquestes polítiques les podem resumir en les que es detallen a continuació (Obeso, 1997):¹⁹

- a) Polítiques destinades a millorar l'ocupabilitat de la població activa i a facilitar la seva adaptació als canvis tecnològics i econòmics. Les línies d'actuació estaven bàsicament relacionades amb el desenvolupament de sistemes d'educació i formació i amb la millora de la qualificació de la població activa.
- b) Polítiques dirigides a incrementar l'eficiència de la utilització del factor treball, i consegüentment del sistema productiu, a l'efecte de potenciar la productivitat i el procés de creixement econòmic. Aquestes es concreten en mesures de flexibilització de l'ocupació i dels mecanismes salarials.
- c) Polítiques enfocades a la reducció de costos laborals no salarials, com són la reducció de les quotes obligatòries.
- d) Polítiques per fomentar l'augment de la mateixa eficàcia de les polítiques actives i passives. En la major part, s'utilitzen sistemes d'ajustament entre l'oferta i la demanda, del sistema de prestacions per atur, etc.
- e) Polítiques en favor de grups amb menys oportunitats de col·locació com són els joves, les dones, els que superen una determinada edat, col·lectius marginats, etc.

Així doncs, podem concloure d'aquest apartat que l'entorn econòmic on naixeran les polítiques locals d'ocupació és força desfavorable, amb reestructuracions econòmiques i taxes d'atur molt elevades. En el cas espanyol aquesta situació de crisi és molt més greu i més llarga que a la resta d'Europa i les causes són de tipus estructural.

¹⁹ Les polítiques que es ressenyen a continuació són les àrees en què han actuat els governs durant les últimes dècades. No obstant això, el pes de cada política ha variat al llarg del temps. En general es pot destacar que durant la dècada dels vuitanta les polítiques més assistencials (serveis públics d'ocupació, subsidis per a la creació de llocs de treball, contractació per part del sector públic) tenien més importància que durant la dècada dels noranta, en què es varen reduir dràsticament aquest tipus de polítiques i en canvi van augmentar les polítiques de formació, els programes per a joves i discapacitats.

1.2. Les iniciatives locals d'ocupació

En l'anterior apartat hem vist quina era la situació econòmica —i els seus orígens— que va provocar que els poders locals comencessin a dissenyar i a posar en pràctica polítiques de caràcter econòmic i d'abast local. En aquest veurem amb més detall quins van ser els motius perquè els poders locals actuessin en aquesta àrea, els objectius que perseguïen i de quins instruments es van dotar. Finalment valorarem els resultats globals d'aquesta actuació.

A finals de la dècada dels setanta i principis de la dels vuitanta comença una nova etapa en què els poders locals actuen amb iniciatives pròpies en matèria econòmica,²⁰ àrea que fins llavors havia estat exclusivament en mans dels governs centrals i la principal característica de la qual és la genuïnitat dels instruments emprats i el seu abast local i microeconòmic.

En aquest sentit, Borja (1985:1) escrivia el següent:

«Una de les línies d'acció més noves dels ajuntaments és la voluntat d'intervenció econòmica, amb l'objectiu de crear ocupació i revifar el teixit econòmic local. No podria ser d'una altra manera. Encara que no formi part de les seves competències obligatòries ni de la tradició gestora municipal, la problemàtica econòmica i social s'imposa de forma creixent als governs municipals, propers a la ciutadania, sensibles a les empreses que tanquen i al nombre creixent de persones que no troben feina.»

És important, però, destacar que en un primer moment els poders locals van dirigir la responsabilitat de la solució de la crisi a òrgans superiors (regional i d'àmbit nacional) davant la manca de recursos financers i jurídics que tenien (Subirats).²¹

²⁰ Les dates d'introducció de les polítiques econòmiques locals varien de país a país. Espanya lògicament és dels més tardans a adoptar-les.

²¹ En el document "Local and Regional Authorities and the challenge of unemployment" del Consell d'Europa (1984) ja es constata que els poders locals tenien nombrosos obstacles per poder actuar en matèria econòmica i que afectaven d'una forma clara les polítiques preses. Els obstacles que el document identifica són els següents: a) les competències insuficients de les autoritats locals i regionals en el camp socioeconòmic i la falta de recursos financers adequats, atribuïble tant al descens de la recaptació tributària com a les restriccions pressupostàries; b) la falta de coordinació entre les delegacions locals del Govern central i la supervisió burocràtica exercida per l'Estat, i

A Espanya, el 1979 es convoquen les primeres eleccions des de la instauració democràtica i els nous governs locals comencen a assumir les seves responsabilitats. Val a dir que durant aquests primers anys de governs locals democràtics els ciutadans els van pressionar perquè fossin actius en les qüestions que els preocupaven, entre aquestes l'atur, a més que els governs locals també tenien una necessitat de legitimar-se i una manera d'assolir la legitimació era actuant i resolent els problemes de la ciutadania.

«A mesura que la crisi comporta la pèrdua de llocs de treball i el corresponent increment de la població en atur, hom adverteix una creixent pressió social, amb inevitables efectes per a la política municipal; en primer lloc, perquè això suposa una creixent demanda de serveis assistencials, molts d'aquests de titularitat local; en segon lloc, perquè hi ha una situació de necessitat i conflictivitat davant la qual l'ajuntament no pot romandre insensible, i menys si tenim en compte que és la institució més propera al ciutadà.» (Bosch, Planellas i Pareja, 1987:171)

Paral·lelament, s'hauria d'assenyalar el fet que les polítiques impulsades des dels òrgans polítics superiors (principalment estatals) semblaven no tenir els efectes desitjats per pal·liar l'atur. Com hem vist en l'apartat anterior, l'atur no donava senyals a la baixa sinó al contrari.

Tal com afirma Vázquez Barquero (1993:199):

«Este comportamiento se puede conceptualizar como una respuesta de las comunidades locales ante la ausencia de políticas, que permitan a las administraciones centrales enfrentar, con eficacia, desafíos como los que representan el ajuste y la reestructuración productiva del momento actual. La respuesta local se explica, ante todo, por la repercusión local del ajuste económico internacional, que ha mermado las ventajas comparativas, absolutas y relativas, que las ciudades habían mantenido durante largo tiempo.»

c) la manca de personal i la insuficiència de la qualificació professional i la formació econòmica dels representants electes i dels funcionaris.

Al mateix temps, s'iniciaren processos de descentralització de l'aparell administratiu de l'Estat per aconseguir més racionalització, modernització i eficàcia. Això va provocar que els poders locals s'involucressin més com a implantadors dels programes nacionals alhora que van començar a participar activament en la formulació de les polítiques que tenien un impacte local.

De totes maneres, tal com apunta Borja (1985:1):

«Hi ha una dimensió de la política econòmica que necessàriament ha de plantejar-se a gran escala: la política d'infraestructures, la negociació amb les empreses multinacionals o grans empreses públiques o privades, la promoció de la investigació i la formació en funció de l'evolució tecnològica i del mercat de treball, etc. són línies d'intervenció que requereixen una base metropolitana o regional. Hi ha, però, una altra dimensió per a la intervenció economicosocial del municipi. És la que es deriva del coneixement immediat de la situació: empreses petites i mitjanes amb problemes, revaloració possible del comerç i l'artesanía, cooperatives, col·lectius amb iniciativa social, col·laboració amb les associacions, treball voluntari, demandes de la tercera edat i grups marginats».

Simultàniament nous corrents de pensament reivindicaven el factor *regió* com un element cabdal de les polítiques públiques. El denominador comú en tots els corrents era el territori, diferenciant cada municipi com una realitat única i distinta de les altres. Sota aquest nou paradigma s'emfatitza la dimensió humana, la proximitat dels problemes i de qui els pateix, la cooperació i la solidaritat. Es pensa que des d'aquesta perspectiva les respostes seran més encertades i més proactives ja que s'actua sobre el terreny i amb més coneixement d'aquest. En aquest sentit, el corrent de pensament de desenvolupament endogen²² va tenir molta influència. Arzeni (1997:18) afirma:

²² Per a més informació sobre desenvolupament/creixement endogen vegeu: Garafoli (1992), Maillat (1998), Mir (1989), Vázquez Barquero (1993), Becattini (1979).

«Since unemployment and poverty are increasingly concentrated, often in distressed urban areas, is to target policies geographically, moving from a sectorial to a geographical approach.»

En un altre article, continuant amb l'argument anterior, Arzeni i Pellegrin (1997:27) escrivien:

“Economic development strategies defined in terms of geographical areas have proved more flexible and more comprehensive than sectoral and national policies.»

De totes maneres val a dir que en un primer moment les mesures que es van posar en marxa per pal·liar l'atur van ser bàsicament de tipus institucional i des de l'Administració central. Sobretot es va treballar en la modificació del marc legal del mercat laboral per tal de flexibilitzar-lo. Tal com afirmaven els neoliberals llavors, l'atur era causa directa de l'existència d'un mercat laboral massa rígid que no permetia a les empreses adaptar-se a un entorn cada vegada més canviant i dinàmic i que frenava la creació d'ocupació. A tall d'exemple d'aquestes rigideses, destacaven els alts costos d'acomiadament, les poques modalitats de contractació i la consegüent poca adequació a les necessitats de les empreses.

Així doncs, les iniciatives locals d'ocupació sorgeixen motivades per quatre factors (pressió ciutadana, processos de descentralització, nous corrents de pensament i ineficàcia de les polítiques d'òrgans superiors) i es localitzen bàsicament en les principals ciutats industrials que havien concentrat durant dècades el creixement econòmic i social. Fou en aquests entorns de regressió industrial, on l'atur feia estralls, que sorgiren les iniciatives locals d'ocupació. En aquest sentit, en una primera etapa aparegueren en ciutats caracteritzades pels trets següents:

- grans ciutats (en paràmetres europeus, més de 50.000 habitants)
- amb una forta tradició industrial
- greument afectades per la crisi econòmica dels anys setanta
- inserides en el sistema econòmic europeu.

Aquestes ciutats eren municipis desenvolupats al voltant d'una activitat productiva concreta i molt localitzada, per exemple, Glasgow o Bilbao, ciutats que es van desenvolupar arran de les drassanes i del port, Terrassa, arran del tèxtil, o Düsseldorf i Dortmund, a la zona del Ruhr, a Alemanya, basades en la indústria pesant del ferro i de l'acer.

Així doncs, no es tractava d'iniciatives que sorgiren homogèniament arreu del territori, sinó que la seva aparició estava determinada per unes condicions concretes. No obstant això, amb el pas del temps i com a efecte demostració, es començaren a dur a terme iniciatives locals d'ocupació —també anomenades ILO— en entorns no només de tradició industrial sinó també en entorns de tradició més rural o de serveis, però que també tenien problemes per crear ocupació i creixement econòmic. En general les ILO en el seu sentit més ampli tenien com a objectiu revifar el teixit socioeconòmic del municipi mitjançant la mobilització dels recursos endògens. Tanmateix, i com veurem en els objectius que volien aconseguir les ILO, aquestes es dirigien principalment a la creació d'ocupació. Altres objectius relacionats amb la regeneració del teixit socioeconòmic passarien, a la pràctica, a un segon terme.

Borja (1985:1), esmentant el rol del govern local en la política econòmica, escriu el següent:

Els objectius de les polítiques locals d'ocupació es poden resumir en els següents (Brugué i Gomà, 1998):

— *Creació de llocs de treball*

Es tractà del principal objectiu i feia referència tant a mantenir els llocs de treball existents com a combatre'n la destrucció amb el foment de la creació de nous llocs de treball.

Els altres objectius de les ILO derivaven d'aquest objectiu general de *creació de llocs de treball* i eren els següents:

— *Lluita contra la marginació social*

Derivada de la situació de crisi i del poc abast que llavors tenien les polítiques socials per poder pal·liar la situació. La marginació social havia deixat de ser una amenaça per ser una realitat amb tendència a augmentar en els propers anys.

— *Creació de petites empreses de caràcter individual o comunitari*

Una de les mesures per aconseguir crear llocs de treball fou mitjançant la promoció de la creació d'empreses. Especialment s'emfatitzà la creació de petites empreses, projectes per donar sortida a situacions d'atur i que necessitaven un capital inicial més a l'abast dels recursos disponibles dels aturats.

— *Promoció de xarxes d'ajuda mútua*

Es tractava de promoure la col·laboració entre diversos empresaris per intercanviar-se béns i serveis que necessitaven per a la seva activitat empresarial diària. D'aquesta manera, podien obtenir recursos d'una manera molt més barata i fàcil ja que s'aconseguien en un entorn de companyonia.

— *Formació orientada a la reinserció laboral*

Un dels problemes que es va fer palès va ser la poca adequació de la formació existent amb la que era necessària. Els llocs de treball que es van crear demanaven persones més qualificades tècnicament i molt més especialitzades.

Si analitzem els objectius de les iniciatives locals d'ocupació anteriors podem observar que fomenten un conjunt de mesures força heterogènies però que tenen com a denominador comú fer front a l'atur. L'orientació d'aquestes polítiques és econòmica però també social.

A tall d'exemple, l'OECD (1984:31) també remarca el caràcter prioritari que té la lluita contra l'atur d'aquestes polítiques.

«Empresas autogestionadas, actividades independientes, empresas creadas por o para los parados, empresas de interés colectivo, agrupaciones de artesanos, pequeñas y medianas empresas, redes de ayuda mutua,

cooperativas de producción y acciones locales de desarrollo económico y social.»

Ara bé, el fort caràcter social i assistencial de les ILO també ha estat assenyalat per diversos autors i organismes internacionals. Fins i tot, tal com assenyalen Brugué i Gomà (1998) i l'OECD (1984), aquestes iniciatives no es poden considerar estrictament polítiques econòmiques ja que tenen un alt component social.

També Subirats (pàg.39) remarca el caràcter social d'aquestes iniciatives:

«Sota un prisma bàsicament assistencial, s'arbitren mesures de protecció adreçades als col·lectius més marginals i desvinculats pel mercat de treball, es posa en marxa una xarxa de serveis socials i es realitza un esforç de millora del medi cultural i educatiu».

En el mateix sentit l'OECD (1984: 31) assenyala:

«Las ILE se parecen más, en muchos aspectos, a un movimiento social, y hasta cultural, que a un fenómeno económico fácilmente identificable mediante las categorías en uso dentro de la disciplina económica».

Així doncs, podem afirmar que els inicis de l'actuació econòmica local en matèria econòmica van estar marcats per una voluntat de millora de la situació econòmica i social de manera imaginativa i innovadora. Més endavant, es va constatar que tenien un enfocament assistencial i a curt termini. No obstant això, donada la gravetat de la situació, és comprensible que les mesures que es van emprendre fossin d'urgència sense tenir molt en compte l'impacte futur. De fet, ja a finals dels vuitanta, aquestes polítiques van ser subjectes d'un procés de reorientació amb l'objectiu de coordinar-les amb un esforç de creació d'ocupació permanent (Subirats).

Els nous instruments que es van dissenyar i posar en pràctica eren molt innovadors respecte als que s'havien aplicat fins aquell moment. Fins llavors, s'havien caracteritzat per ser de tipus més macro (incentius fiscals i econòmics per a les empreses que creaven llocs de treball, regulació més flexible del mercat de treball, mecanismes salarials...). En canvi, aquestes noves polítiques econòmiques que es

posen en marxa són conseqüència directa d'un procés a la inversa: partint de les persones i tenint en compte la magnitud local.

En la taula següent hem classificat les diferents eines a l'abast dels poders locals segons els objectius que perseguien.

TAULA 1.3. Objectius i instruments de les iniciatives locals d'ocupació

Objectius Eines	Manteniment dels llocs de treball	Recol·locació de la mà d'obra	Creació de llocs de treball	Millora del perfil professional
Contractació per part de la mateixa autoritat local			•	
Convenis amb altres org. públics per realitzar programes d'ocupació / d'inserció social de col·lectius específics			•	•
Acords amb empreses	•		•	
Orientació laboral		•	•	•
Empreses d'interès col·lectiu (cooperatives)	•		•	
Formació		•		•

Font: elaboració pròpia.

a) Contractació per part de la mateixa autoritat local

Es tracta que el mateix ajuntament o poder local contracti persones en atur per satisfer les seves necessitats de serveis com, per exemple, manteniment, neteja, jardineria, etc. Normalment, són llocs de treball poc qualificats. Sovint, tenen com a objectiu crear ocupació en la mateixa administració. Encara avui és un instrument que s'utilitza, malgrat que s'hagi restringit el seu ús a col·lectius amb veritables dificultats d'inserció laboral. Un dels arguments de les autoritats locals per utilitzar

aquest tipus d'instrument és que, si el sector privat no crea llocs de treball, el sector públic, que sí que té autoritat per fer-ho, en creï.

Aquesta eina està a cavall entre les polítiques econòmiques i les socials i té com a principal objectiu crear llocs de treball.

b) Convenis de col·laboració amb altres organismes públics / programes d'inserció laboral

Són programes promoguts pels poders locals però en col·laboració amb altres organismes públics (normalment d'àmbit nacional, que financen el projecte). L'objectiu és que col·lectius amb dificultats d'inserció laboral (joves, aturats de llarga durada, etc.) treballin en un projecte del municipi i normalment d'interès col·lectiu com, per exemple, rehabilitació d'edificis públics, enjardinament de carrers i places, etc. La finalitat d'aquests programes és que els participants aprenguin una tasca o ofici perquè, posteriorment, els sigui més fàcil trobar un lloc de treball.

Aquesta eina és similar a l'anterior pel que fa a les persones beneficiàries: són col·lectius amb dificultats d'inserció laboral. Ara bé, aquesta segona està més orientada a la formació. No es tracta de contractar o subcontractar un col·lectiu determinat, sinó que aprenguin una professió mitjançant una ocupació que l'ajuntament els proporciona. L'aspecte formatiu és fonamental i encara avui en dia s'utilitzen força les anomenades *escoles-taller* dirigides als joves.

c) Acords amb empreses

Tenen com a objectiu impulsar la realització de nous contractes acollits als beneficis legals i fiscals de noves formes de contractació per a joves, disminuïts psíquics i físics i altres col·lectius amb dificultats d'inserció laboral, establerts per l'Estat.

És una eina que s'ha utilitzat reiteradament per promoure la creació de llocs de treball per a aquelles persones que tenen grans dificultats per accedir al mercat de treball. No obstant això, aquesta eina té un alt component social ja que el que en resulta són uns llocs de treball protegits i que, a vegades, no responen a les necessitats reals del mercat de treball.

d) Orientació laboral

Aquesta eina consisteix a assessorar les persones en la seva carrera professional; s'analitza quins són els seus interessos i com s'adapten al seu perfil professional. A partir d'aquí, es valora si hi ha algun tipus de necessitat de formació o de reciclatge i s'aprèn una metodologia de recerca de feina.

En l'orientació laboral, l'anàlisi de la situació del mercat laboral i com l'individu en concret es pot adaptar i incorporar a aquesta situació són molt importants.

e) Empreses d'interès col·lectiu (cooperatives)

Les cooperatives sorgides en aquesta època neixen amb l'objectiu de crear però sobretot mantenir els llocs de treball existents. Moltes són creades pels empleats d'una empresa que ha fet fallida i que decideixen continuar en la mateixa activitat però creant una entitat jurídica diferent: la cooperativa. Un dels problemes que sovint apareixen en aquestes situacions és que les persones que formen la cooperativa tenen uns alts coneixements tècnics però en canvi els falta l'experiència i els coneixements en gestió.

Les autoritats locals, mitjançant els programes de formació, poden ajudar que els cooperativistes adquireixin els coneixements de gestió que necessiten i assessorar-los durant els primers anys de vida.

Per la mateixa raó que estan en un sector d'activitat difícil i en procés de reestructuració, la qualitat de la gestió és molt important. Per això, les cooperatives es poden trobar amb dificultats de finançament per modernitzar-se ja que les entitats financeres poden tenir reticències a prestar diners a persones amb poca experiència de gestió i que tenen la seva activitat en sectors amb poques perspectives de futur.

En aquest sentit, encara que durant aquesta època des dels poders públics es fomentava la creació de cooperatives com una alternativa a la societat anònima d'acord amb l'esperit polític que regnava llavors, el què és cert és que aquestes

havien de fer front a grans dificultats i que sense un programa integral de suport el seu èxit no era garantit.

f) Formació

Aquesta eina fa referència a la formació no reglada, ocupacional i continuada. Pot estar adreçada a persones en atur o en actiu, que volen reciclar-se o reorientar-se professionalment. Com hem comentat, la crisi va demostrar que molts llocs de treball tecnicoprofessionals no eren adequats a les demandes dels llocs de treball que sorgien. Així doncs, els poders locals van començar a intervenir en la formació, complementant la formació reglada i fent de pont entre el que demanava el mercat de treball i els coneixements que tenien els treballadors.

La formació va ser cabdal en aquest període, en què s'hi van destinar importants recursos en tots els països. Un dels elements innovadors de la formació municipal va ser la focalització en aquells coneixements que demanava el mercat de treball i dels quals molt sovint, per ser *nous*, no hi havia una oferta generalitzada o reglada. Els poders locals, per estar més a prop de les necessitats tant de l'oferta com de la demanda de treball, van reaccionar proactivament.

1.3. Les iniciatives de promoció empresarial

Entre les iniciatives locals d'ocupació i les actuals polítiques econòmiques locals, que es van posar en marxa a finals dels noranta, es van introduir un conjunt de polítiques econòmiques pont, de caràcter més proactiu i més econòmiques amb relació a les anteriors. Si les polítiques d'ocupació les definim com a reactives i amb molta sensibilitat envers l'aspecte social, aquest segon conjunt de polítiques o iniciatives de promoció empresarial (d'ara endavant IPE) volien avançar-se a la problemàtica de l'atur fomentant especialment l'activitat empresarial.

De fet, les iniciatives de promoció empresarial van néixer com a resposta dels problemes i les mancances que havien mostrat tenir les iniciatives locals d'ocupació. Encara que les IPE conserven l'esperit de les iniciatives locals d'ocupació —revifar el teixit socioeconòmic amb recursos endògens—, aquestes noves polítiques canvien el tipus de resposta que s'ha d'impulsar per fer front als problemes econòmics de les ciutats en crisi. En aquest sentit, el canvi de perspectiva de com intentar solucionar els problemes econòmics —i especialment l'atur— és fonamental. I és que, durant tots aquests anys, l'atur no donava senyals de disminuir, sinó al contrari, i les respostes que s'hi donaven tant a escala nacional, com regional i local no tenien els efectes desitjats —almenys a curt termini.

En línies generals, aquestes noves polítiques —com veurem en els seus objectius— es centren a promoure l'activitat empresarial al municipi com una manera indirecta de crear llocs de treball sostenibles i, evidentment, generar riquesa, creixement i dinamisme.

Així doncs, seguint la classificació de Brugué i Gomà (1998), les IPE tenen els objectius següents:

- *Donar suport a les empreses de nova creació.* Amb aquest objectiu, el que es vol és reduir la taxa de mortalitat de les noves empreses. Nombrosos estudis assenyalen que és en els primers anys de funcionament quan l'empresa té més probabilitats de fracassar. L'argument és que, donant suport a les

empreses de nova creació, es pot influir a reduir la seva taxa de mortalitat i consegüentment reduir la taxa de destrucció de llocs de treball. Fins i tot, s'opina que es pot augmentar el nombre de contractacions i alhora contribuir a incrementar la taxa d'activitat econòmica del municipi. A mitjà i a llarg termini, les que són ara petites seran més grans, crearan llocs de treball i generaran més activitat econòmica en el municipi. Aquest objectiu és clarament econòmic i actua estrictament sobre la base empresarial. La creació d'ocupació s'interpreta com una conseqüència d'aquest objectiu.

Una eina relacionada amb aquest objectiu i que es comença a generalitzar arreu dels municipis és el centre/àrea de promoció econòmica, moltes vegades gestionats com empreses municipals o en consorci amb altres institucions (per exemple, amb cambres de comerç), en què en diferents nivells i abast s'assessoria, s'orienta, es proporciona formació en gestió empresarial, es faciliten espais, etc. Per a empreses de nova creació o en les seves primeres etapes, o per a aquelles persones que tenen la voluntat de crear-ne.

- *Impulsar xarxes locals de formació i suport a les activitats emprenedores.* Igual que en el conjunt de les iniciatives locals d'ocupació, la formació —especialment tècnica— és un objectiu a assolir. Ara bé, en aquest nou paquet de mesures, s'emfatitza que la formació sigui compartida i impartida per diferents actors locals, no només impulsada i executada per les autoritats locals. És a dir, es busca la cooperació d'altres actors com poden ser les cambres de comerç, les oficines de col·locació (per exemple, de l'INEM o actualment les oficines de treball de la Generalitat), la patronal, les escoles d'oficis, etc. per ajustar i afinar la formació.
- *Fomentar els valors empresarials.* L'objectiu és que els ciutadans valorin positivament les iniciatives empresarials i la figura de l'empresari. Malgrat que sigui un objectiu poc precís i molt difús, vol trencar les connotacions negatives que tenia l'empresari i facilitar la decisió de crear una empresa. Es

vol popularitzar la professió en segments de població on fins llavors s'havia vist molt llunyana, fora de l'abast i/o negativa (per exemple, entre els joves, les dones, les classes treballadores, etc.).

Les eines més comunes per fomentar els valors empresarials van ser mitjançant la informació en mitjans de comunicació i en els mateixos centres de promoció empresarial, que acostaven la creació d'empreses a la població.

Com podem observar, les IPE ja no responen directament a situacions d'atur o de precarietat laboral, sinó que el seu objectiu està molt més centrat a fomentar l'activitat econòmica en general i, indirectament, a crear nous llocs de treball. Són polítiques que es realitzen sota l'òptica de la prevenció de l'atur i del creixement econòmic. Aquest és l'element central i diferencial de les polítiques anteriors. Les IPE actuen amb un enfocament des de la demanda del mercat de treball, és a dir, des de les empreses, i el seu objectiu és contribuir a crear-ne més. S'actua amb la premissa que el principal repte és augmentar l'activitat econòmica, i l'augment d'ocupació (i la reducció de l'atur) s'esdevindrà en la mesura que aquella augmenti i es desenvolupi.

Una altra característica innovadora amb relació al grup anterior és que les polítiques no es volen executar exclusivament des de l'àmbit públic, sinó que es promou la col·laboració del sector privat. Per exemple, en l'objectiu d'impulsar xarxes locals de formació i suport a les activitats emprenedores es fa molt necessària la col·laboració amb altres actors locals que poden conèixer millor quines són les mancances d'un determinat col·lectiu i barri i poden també posar en pràctica i executar la formació de manera més acurada. Resumint, s'actua des de la lògica que, per a determinades activitats, el sector privat pot ser complementari i més eficient i eficaç que el sector públic.

És important destacar, que les iniciatives de promoció empresarial van dirigides a tota la població, però especialment a la més dinàmica. Aquesta nova orientació significa un canvi molt important respecte a les anteriors polítiques, que anaven sobretot adreçades a col·lectius amb dificultats d'inserció o de reincorporació al mercat de treball. De fet, la tendència és cada vegada més estimular aquelles

persones potencialment actives i dinamitzadores de l'economia. Aquest enfocament es consolidarà en la tercera generació de polítiques, en què veurem que hi ha un clar posicionament per donar suport a les persones emprenedores i fomentar l'esperit empresarial.

Això no vol dir que el municipi deixi d'actuar en matèria social i d'ocupació, però sí que es comencen a aclarir les polítiques econòmiques i a diferenciar-les de les socials, i amb els col·lectius amb més dificultats d'inserció s'actua des de l'àmbit de les polítiques socials.

1.4. Les iniciatives de desenvolupament econòmic

Podem afirmar que les polítiques econòmiques locals s'han transformat des dels seus inicis a finals dels anys setanta fins avui. Si van néixer com a reacció a una situació de crisi industrial, en l'actualitat responen també a un entorn socioeconòmic concret i diferent de llavors. No obstant això, alguns dels problemes anteriors —com l'atur— s'han seguit perpetuant al llarg dels anys. En aquest sentit, les iniciatives de desenvolupament econòmic (IDE) han anat incorporant noves línies d'actuació per donar resposta a nous reptes i problemes, però també han mantingut línies d'actuació tradicionals ja que alguns dels problemes anteriors continuen vigents i demanen resposta —o si més no l'actuació— per part de les autoritats locals. Les IDE representen, doncs, la voluntat de combinar els dos grups de polítiques anteriors (ILO i IPE) amb una perspectiva estratègica de l'entorn socioeconòmic local (Brugué i Gomà, 1998).

Aquesta tercera generació de polítiques econòmiques es caracteritza, a grans trets, per tenir un ventall d'actuació molt més gran; són més proactives, es basen en la relació entre els diferents actors del municipi i en una orientació sostenible del seu creixement econòmic.

Brugué i Gomà (1998) observen, per a aquesta tercera generació de polítiques, els objectius i les línies d'actuació següents:

Objectius:

1. Estimular el creixement de l'economia local.
2. Disminuir la vulnerabilitat de l'economia local davant les forces externes del mercat.
3. Assegurar la competitivitat de l'oferta econòmica local.
4. Generar orientació: lideratge i objectius a llarg termini.

Línies d'actuació:

- Polítiques de promoció empresarial i ocupacional.
- Polítiques destinades a fomentar el potencial de la comunitat i el desenvolupament territorial.

- Consecució de posicions localment avantatjoses en termes d'infraestructures, formació, clima de negocis, etc.
- Articulació d'un projecte estratègic i organització de la cooperació publicoprivada.

Com podem observar en els objectius descrits, l'ocupació ha deixat de ser la principal font d'atenció de les polítiques i s'ha donat pas al creixement econòmic i la competitivitat. L'interès per l'atur passa a un segon pla. Com s'havia començat en l'etapa anterior, però en aquesta de forma molt més consolidada, els programes no només van dirigits a aquelles persones que tenen dificultats per introduir-se en el mercat de treball, sinó que tota la població pot ser objecte d'aquestes polítiques. Hi ha l'opinió que qualsevol persona pot ser potencialment un agent dinamitzador de l'economia i la competitivitat local. Fins i tot aquestes polítiques intenten atreure aquelles persones que tenen un perfil més emprenedor que la resta. En definitiva, el que es vol aconseguir és ajudar aquelles persones que amb un cert suport institucional (tècnic, financer, etc.) poden contribuir a millorar l'activitat econòmica de la ciutat i, per tant, ser generadores de riquesa i ocupació. Les persones amb serioses dificultats d'inserció laboral s'adrecen definitivament cap a les àrees d'afers socials dels ajuntaments, en què rebran una ajuda més assistencial i l'ocupació per compte d'altri serà la sortida laboral prioritària.

Clarament en aquesta etapa, les polítiques econòmiques es diferencien de les socials i també es diferencien les persones que s'adrecen als dos tipus de polítiques. Les persones amb problemàtiques de llarga durada (per exemple, aturades, amb risc d'exclusió social o amb manca de formació) i que anteriorment eren objectiu de les polítiques d'ocupació, en aquesta nova etapa s'orienten des de l'àmbit social (per exemple, des de les regidories de serveis personals o atenció ciutadana) i de fet se les exclou del que entenem per estrictament polítiques econòmiques. Aquestes últimes tenen com a principals beneficiaris les persones amb més empenta o emprenedores i totalment normalitzades en el mercat laboral formal.

D'altra banda, les polítiques de desenvolupament econòmic també es caracteritzen per tenir un enfocament a llarg termini que es veu reflectit per la proliferació de plans estratègics de les ciutats i les seves àrees d'influència aplicant mètodes de planificació estratègica empresarial. Els plans demostren la voluntat dels governs locals de dirigir i guiar l'evolució econòmica del municipi. En aquest sentit, aquestes actuacions respondrien a un dels objectius que els autors Brugué i Gomà havien recollit com a "generar orientació i lideratge".

Un dels objectius més importants d'aquesta etapa ha estat promoure l'esperit emprenedor o empresarial (*entrepreneurship*)²³ i la innovació amb una bateria d'instruments que veurem amb detall més endavant.²⁴

Prenent Blakely (1994) com a punt de partida, els objectius que l'autor pensa que persegueixen els poders locals són més concrets que els que enumeren Brugué i Gomà (1998). La nostra opinió és que no es tracta d'objectius contradictoris, però sí que tenen diferent abast temporal i espacial. De fet, els tres primers objectius que estableixen Brugué i Gomà poden ser concretats en els quatre objectius proposats per Blakely:

- Promoció de la creació de noves empreses
- Atracció d'empreses de l'exterior del territori
- Expansió i retenció de les empreses actuals
- Promoció d'innovació i esperit emprenedor.

El quart objectiu que els autors Brugué i Gomà identifiquen (generar orientació i lideratge) no està considerat per Blakely, però com ja hem comentat, per als dos autors catalans, els objectius de les IDE són més amplis, més generals i amb una perspectiva a més llarg termini.

²³ *Entrepreneurship* s'ha traduït per *esperit empresarial*, *esperit emprenedor* o fins i tot per *capacitat d'emprendre*. En aquest treball utilitzarem indistintament els quatre termes.

²⁴ Per consultar bibliografia pionera sobre *entrepreneurship* vegeu Cantillon (1755); clàssics com Schumpeter (1934), Leibenstein (1968), Kirzner (1979), Vesper (1980), Drucker (1985), i la selecció d'autors i textos que fa M. Casson (1990). Pel que fa a altres publicacions teòriques més contemporànies, suggerim Libecap (1993), Bull, Thomas i Willard (1995), Dreyfuss, Flores, Spinosa et al. (1998) i manuals com els de Timmons (1994) o Dollinger (1995).

En funció d'aquests objectius, Blakely ha enumerat un conjunt d'instruments que els poders locals tenen al seu abast per dur a terme la seva política de desenvolupament local. Com veurem a continuació, les eines que proposa no són la totalitat de les eines que actualment existeixen ni tampoc les que ja existien el 1994, any de publicació del llibre.

- Centre d'informació
- Empreses de capital de risc
- Centre de suport per a pimes
- Màrqueting col·lectiu
- Promoció turística de la ciutat
- R+D
- Vivers d'empreses
- Parcs tecnològics i científics
- Zones industrials
- Activitats de desenvolupament de l'esperit emprenedor
- Programes per col·lectius específics
- Microempreses

Després de quasi deu anys de la publicació de Blakely, actualment existeixen més instruments i la seva classificació es pot considerar un xic restrictiva. Per exemple, en l'instrument de *capital de risc* oblidava altres instruments financers similars com poden ser les xarxes de *business angels*. Tampoc fa esment dels ajuts econòmics en forma de subvencions i préstecs financers, entre els quals hi ha els microcrèdits. Respecte a l'instrument de *programes a dones emprenedores*, nosaltres el considerariem més ampli i hi inclouríem altres programes dirigits a col·lectius específics com, per exemple, homes més grans de 45 anys, immigrants o joves universitaris.

De totes maneres, els instruments que identifica Blakely són molt interessants per al nostre treball en la mesura que ja destaca com un objectiu únic i diferent la promoció de l'esperit emprenedor²⁵ i detecta programes específics per a determinats

²⁵ Blakely distingeix *creació d'empreses d'entrepreneurship*. Aquest últim terme fa referència a l'actitud. Tal com defineix el llibre verd sobre l'esperit empresarial a Europa de la Comissió Europea (COM, 2003:27), *entrepreneurship* o *esperit empresarial* «es sobre todo una actitud en la que se refleja la motivación y la capacidad del individuo,

col·lectius d'emprenedors. D'altra banda, s'ha de destacar que la identificació d'objectius i d'instruments era pionera en el seu moment (hem de considerar que la data de publicació és del 1993).

A partir de Blakely (1994), Hudson (1995), Urbano i Veciana (2001) i de la nostra experiència personal hem construït una proposta d'instruments i els hem classificat segons els quatre objectius descrits. Com podem observar, la majoria de les eines descrites poden tenir més d'un objectiu. Val a dir que les eines que esmentem no són dissenyades i posades en pràctica exclusivament per part dels poders locals, sinó que en molts casos es posen en pràctica conjuntament amb el sector privat o fins i tot amb organitzacions de la societat civil.

TAULA 1.4. Objectius i instruments de desenvolupament econòmic

INSTRUMENTS	OBJECTIUS			
	Creació d'empreses	Atreure empreses de fora la regió	Expansió i retenció d'empreses actuals de la regió	Promoció d'innovació i esperit innovador
Informació	•••	•••	•	•
Suport financer: empreses de capital risc i <i>business angels</i>	•••	•	••	••
Ajuts econòmics	•••	•••	•	•
Assessorament i acompanyament	•••	-	•	••
Xarxes i cooperació entre empreses	••	-	••	•
Promoció turística de la ciutat	••	••	-	-
R+D	••	••	-	•••
Centres d'empreses	•••	-	-	••
Parcs tecnològics i científics	••	•••	••	•••
Zones industrials	••	•••	••	
Activitats de divulgació i sensibilització de l'esperit emprenedor	••	-	-	•••
Programes per a col·lectius específics d'emprenedors	••	-	-	

Font: elaboració pròpia.

Llegenda:

- Insignificant
- Poc
- Bastant
- Molt

1) *Informació*

Es tracta d'una eina molt senzilla i que, de fet, la majoria de municipis tenen quan comencen a actuar en matèria econòmica. Consisteix a tenir un servei d'informació actualitzada sobre l'economia, el mercat de treball i altres informacions

socioeconòmiques del municipi.²⁶ D'altra banda, també tenen informació i poden orientar sobre la política econòmica del municipi i de quins instruments disposen altres institucions públiques (per exemple, la Generalitat de Catalunya, els consells comarcals, etc.) que poden ser útils per a les empreses. Les noves tecnologies han permès que aquest servei es pugui prestar telemàticament ja que bàsicament té l'objectiu de difondre informació generada per altres institucions. És una eina econòmica d'aplicar.

2) Empreses de capital de risc i *business angels*

Un instrument que ajuda a finançar les empreses en les seves primeres etapes són les empreses de capital de risc. Alguns ajuntaments han impulsat la creació d'empreses de capital de risc per a finançar projectes a la ciutat. Aquest seria l'exemple de Barcelona quan el 1999 l'Ajuntament va impulsar la creació de Barcelona Emprèn, empresa de capital de risc on els accionistes són empreses públiques i privades i universitats. Els ajuntaments també poden impulsar xarxes de *business angels* locals mitjançant trobades i altres actes amb la finalitat d'aconseguir finançament per a projectes locals. Aquest instrument és molt més econòmic ja que només es tracta de facilitar la plataforma de contacte i aconsegueix un doble objectiu: finançar empreses locals i promoure la participació i implicació d'inversors privats en l'economia local.

3) *Ajuts econòmics: subvencions i crèdits*

Una de les mesures típiques per fomentar la creació d'empreses, l'atracció d'empreses i dirigir el tipus d'empresa que es vol a la ciutat ha estat mitjançant els crèdits i les subvencions. Es tracta d'una eina que no només és exclusiva dels poders locals, sinó que també és àmpliament utilitzada pels governs centrals i regionals. Molt sovint s'executa en col·laboració amb entitats financeres privades. No enumerarem els tipus de crèdits i subvencions que hi ha en l'actualitat ja que són molt nombrosos i diversos segons la regió, país o municipi en concret. Val a dir que

²⁶ Per exemple, alguns municipis de Catalunya han institucionalitzat aquest servei sota el nom d'*observatori socioeconòmic*.

la Comissió Europea és del parer que les subvencions han d'estar molt ben confeccionades i que se n'han d'atorgar les mínimes possibles ja que com és ben conegut tenen efectes perversos. Per una banda, poden estimular comportaments oportunistes i, per l'altra, promouen la competència entre els municipis per atreure-hi empreses oferint subvencions i facilitats econòmiques. Malgrat aquests factors negatius, les subvencions poden anar dirigides a part dels processos o àrees de l'empresa com, per exemple, R+D, formació, etc. D'altra banda, també poden ser un suport important per a aquelles empreses que tot just comencen i necessiten una *empenta* per a les primeres etapes de la seva vida.

4) *Assessorament i acompanyament*

Aquest instrument està pensat per donar suport a aquelles persones que necessiten assessorament a l'hora de crear la seva empresa o fins i tot en l'etapa de consolidació. Generalment el suport es fa mitjançant programes formatius en què es treballa el pla d'empresa i altres aspectes funcionals de la posada en marxa de l'empresa com poden ser comptabilitat, màrqueting i tràmits administratius. A part de l'aspecte formatiu també pot haver-hi un assessorament individualitzat per tutorar el procés de creació i la posada en marxa. Aquest tipus d'actuació no només és per a les persones que volen crear una empresa, sinó també per a aquelles que ja fa uns quants anys que han iniciat l'activitat i necessiten cert assessorament per consolidar-se com a empreses.

5) *Xarxes i cooperació entre empreses*

Amb aquest instrument ens referim a aquelles activitats que promouen la col·laboració de diversos empresaris per compartir algunes o totes les activitats relacionades amb la seva activitat diària. Blakely (1994) anomenava les activitats de màrqueting i distribució, però ho podem ampliar a altres activitats de col·laboració empresarial com, per exemple, formar grups de compres per obtenir preus i condicions dels proveïdors en millors condicions. La col·laboració entre empreses es pot donar quan les condicions del sector ho permeten, però sobretot quan les

empreses tenen una actitud positiva davant la col·laboració. Un exemple bastant conegut i practicat és el cas dels comerciants d'un determinat carrer o barri que es posen d'acord per promoure el comerç de la seva zona mitjançant activitats conjuntes de comunicació com, per exemple, les campanyes de Nadal.

Com que la col·laboració entre empreses sovint no sorgeix espontàniament, els poders locals poden intervenir per estimular aquest tipus d'acords. Les activitats que duen normalment a terme són fer conèixer aquest tipus de col·laboració a les empreses i mitjançar en les negociacions.

Aquesta eina de desenvolupament econòmic promou noves formes de col·laboració interempresarial i ajuda també a superar barreres que tenen moltes empreses petites com són l'accés a la distribució (especialment amb les grans superfícies) i els costos de màrqueting.

6) *Recerca i desenvolupament (R+D)*

Aquesta eina parteix del supòsit que des de l'àmbit local és més fàcil detectar quines tecnologies i quins sectors tecnològics són els que s'ajusten més a la indústria local o quines noves tecnologies s'han de tenir en compte per atreure noves empreses que s'instal·lin a la ciutat. Mitjançant aquest instrument, es vol donar resposta a les economies actuals basades en les noves tecnologies i en els nous sistemes d'informació. Des del poder local es pot col·laborar a impulsar la recerca i el desenvolupament d'universitats i instituts tecnològics, centres d'empreses innovadores, parcs tecnològics, etc. El que es vol aconseguir és crear un "ambient favorable a la recerca i a la innovació" a partir d'instruments que ho fomentin.

Es pot afirmar que als entorns que disposen d'incentius, infraestructures i recursos per innovar, s'innova més que en els entorns en què en manquen. El rol dels poders locals és precisament estimular que sorgeixin sinergies i col·laboracions entre els actors implicats.

7) Centres d'empreses

Els centres d'empreses són a grans trets un servei de provisió d'espais i serveis empresarials compartits per a les empreses instal·lades. Els centres d'empreses han estat un dels instruments més populars de desenvolupament econòmic local i de promoció de l'esperit emprenedor.

En general, les empreses que es poden beneficiar d'aquest tipus d'instrument són les que estan en les seves primeres etapes de desenvolupament. Les localitats que volen impulsar la creació d'empreses i promoure l'esperit emprenedor utilitzen aquest tipus d'instruments perquè faciliten molt el sorgiment d'empreses, ja que redueixen els costos d'entrada o d'establiment i subministren altres serveis de suport com la formació, l'assessoria, la consultoria, fonts de finançament, etc.

A continuació veurem els tipus de centres d'empreses que existeixen i els principals serveis que ofereixen. Els classificarem segons els tipus d'empreses que els formen. Així doncs, tenim:

a) Vivers d'empreses (business incubators)

Són centres on les empreses són de nova creació i fins i tot en fase d'idea de negoci (D'aleph, 1996). Proporcionen una important bateria de serveis incloent-hi el suport a la gestió.

b) Domiciliació d'empreses

Ofereixen serveis a les empreses (assessorament, formació, contactes), però amb la particularitat de no oferir els espais. Aquestes oficines es creen en localitats on hi ha una baixa taxa de creació d'empreses i el municipi no pot assumir les despeses que comporta crear un centre per a les poques iniciatives locals que hi ha.

c) Els centres d'empreses en general

Són centres que ofereixen serveis a empreses tant de nova creació com no. Els serveis que ofereixen són més específics per a cada tipus d'empresa i són el que Blakely denomina "centres de servei de suport a la petita empresa".

d) Centres d'empreses especialitzats

Són centres que, oferint tipus de serveis similars als que ofereixen els centres d'empreses, s'han especialitzat en determinats sectors o perfil dels emprenedors. Per exemple, hi ha centres per a empreses innovadores, industrials, de serveis, per a joves emprenedors, etc. Es pensa que d'aquesta manera les sinergies entre empreses seran més grans i els serveis que es podran oferir estaran més adaptats a les necessitats de les empreses i dels emprenedors.

Els serveis que poden oferir els centres d'empreses són els següents (incloent-hi tots els tipus de centres que hem vist):

- Espais modulables per llogar o cedir durant un temps limitat.
- Accés a serveis administratius que són compartits per totes les empreses instal·lades, el cost dels quals normalment està inclòs en el preu del lloguer o es paga en la mesura que s'utilitzen. Els serveis més comuns són seguretat 24 hores al dia, manteniment i neteja, servei de fax i copisteria, sales de reunions i de conferències, recepció compartida, etc. Es tracta de serveis que no cal que cada empresa (en el benentès que es tracta d'empreses de dimensions molt reduïdes) tingui en exclusiva. Per exemple, les sales de reunions no s'utilitzen cada dia. El centres ofereixen la possibilitat d'utilitzar-ne quan es necessiten i així no cal que en l'espai diari hi hagi cap sala de reunions perquè només s'utilitza ocasionalment. És a dir, l'objectiu és reduir costos transformant certs costos normalment

fixos en variables. Val a dir que en l'actualitat els centres d'empreses van augmentant la seva oferta de serveis, cada vegada més sofisticats, com connexió a Internet, fibra òptica, etc.

- Serveis d'assessorament en la gestió o en l'ús de la tecnologia. En aquest apartat podríem incloure serveis d'assessoria (en el cas dels viviers d'empreses l'assessorament o acompanyament es fa de molt a prop), programes de formació que fan els mateixos centres d'empreses per a persones de dins i fora del centre, conferències i seminaris. La finalitat és millorar o perfilar la formació i els coneixements dels emprenedors en aquelles àrees en què tenen més debilitats.
- Fomentar les col·laboracions i les xarxes entre les empreses instal·lades. L'objectiu és aconseguir que es creïn sinergies entre les empreses. A banda d'organitzar seminaris i actes d'interès per a les empreses del centre, també es promouen activitats més lúdiques (per ex., equips de futbol) o architectures dels despatxos més diàfanes per promoure la visibilitat entre les empreses. No obstant això, el cert és que les empreses, si no en tenen la necessitat, competeixen i difícilment col·laboren. La col·laboració sorgeix de la necessitat.

Els centres d'empreses han estat tradicionalment finançats en gran part per les administracions públiques i organismes internacionals (per exemple, la Unió Europea) i en menor mesura per les aportacions de les empreses instal·lades en concepte de lloguer i de serveis. Tanmateix, cada vegada més el sector privat i altres actors locals estan col·laborant en les activitats dels centres d'empreses.

8) *Parcs tecnològics i científics*

Els parcs tecnològics són el resultat de les actuacions de les administracions públiques per promoure empreses amb un fort component innovador i de recerca. Així doncs, l'administració facilita un espai on les empreses instal·lades — a part que

han de respectar el medi ambient— han d'estar relacionades amb les noves tecnologies, amb la ciència o amb la investigació.

Segons Batstone i Westhead (1999), els parcs tecnològics volen aconseguir un o més dels objectius següents:

- Promoure els lligams universitat - indústria i la transferència de la primera als parcs tecnològics
- Promoure la formació d'empreses d'alta tecnologia
- Promoure empreses iniciades per acadèmics gràcies als *spin-off*
- Promoure el creixement de les actuals empreses d'alta tecnologia
- Atreure empreses involucrades en tecnologia punta
- Crear sinergies entre empreses
- Millorar l'economia local
- Millorar la imatge de la localitat, en particular en àrees en crisi industrial
- Crear nous llocs de treball directes o indirectes al parc
- Promoure la competitivitat de les noves i actuals empreses de la regió.

Dintre dels parcs tecnològics, se'n poden distingir de dos tipus (D'aleph, 1996):

a) Parcs tecnològics

Es distingeixen dels polígons industrials i d'altres zones industrials perquè les seves activitats tenen un alt component tecnològic i estan molt lligats amb departaments universitaris o instituts tecnològics. Els parcs tecnològics poden ser promoguts per les autoritats locals però també per la mateixa universitat o fins i tot per empreses privades.

b) Parcs científics i de recerca

A diferència dels parcs tecnològics, solen estar propers als campus universitaris i les empreses que s'hi instal·len només duen a terme recerca. Potser la seva característica més important és la participació directa de la universitat en els projectes empresarials.

Tal com assenyala D'aleph (1996:21)

«Sense un fort vincle entre la universitat i les empreses per nodrir les activitats de recerca i desenvolupament els parcs científics fracassen. Aleshores esdevenen polígons industrials d'ús mixt.»²⁷

9) *Zones o polígons industrials*

Ha estat una eina utilitzada tant en la generació de les polítiques de promoció econòmica com de desenvolupament econòmic. Principalment dirigida a empreses d'activitats industrials o de magatzem i distribució amb una necessitat d'espai i de facilitat d'accés important. Actualment és una mesura en desús ja que en general els municipis estan impulsant tenir una base empresarial dirigida a activitats més netes o no contaminants, de serveis en què el potencial de creació de llocs de treball és més gran, i més innovadores. També val a dir que les zones industrials han tingut èxit en la mesura que s'han creat connectades als principals eixos viaris i als principals clústers industrials. Per exemple, els polígons industrials dels municipis adjacents a la B-30 de la província de Barcelona estan en perfecte estat de salut. En canvi, aquelles zones industrials creades al marge d'aquests dos factors, en general, no han tingut el desenvolupament i l'expansió esperada.

10) *Activitats de desenvolupament de l'esperit emprenedor*

Aquests instruments prenen sentit amb la premissa que es pot influir en la capacitat d'emprendre mitjançant la incidència en l'entorn, en el clima socioeconòmic, en l'educació, en el canvi de valors, etc. Les activitats més comunes han estat organitzar actes, seminaris i concursos per sensibilitzar la població sobre les bondats i els beneficis de la creació d'empreses, de l'esperit emprenedor i de les persones emprenedores.

²⁷ Els parcs empresarials satisfan la demanda d'empreses que necessiten una implantació de qualitat, però que no requereixen necessàriament una vinculació amb les universitats. Igual que en els parcs tecnològics, els parcs empresarials ofereixen una sèrie de serveis comuns a les empreses.

11) *Programes per a col·lectius determinats*

És un instrument dirigit a col·lectius específics en què el que es pretén és que aquests creïn la seva pròpia empresa. Una de les raons de ser d'aquests programes és l'existència d'uns determinats col·lectius que han estat apartats del procés d'emprendre o bé per als quals, per l'entorn econòmic del moment, emprendre és una sortida ocupacional a la seva situació. Aquests col·lectius específics, que tenen problemàtiques similars, són joves, més grans de 45 anys, immigrants, dones... En els propers capítols abordarem amb més detall els programes per a dones emprenedores.

Recapitulació:

En aquest apartat hem vist els principals objectius de les polítiques de desenvolupament econòmic així com els instruments més rellevants. En aquesta tercera etapa, es distingeixen clarament les polítiques d'ocupació de les polítiques de desenvolupament econòmic. Tanmateix, això no significa que s'abandonin les primeres, sinó que es diferencien i s'aclareixen els seus objectius, activitats i públic a què van dirigides. No obstant això, els poders locals, pel que fa a polítiques econòmiques, tenen una visió estratègica del conjunt. D'aquesta tercera generació, cal destacar l'existència d'instruments adreçats a col·lectius específics com pot ser el d'emprenedores. Fins aquí només hem apuntat la necessitat dels poders locals de satisfer i adaptar-se millor a les necessitats dels seus ciutadans, entre els quals hi ha les emprenedores. En el proper capítol, analitzarem amb més detall els motius que han impulsat els responsables locals per actuar en aquesta direcció.

Finalment, en el present capítol (1) hem abordat amb una perspectiva dinàmica l'evolució de les polítiques econòmiques locals per situar-nos en l'actualitat, en què s'han començat a desenvolupar polítiques específiques per a dones i amb dones emprenedores. D'altra banda, el marc teòric d'aquest capítol ens ajudarà a comprendre com són i com s'han inserit les polítiques per a dones emprenedores en l'àmbit local.

2. La perspectiva de gènere en l'àmbit de les polítiques de desenvolupament econòmic local

«D'ou vient que ce monde a toujours appartenu aux hommes et que seulement aujourd'hui les choses commencent à changer?» (Beauvoir, S. de, 1949:22).

Com hem vist en els capítols anteriors, les polítiques econòmiques locals han evolucionat cap a polítiques de desenvolupament econòmic i, dintre d'aquestes, la promoció de l'esperit emprenedor i la creació d'empreses ha anat guanyant protagonisme.

No obstant això, en la dècada dels noranta —amb decalatges regionals com en les anteriors generacions de polítiques— les polítiques de promoció de creació d'empreses es sofisticuen en el sentit que s'adapten a determinats col·lectius de persones. Les polítiques s'adrecen als emprenedors en general, però també es concreten en determinats grups de persones²⁸ sota el supòsit que tenen unes necessitats comunes i específiques per pertànyer a aquest col·lectiu concret i alhora són diferents d'altres col·lectius. Un d'aquests *col·lectius* és el de les emprenedores, tema central d'aquest treball de recerca, però també hi ha altres col·lectius com, per exemple, els homes més grans de 45 anys o els immigrants.

En aquest sentit, veiem que les polítiques per promoure dones emprenedores tenen una primera justificació d'eficiència i d'adaptació de les mateixes polítiques públiques als diversos conjunts de persones amb necessitats, especificitats i interessos diferents. En altres paraules, a mitjan dècada dels noranta es fa una

²⁸ Construïts en funció d'unes determinades característiques que ajuden les administracions públiques a classificar les polítiques i els beneficiaris. Normalment les categories de col·lectius es basen en variables demogràfiques, sent l'edat, el sexe i la nacionalitat les més comunes. La situació en el mercat de treball també és un recurs força emprat (per exemple, aturat vs. ocupat).

segmentació més acurada dels usuaris de les polítiques de creació d'empreses i es reconeixen les diferències i especificitats de cada col·lectiu amb la voluntat d'adaptar-s'hi millor.

En aquest capítol ens centrarem en el col·lectiu de les emprenedores i descriurem amb més amplitud quins han estat els motius i justificacions que han impulsat les administracions públiques per preocupar-se i actuar en aquesta matèria. Per a comprendre millor els diferents motius donarem algunes xifres de la situació actual de les dones en el mercat laboral. A continuació farem un breu recorregut per les diferents teories i estudis que han tingut com a focus d'atenció les emprenedores i l'*entrepreneurship* per dones i amb dones. En l'apartat següent ens centrarem en els obstacles que es troben les emprenedores pel fet de ser dones i que justifiquen que les administracions públiques hi intervinguin per tractar d'igualar les oportunitats d'ambdós sexes en aquesta matèria. I, finalment, en el darrer apartat d'aquest capítol analitzarem el marc institucional formal actual de les polítiques d'emprenere en femení a escala europea i espanyola. En altres paraules, veurem quines són les polítiques de referència per a dones emprenedores en l'àmbit supralocal a Catalunya, concretament les polítiques impulsades per la Comissió Europea, el Govern espanyol, la Generalitat de Catalunya i la Diputació de Barcelona.

2.1. La situació de la dona en l'àmbit laboral a Espanya, Europa i Catalunya

Des que les dones s'han incorporat al mercat de treball, s'ha observat que tenen dificultats d'integració professional. Aquestes dificultats es manifesten tant en l'entrada com en la permanència i la progressió en el mercat de treball. També s'ha constatat que aquestes dificultats, en gran part, tenen el seu origen en el fet que han de fer compatible el treball remunerat (per compte d'altri o pel seu compte) amb la cura de la família i de la llar. En altres paraules, el que s'ha anomenat compatibilitzar les esferes del treball productiu i del reproductiu. Aquest fet, sumat a les discriminacions per raó de gènere, ha marcat a les dones de manera negativa la seva situació en el mercat de treball. Aquesta situació és més acusada en els països del sud d'Europa, on els models de societat són més tradicionals i els homes s'impliquen menys en les activitats domèstiques i de cura dels fills, que en altres països on els models de societat i de família són més igualitaris.

La incorporació massiva i en relativament poc temps de la dona espanyola al mercat laboral no ha pogut ser seguida per una adaptació del model de família i segurament és aquest fet el que ha influït en els principals indicadors del mercat de treball incloent-hi el de l'activitat emprenedora.

Tal com hem avançat, aquesta situació ha estat una de les raons que han impulsat les institucions públiques a dur a terme polítiques per millorar la igualtat d'oportunitats entre homes i dones en l'esfera econòmica, concretament en el mercat de treball, però amb una perspectiva de gènere, és a dir, tenint en compte que la relació que les dones estableixen amb el món productiu és diferent de la dels homes donat que els seus temps d'oci, producció i reproducció són diferents.²⁹

A continuació analitzarem els principals indicadors de la situació de la dona des de la perspectiva de la seva activitat en la vida productiva o econòmica que afecten o poden afectar l'activitat emprenedora.

²⁹ Aquest fenomen és independent de la situació professional de les dones i, per tant, també afecta les emprenedores.

Les dades que donarem posen de manifest les diferències dels homes i les dones en el món laboral. Per reflectir aquestes diferències hem escollit tres taxes: activitat, ocupació i atur, que serveixen per donar una visió general de com és un determinat mercat de treball en una regió o país concrets. També tindrem en compte la tipologia de les ocupacions segons el sexe per esbrinar en quins sectors i en quins tipus d'ocupacions les dones són presents. Finalment analitzarem l'activitat emprenedora de les dones a Europa i concretament a Espanya per donar més elements d'anàlisi i reflexió.

No tindrem en compte altres variables que distingeixen homes i dones en el mercat de treball com és ara l'edat, el nivell d'estudis, el tipus de contracte, etc. ja que considerem que les variables anteriors il·lustren suficientment la situació de les dones en el mercat laboral, i justifiquen el perquè les administracions públiques han considerat oportú promoure la creació d'empreses per part de dones.

a) Activitat

«La població activa són les persones de 16 anys i més que tenen ocupació o estan disponibles i fan gestions per incorporar-se al mercat de treball».
(<http://www.idescat.net>)

Com podem observar en la taula següent, la taxa d'activitat femenina el 2002 era per a tots els països de la UE més baixa que la masculina (diferència mitjana de 18,2 punts). En alguns països la diferència s'escurça a només 8 punts com a Suècia, però en altres països com Espanya aquesta diferència és de més de 20 punts. No obstant això, podem veure que les taxes d'activitat femenines varien molt d'un país a un altre. Des d'Itàlia, que en té un 36,8 %, fins a Dinamarca, que en té un 60,2 %. També podem observar com els països de l'arc mediterrani són els que presenten les taxes més baixes i, en canvi, els països escandinaus, les més altes. Aquestes diferències s'expliquen pels diferents contextos culturals i socials. Ara bé, el model de família tradicional i el fet que fins al 1975 les espanyoles necessitaven una llicència marital per accedir a un lloc de treball segurament també han tingut una influència

important en la incorporació més tardana de la dona espanyola en el mercat de treball i, per tant, les taxes d'activitat de les espanyoles de la taula anterior responen més aviat a causes estructurals i no conjunturals.

TAULA 2.1. Taxes d'activitat a la Unió Europea per sexe (2002)

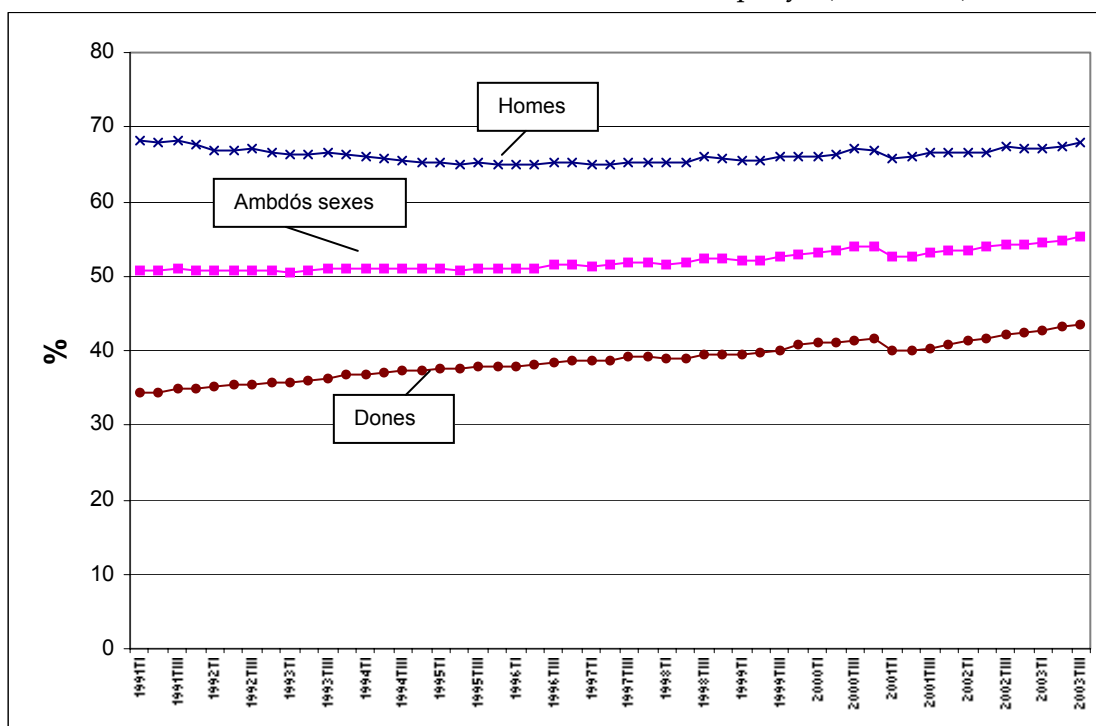
País	Dones (%)	Homes (%)	Diferència (D - H)
UE	47,6	65,8	-18,2
Bèlgica	42,6	60,4	-17,8
Dinamarca	60,2	71,2	-11,0
Alemanya	49,4	65,7	-16,3
Grècia	37,7	60,6	-22,9
<i>Espanya</i>	41,1	65,8	-24,6
França	46,1	62,9	-13,9
Irlanda	48,8	70,4	-21,6
Itàlia	36,8	61,8	-25,0
Luxemburg	43,3	66,5	-23,1
Països Baixos	55,9	74,1	-18,3
Àustria	50,7	68,2	-17,4
Portugal	53,9	70,4	-16,5
Finlàndia	58,8	68,1	-9,3
Suècia	58,7	66,7	-8,0
Regne Unit	54,8	70,2	-15,4

Font: Instituto de la Mujer, <<http://www.mtas.es/mujer>> (10 d'octubre de 2004).

Nota: La taxa d'activitat és la relació entre la població activa i la població de setze anys i més (en aquesta taula s'ha considerat la població de quinze anys i més).

Ara bé, en la gràfica següent hem plasmat l'evolució històrica de la taxa d'activitat a Espanya per sexes. Per a ambdós sexes, però més especialment per al sexe femení, l'evolució ha tingut una tendència favorable al llarg del període observat.

GRÀFICA 2.1. Evolució de la taxa d'activitat a Espanya (1991-2003)



Font: Encuesta de Población Activa (EPA),
 Instituto Nacional de Estadística, <<http://www.ine.es>>³⁰ (1 de juliol de 2003)

Efectivament, la gràfica anterior ens mostra com l'evolució de la taxa d'activitat femenina ha anat augmentant progressivament durant tot el període a un ritme pràcticament constant i que contrasta amb el dels homes, que ha romàs pràcticament constant. També podem observar que la diferència entre homes i dones era de pràcticament 35 punts a l'inici de la dècada dels noranta i aquest diferencial s'ha reduït a poc més de 20 punts a l'inici dels dos mil.

Aquesta evolució de la taxa d'activitat femenina a l'alça ha estat afavorida pel fet que el model familiar espanyol ha estat sotmès a importants canvis que han repercutit en el mercat laboral i en el conjunt del panorama social espanyol: la igualtat més gran entre els sexes, l'organització de la convivència, la disminució de les taxes de nupcialitat i fecunditat, l'augment de divorcis i separacions, etc.

³⁰ Vegeu l'annex 2.E amb el detall de les dades.

TAULA 2.2. Evolució de les taxes d'activitat a Catalunya i Espanya per sexe (1993-2002)

	Catalunya		Espanya	
	Dones %	Homes %	Dones %	Homes %
1993	38,8	65,9	34,8	64,3
1994	40,6	64,9	35,6	63,3
1995	41,0	64,8	36,2	62,7
1996	41,6	64,8	37,0	63,1
1997	41,8	65,1	37,6	63,0
1998	41,9	65,3	37,8	63,2
1999	41,9	64,5	38,4	63,1
2000	43,1	64,3	39,8	63,8
2001	46,2	69,4	40,3	66,2
2002	46,8	69,7	41,8	66,9

Font: Institut d'Estadística de Catalunya, <<http://www.idescat.es>> (1 de juliol de 2003).

En la taula anterior es compara l'evolució de la taxa d'activitat a Catalunya i a Espanya. Respecte a Catalunya, podem observar que entre 1993 i 2001 les taxes d'activitat masculines es mantenen en nivells força constants i similars a Espanya. En canvi, l'evolució de la taxa d'activitat femenina és creixent al llarg dels anys, fenomen que també passa a Espanya però en nivells inferiors. Per exemple, l'any 1993 Catalunya tenia una taxa femenina del 38,8 % i a Espanya era de quatre punts menys: 34,8 %. El 2001 era de 43,1 i de 39,7 respectivament. En deu anys, les distàncies entre Espanya i Catalunya s'han escurçat lleugerament (3,4 punts).

Així doncs, les taxes d'activitat femenines són inferiors que les masculines a tots els països europeus. No obstant això, s'aprecien diferències significatives entre els països del nord i del sud d'Europa, en què la dona per raons culturals i socials ha tingut diferents rols. En els països del sud, la seva massiva incorporació al mercat laboral s'ha fet de forma molt tardana. Catalunya, malgrat tenir una posició més favorable, també es pot considerar del conjunt dels països del sud. La incorporació més tardana al mercat laboral ha afavorit que en aquests països els increments de la taxa d'activitat també hagin esdevingut més tard. No obstant això, l'evolució de la

taxa d'activat femenina ha seguit una tendència ascendent i hem d'esperar que aquesta tendència sigui en el mateix sentit en els propers anys.

En aquest treball no analitzarem quines són les causes d'aquests patrons de comportament entre homes i dones en el mercat de treball ja que no és el nostre objectiu. Només volem constatar que, observant només les dades, efectivament hi ha unes diferències importants i la dona hi té una posició més desfavorable. D'altra banda, aquesta situació justifica l'actuació en matèria d'ocupació per part de les administracions públiques i, com veurem a continuació, també té una justificació econòmica, concretament pel que fa a emprenedores.

Tanmateix, les administracions públiques han interpretat de forma positiva l'actual situació laboral de la dona en el sentit que aquestes taxes (les femenines) no han assolit el seu màxim i que, per tant, poden ser més altes en el futur. Així doncs, a l'hora de generar ocupació les dones són un potencial de força laboral. Si tenim en compte que Europa és cada vegada més una societat envellida i que, per tant, es necessiten més recursos humans, aquest argument pren un pes rellevant.

Aquesta seria una segona justificació per part de les administracions públiques per fomentar les dones emprenedores: les dones com a potencial força de treball.³¹ La lectura que s'ha fet ha estat que, promovent la creació d'empreses per part de dones, es pot facilitar augmentar la taxa d'activitat, ja que les noves empreses poden incorporar al mercat laboral les inactives.

«There has been an increasing awareness that women are important players in the shaping of the future EU labour market, constituting as they do the largest potential labour supply source» (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2002:4).

³¹ La primera era una millor adaptació a les necessitats de col·lectius específics, entre els quals hi ha dones i emprenedores.

b) Ocupació

«La població ocupada són aquelles persones de 16 anys o més que han treballat en una ocupació de forma remunerada, com a mínim una hora durant la setmana de referència, per compte propi o d'altri i incloent-hi les persones temporalment absents» (<http://www.idescat.net>).

Així doncs, la població ocupada és un subconjunt de la població activa o, en altres paraules més planeres, mesura les persones que tenen un lloc de treball.

L'indicador més comú per mesurar la població ocupada és la *taxa d'ocupació*, que és la relació entre la població ocupada i la població de setze anys i més.

TAULA 2.3. Taxes d'ocupació a la Unió Europea per sexe (2002)

País	Dones	Homes
UE	43,1	61,3
Bèlgica	39,3	56,6
Dinamarca	57,6	68,2
Alemanya	45,3	60,0
Grècia	32,2	56,8
<i>Espanya</i>	34,4	60,7
França	44,3	58,0
Irlanda	47,0	67,2
Itàlia	32,1	57,4
Luxemburg	41,7	65,3
Països Baixos	54,3	72,4
Àustria	48,4	64,6
Portugal	51,1	67,7
Finlàndia	52,8	60,8
Suècia	56,0	63,2
Regne Unit	52,4	66,3

Font: Instituto de la Mujer, <<http://www.mtas.es/mujer>> (10 d'octubre de 2004), a partir de dades de l'anuari d'estadístiques laborals. Ministeri de Treball i Assumptes Socials.

Nota: Les taxes es refereixen a la població en edat laboral, considerant com a tal la de quinze anys o més.

La taula anterior mostra com la taxa d'ocupació femenina és per a tots els països inferior a la masculina. I igual que en la taula 2.1 es poden observar diferències notables entre els diversos països de la UE. Així doncs, Espanya té una taxa d'ocupació per a ambdós sexes força baixa, només per sobre d'Itàlia i Grècia. Pel que

fa a les taxes masculines i femenines, també estan situades entre les més baixes d'Europa. Així i tot, la diferència entre la taxa femenina i la masculina per al cas d'Espanya no és petita sinó al contrari, és de 25,6 punts, de les més altes d'Europa. Aquestes dades ens fan preveure que en el cas d'Espanya l'atur, tant masculí com femení, tindrà molta importància.

TAULA 2.4. Evolució de les taxes d'ocupació a Catalunya i Espanya per sexe
(1991-2001)

	Catalunya		Espanya	
	Dones	Homes	Dones	Homes
1991	30,8	62,8
1993	29,3	55,2	24,6	52,1
1995	30,1	54,8	25,1	51,3
1997	32,1	56,7	26,9	52,9
1999	35,5	59,7	29,5	56,1
2001	37,6	60,3	32,5	58,2

Font: Institut d'Estadística de Catalunya, <<http://www.idescat.es>> (1 de juliol de 2003).

Les taxes d'ocupació femenina han registrat un increment global en els darrers deu anys tant a Catalunya com a Espanya tot i que entre 1991 i 1996 van patir una regressió. La taxa d'ocupació a Catalunya és superior a la mitjana espanyola i, si ho classifiquem per sexes, tant les taxes femenines com les masculines són també superiors. Aquestes dades són bastant consistents amb les dades d'activitat; tot i que Catalunya, malgrat tenir una posició lleugerament superior que Espanya, està per sota dels països del centre i nord d'Europa (v. la taula 2.1).

c) Atur

A continuació reproduïm les taxes d'atur a la Unió Europea desagregades per sexe. Com es podia preveure amb les dades d'ocupació anteriors, les taxes d'atur femenines són a tots els països de la UE superiors a les masculines. Espanya tenia l'any 2002 una taxa d'atur femení més alta que qualsevol del conjunt de la UE d'ambdós sexes: 16,3 %.

TAULA 2.5. Taxes d'atur a la Unió Europea per sexe (2002)

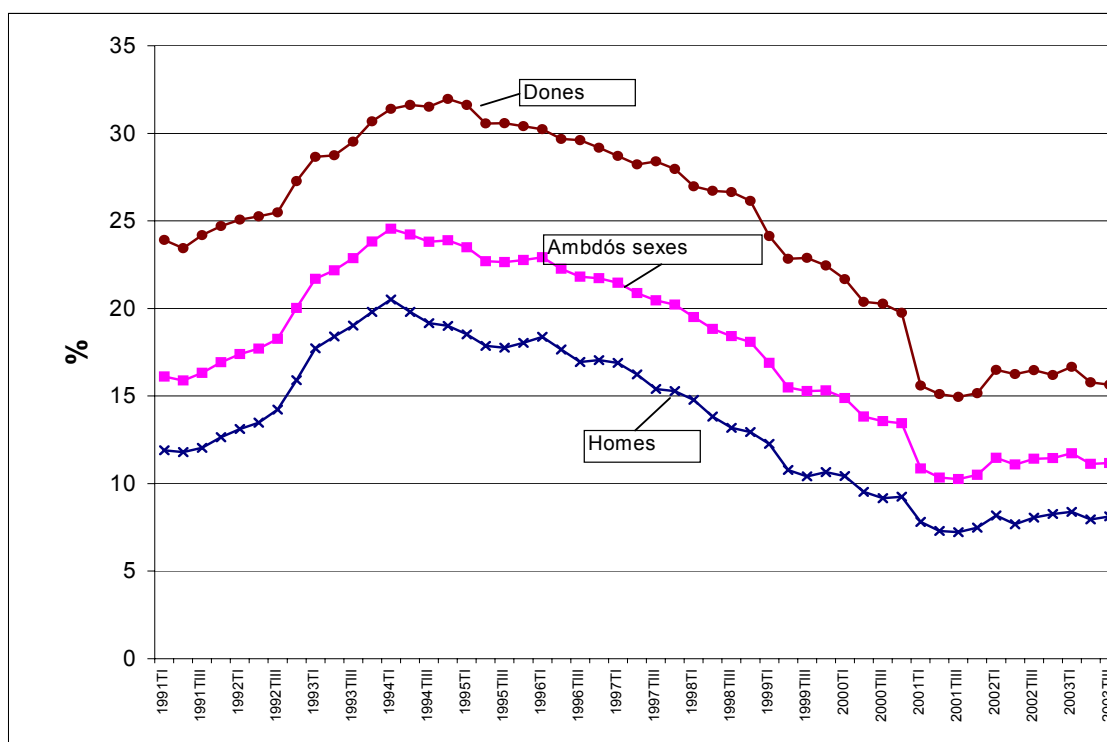
País	Dones	Homes
Bèlgica	7,8	6,2
Dinamarca	4,3	4,2
Alemanya	8,2	8,7
Grècia	14,6	6,2
<i>Espanya</i>	16,3	7,7
França	9,8	7,8
Irlanda	3,8	4,6
Itàlia	12,6	7,0
Luxemburg	3,8	1,7
Països Baixos	2,9	2,3
Àustria	4,5	5,2
Portugal	5,3	3,8
Finlàndia	10,2	10,6
Suècia	4,6	5,3
Regne Unit	4,3	5,6
<i>Total UE</i>	8,6	6,9

Font: Instituto de la Mujer, <<http://www.mtas.es/mujer>> (1 de juliol de 2003).

Nota: Les taxes es refereixen a la població en edat laboral, considerant com a tal la de quinze anys o més.

Ara bé, aquesta situació desfavorable per a les espanyoles no és conjuntural. En les gràfiques següents s'ha representat l'evolució de l'atur a Espanya durant el període 1991-2003 i observem el següent:

GRÀFICA 2.2. Evolució de la taxa d'atur a Espanya (1991-2003)



Font: EPA, Instituto Nacional de Estadística, <<http://www.ine.es>> (10 d'octubre de 2004).

Pel que fa a les taxes d'atur d'aquest període, les femenines han estat altes i molt superiors a les masculines. Ambdues taxes han seguit l'evolució de la conjuntura econòmica. Així doncs, l'atur ha tingut un màxim el 1994 amb un valor del 31,96 % per a les dones i del 20,51 % per als homes. A partir de llavors, les taxes d'atur han anat disminuint fins a arribar al mínim del període, representat amb una taxa masculina de 7,23 % i una de femenina de 14,96 % l'any 2001.³² Des de llavors, ha augmentat molt lleugerament.

³² L'any 2001 es va modificar la definició d'atur i, per tant, com apunta l'INE, els valors no són directament comparables amb els anteriors. De totes maneres, donada l'evolució temporal de l'atur, podem pensar que el mínim devia estar al voltant del anys 2001- 2002 segurament amb valors lleugerament superiors.

TAULA 2.6. Evolució de la taxa d'atur a Catalunya i Espanya per sexe (1991-2001)

	Catalunya		Espanya	
	Dones	Homes	Dones	Homes
1991	20,6	10,4	n. d.	n. d.
1993	n. d.	n. d.	29,2	19,0
1996	25,6	15,2	29,6	17,6
2001	11,83	6,4	18,9	9,0

Font: adaptat d'Anàlisi de la situació de les dones en l'àmbit laboral (2003:46).

Com podem veure en la taula anterior, a Catalunya les taxes d'atur són sensiblement inferiors que la mitjana espanyola; no obstant això, en ambdós casos les taxes d'atur són superiors a les masculines. A Catalunya l'any 1991 hi havia una diferència de 10,2 punts. L'any 2003 aquesta distància s'havia reduït a 5,3 punts. Pel que fa a Espanya, el 1993 la diferència també era de 10,2 punts i el 2001 aquesta distància era pràcticament igual: 9,9 punts. Amb aquestes dades podem concloure que la situació de Catalunya respecte a Espanya és lleugerament més favorable per a les dones, tant en nombres absoluts com relatius.

Així doncs, la promoció i foment de la creació d'empreses femenines³³ s'ha vist en els últims anys com una possible manera de solucionar l'atur femení, que durant tots aquest anys s'ha mantingut en cotes molt elevades i amb dificultats d'adaptació als canvis favorables de la conjuntura econòmica. Lògicament tenir menys atur és positiu per a l'economia però també per als ingressos i despeses de l'Estat (per exemple, té menys despesa social i més contribució a la seguretat social). Aquestes dades són una altra possible justificació de la promoció de la creació d'empreses per part de dones. Fomentar l'activitat empresarial de les dones pot ser positiu ja que pot contribuir a augmentar les taxes d'activitat i d'ocupació i a la vegada disminuir l'atur.

³³ En tot el treball, entendrem empreses femenines com aquelles empreses creades per dones o bé que en tenen el 51 % de la propietat. Som conscients que *dona* i *femenina* no signifiquen el mateix, però a l'efecte de simplificar el terme parlarem d'empreses femenines com a sinònim d'empreses creades per dones.

d) Tipologia de les ocupacions femenines

Com hem enunciat al principi, el fet de promoure les dones emprenedores ha estat argumentat com una acció positiva per a la societat en el pla econòmic perquè contribueix al creixement econòmic i millora els principals indicadors del mercat laboral (activitat, ocupació i atur). Ara bé, des d'una perspectiva de gènere, també s'ha argumentat que s'han de promoure les emprenedores perquè en l'actualitat la seva presència és escassa i es considera positiu i just que la seva situació sigui equiparable al sexe contrari.

TAULA 2.7. Població ocupada per tipus d'ocupació a Europa per sexe
(temps complet i temps parcial, any 2000)

Tipus d'ocupació	Homes (%)	Dones (%)
Directors administració pública i directius	63	37
Professionals	50	50
Tècnics i professionals associats	52	48
Funcionaris	31	69
Treballadors del sector serveis i comerç	33	67
Agricultors i pescadors	69	31
Artesans i altres professions relacionades	87	13

Font: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2002:12).

En la taula anterior podem veure com homes i dones s'ocupen percentualment en sectors diferents. Les dones s'ocupen majoritàriament en els sectors tradicionals femenins com són, per exemple, el sector de serveis, el comerç i el sector públic, com a funcionàries. Als sectors de l'agricultura, la pesca i els oficis d'artesans hi tindrien majoritàriament presència els homes. Pel que fa a la situació a Espanya, les dades són consistents amb el que hem comentat per a Europa, tal com es mostra en la taula següent.

TAULA 2.8. Població ocupada femenina per tipus d'ocupació a Espanya (2001)

Total	37,4 %
Direcció d'empreses i d'administració pública	33,2 %
Tècniques professionals, científiques i intel·lectuals	49,8 %
Tècniques professionals de suport	41,0 %
Empleades de tipus administratiu	61 %
Treballadores de serveis, restauració, personals, protecció i venedores	59,8 %
Treballadores qualificades en agricultura i pesca	24 %
Artesanes, treballadores qualificades d'indústria, manufactures, construcció i mineria (excepte operadores)	7 %
Operadores d'instal·lacions i maquinària, muntadores	15,1 %
Treballadores no qualificades	48,1 %
Forces armades	7,9 %

Font: Anàlisi de la situació de les dones en l'àmbit laboral i definició de propostes des de la perspectiva de gènere (2003: 43).

e) Nombre d'emprenedores/empresàries

En la taula següent també podem observar que les dones espanyoles, comparativament amb els homes, tenen una menor presència com a treballadores pel seu compte, i en aquest cas, en major proporció que els homes, són empresàries sense assalariats o representen una ajuda en el negoci familiar. Si mirem els assalariats, i pel que fa a les dones, tenen més tendència a formar part del sector públic i, per fi, el percentatge de dones és més alt que el d'homes pel que fa a les persones que han deixat la seva última ocupació fa més de tres anys i a les que busquen la seva primera ocupació. Aquestes últimes xifres són molt consistents amb les dades d'ocupació i atur que hem vist anteriorment i ens refermen la idea que les dones poden tenir desavantatges en el mercat laboral.

TAULA 2.9. Població activa per situació professional i sexe a Espanya (2001)

	Homes (%)	Dones (%)	Diferència H - D
<i>TREBALLADORS PEL SEU COMPTE</i>	20,4	14,0	6,4
- Ocupador	6,1	2,7	3,4
- Empresari sense assalariats o treballador independent	12,7	8,0	4,7
- Membre de cooperativa	0,6	0,4	0,2
- Ajuda a la família	1,0	2,8	-1,8
<i>ASSALARIATS</i>	77,8	80,0	-2,2
- Sector públic	12,5	18,8	-6,3
- Sector privat	65,3	61,3	4,0
<i>Han deixat la seva última ocupació fa més de tres anys</i>	0,7	2,7	-2
<i>Aturats que busquen la primera ocupació</i>	1,0	3,2	-2,2
<i>Altra situació que les anteriors</i>	0,1	0,1	0
TOTAL	100	100	

Font: EPA, Instituto Nacional de Estadística (INE), <<http://www.ine.es>> (1 de juliol de 2003).

TAULA 2.10. Evolució del percentatge de dones empresàries i autònomes sobre el total d'empresaris i autònoms (1970-1999)

	1970-1979	1980-1989	1990-1999
Austràlia	24,5	29,6	32,1
Bèlgica	25,0	26,3	27,4
Canadà	25,4	30,8	37,1
Finlàndia	43,9	36,8	33
Alemanya	43,5	32,9	27,2
Grècia	32,9	18,1	20,1
Itàlia	27,5	22,3	23,7
Japó	30,1	31,3	30,0
Corea del Sud	24,8	27,3	27,9
Nova Zelanda	14,3	27,6	29,5
Noruega	16,1	19,1	25,4
<i>Espanya</i>	20,4	22,6	26,1
Suècia	16,8	26,8	25,4
Regne Unit	19,6	23,1	25,0
Estats Units	22,1	29,7	35,2
<i>OECD (mitjana)</i>	25,8	26,4	28,2

Font: OECD (2001:23).

Efectivament, en la taula anterior podem observar que en el conjunt dels països de l'OECD el percentatge de dones empresàries i autònomes ha augmentat en els darrers vint anys. S'ha passat d'un 25,8 % a un 28,2 %. Aquest increment ha estat molt superior en alguns països com, per exemple, Estats Units, Suècia, Noruega, Nova Zelanda i Canadà, en què han augmentat la seva participació en aproximadament deu punts. En altres països l'augment ha estat més gradual i en pocs països, en canvi, n'ha disminuït la participació (Finlàndia, Alemanya i Grècia). De totes maneres, podem afirmar que, cada vegada més, la proporció d'emprenedores i emprenedors lentament es va igualant.

Concretament a Espanya, l'evolució també és favorable. S'ha passat d'un 20 % a un 26 % segons dades de l'OECD (2001). Ara bé, segons dades de l'EPA (Institut Nacional d'Estadística), aquestes dades fins i tot serien superiors (32,9 % del total de directius a Espanya el 2001) tal com podem observar en la taula següent:

TAULA 2.11. Nombre de directives a Espanya 2002 (en milers de persones)

	Total	Dones	% dones sobre el total
<i>TOTAL POBLACIÓ OCUPADA</i>	16.377,3	6.244,2	37,9
<i>Direcció d'empreses i de l'administració pública</i>	1.238	374,8	30,3
<i>A) Direcció de l'adm. pública i d'empreses amb deu assalariats o més</i>	375,5	69,7	18,6
- Poder executiu i legislatiu de l'adm. públ., dir. d'organitzacions	15,8	4,1	26
- Direcció d'empreses amb deu treballadors o més	359,8	65,6	18,3
<i>B) Gerència d'empreses amb menys de deu treballadors</i>	428,2	107,7	25,1
- De comerç	136,8	40,9	29,9
- D'hostaleria	89,5	24,0	26,8
- D'altres empreses	201,9	42,9	21,5
<i>C) Gerència d'empreses sense assalariats</i>	434,3	197,4	45,4
- De comerç	262,7	142,3	54,2
- D'hostaleria	110,3	38,5	34,9
- D'altres empreses	61,4	16,7	27,2

Font: Instituto de la Mujer, dades de l'EPA, 1r. trimestre 2001, <<http://www.mtas.es/mujer>> (10 d'octubre de 2004).

De la taula anterior també podem destacar que el 52,6% (197,4/374,8) de les empresàries espanyoles no tenen assalariats, que el 28,7 % tenen menys de deu treballadors i que només el 18,6 % en tenen més de deu o són directives de l'administració pública (si descomptéssim aquestes últimes, el nombre d'empreses mitjanes i grans privades dirigides per dones serien una minoria). Així doncs, respecte al nombre total d'emprenedors i directius, les empenedores i directives són minoria i, dintre d'aquest col·lectiu, hi ha un biaix cap a les empreses petites o sense assalariats.

Respecte als sectors d'activitat on operen les empresàries (v. la taula 2.12), podem observar que aquestes estan majoritàriament en el sector de serveis, tradicionalment femení; i en canvi, la seva presència és més escassa en el sector industrial i primari. Aquest fet també és bastant consistent amb les dades generals d'ocupació per sexe i sector (v. la taula 2.8).

TAULA 2.12. Empresaris ocupats per sector d'activitat i sexe a Espanya (2002)

<i>Sector</i>	<i>Homes</i>	<i>Dones</i>	<i>Total</i>
Agricultura	390.500	154.200	544.700
Indústria	272.200	75.900	348.200
Construcció	365.600	17.800	383.300
Serveis	1.142.300	677.300	1.819.600
<i>Total</i>	<i>2.170.600</i>	<i>925.200</i>	<i>3.095.800</i>

Font: Enquesta de Població Activa, Institut Nacional d'Estadística, <<http://www.ine.es/inebase/cgi/axi>> (3 setembre 2003).

Efectivament, la taula anterior també ens mostra que a Espanya hi ha aproximadament 3.100.000 treballadors per compte propi (empresaris i professionals), dels quals el 30% són dones. A Catalunya el nombre d'empresàries i cooperativistes dones era de 94.900 el 1993 i el 2002 havia augmentat a 124.000, que representaven un 26 % del total d'empresaris i cooperativistes (el 1993 representaven el 25,3 %).

Aquestes dades conjuntament amb les taules anteriors demostren que les dones no només presenten certes dificultats a l'hora d'incorporar-se en el mercat de treball, sinó que, una vegada inserides, els sectors d'activitat on operen també difereixen dels sectors dels homes. Ara bé, també se n'extreu una lectura més positiva i és que tant a Catalunya com a Espanya és un fenomen en expansió i un col·lectiu que en absolut pot considerar-se marginal. Només a Espanya hi ha aproximadament 375.000 empresàries i a Catalunya en són 124.000.

La qüestió d'equitat en el mercat de treball ha tingut molta atenció per part de les administracions públiques i dels governs. La diferent situació d'homes i dones en el mercat laboral descrita ha impulsat que des de l'àmbit públic s'hagin volgut corregir aquestes diferències amb l'objectiu que homes i dones tinguin les mateixes oportunitats. Aquestes polítiques s'han dut a terme sobretot amb accions de discriminació positiva envers les dones. S'ha actuat en l'àmbit legislatiu i en el de les polítiques socials i econòmiques. A tall d'exemple, és significatiu el compromís de la Comissió Europea en aquesta matèria, amb relació a la qual ha destinat abundants recursos per a diversos programes pluriennals d'àmbit europeu que combaten la discriminació i la desigualtat en l'àmbit de l'ocupació. L'àmbit de la creació d'empreses i l'*entrepreneurship* en general no ha estat exclòs d'atenció. Com hem vist en paràgrafs anteriors, en els nivells de direcció d'empreses també les dones estan infrarepresentades i, per tant, també s'ha volgut promoure la igualtat d'oportunitats en aquest àmbit.

Així doncs, la promoció de la creació d'empreses per part de dones (aspecte molt relacionat amb l'anterior) també es justifica pel fet de voler aconseguir la igualtat en termes d'empresaris i empresàries.

«*Entrepreneurship* and small businesses are a major focus for policies of employment creation and economic regeneration in most developed countries. Hence utilization of the potential among women for business formation and growth is a significant policy issue both at the regional and the national level». (Alsos i Ljunggren, 1998)

f) *Activitat emprenedora*

Una qüestió que també ha estat tinguda en compte per part d'acadèmics i administracions públiques és la relació que té la creació d'empreses amb el creixement econòmic. El *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*³⁴ ha demostrat que el grau d'*entrepreneurship* d'un país està correlacionat positivament amb el seu creixement econòmic.

«Evidence continues to accumulate that the national level of entrepreneurial activity has a statistically significant association with subsequent levels of economic growth». (Reynolds et al. 2002: 7)

Així doncs, la relació que té la creació d'empreses amb el creixement econòmic seria un altre argument que justificaria promoure l'*entrepreneurship* femení ja que d'aquesta manera es contribueix al creixement econòmic tant a escala local com nacional.

TAULA 2.13. Índex d'activitat emprenedora per edat i sexe (2002)

Edat	Dones	Homes	Diferència H - D
18 - 24 anys	7,7 %	13,2 %	5,5
25 - 34 anys	12,8 %	19,7 %	6,9
35 - 44 anys	10,2 %	14,6 %	4,4
45 - 54 anys	6,2 %	11,2 %	5
55 - 64 anys	5,0 %	6,8 %	1,8

Font: elaborada a partir de Reynolds et al. (2002) (Informe del *Global Entrepreneurship Monitor*, GEM).

Nota: l'índex d'activitat emprenedora és el percentatge de persones adultes (18-64 anys) que han estat involucrades en la creació d'una empresa si aquesta té menys de 42 mesos d'antiguitat.

Tal com mostren les dades del GEM del 2002, si desglossem l'activitat emprenedora per gènere i edat, podem veure que aquestes dues variables estan fortament

³⁴ El *Global Entrepreneurship Monitor* és un informe de periodicitat anual que té com a objectiu analitzar la relació entre *entrepreneurship* i creixement econòmic a diferents països del món (40 països). És una iniciativa que data del 1997 i està liderada per Babson College i London Business School, amb el suport de la Fundació Kauffman. Els autors de l'edició de l'informe del 2002 són Reynolds, Bygrave, Autio, Cox i Hay.

relacionades a l'hora de predir l'activitat emprenedora total (v. la nota de la taula 2.13). La taula anterior també ens suggereix les conclusions següents:

L'activitat emprenedora masculina és en totes les franges d'edat superior a la femenina. La diferència és més gran entre els 25 i 35 anys d'edat, que és quan hi ha més activitat emprenedora (si sumem ambdós percentatges). En canvi, en les persones de més edat, la diferència entre dones i homes es redueix considerablement. No obstant això, en aquesta franja d'edat l'índex d'activitat emprenedora és molt menor, amb un 5 % per a les dones i un 6,8 % per als homes.

D'altra banda, l'informe GEM també ha esbrinat que existeix una forta correlació positiva ($R = 0,89$) entre l'índex de participació relativa de la dona³⁵ i l'índex total d'activitat emprenedora total. Això significaria que un país amb una elevada participació femenina en la creació i desenvolupament de noves empreses tendeix a tenir un alt nivell d'activitat emprenedora (De Castro et al., 2002:13). Aquests resultats també són una altra justificació de l'interès de les administracions públiques per fomentar la participació de la dona en la creació d'empreses.

Finalment, un criteri que s'ha utilitzat per justificar la promoció de la creació d'empreses per part de dones és l'argument que una vegada rebut el suport inicial són viables. Aquest criteri ha estat força utilitzat en països en via de desenvolupament ja que s'ha demostrat que les dones poden ser més responsables, amb visió a més llarg termini i poden donar més garanties de solvència de l'empresa.³⁶ Possiblement deu ser per aquest motiu que les iniciatives públiques i especialment d'organismes no governamentals en aquests països s'han dirigit prioritàriament a les dones per a impulsar la creació d'empreses.

En aquest apartat, hem reflectit amb dades la situació de les dones respecte al mercat de treball i hem pogut concloure que en tots els països d'Europa, incloent-hi Espanya, és diferent de la dels homes, i que dona valors més baixos en termes

³⁵ Aquest indicador mostra el grau d'activitat femenina relativa a la seva participació en la força laboral.

³⁶ En canvi, en els països desenvolupats no hi ha evidència empírica que les empreses creades per dones tinguin més èxit que les creades per homes (Carter, 2000).

d'activitat, ocupació i activitat emprenedora. En canvi, pel que fa a l'atur, aquest és més baix. D'altra banda, també hem pogut observar que l'activitat de les assalariades, com la de les no assalariades, és inferior a la dels homes i que aquesta es concentra en uns determinats sectors i activitats. Ara bé, aquesta és la situació estàtica. Si tenim en compte aquesta situació des d'una perspectiva dinàmica, podem observar que s'han esdevingut avenços importants. Les dones es troben en una situació molt més favorable en l'actualitat que deu anys endarrere. De totes maneres, les dades permeten justificar l'actuació, encara avui dia, de les administracions públiques en aquest camp.

Així doncs, en aquest apartat hem vist diferents dades respecte a la situació laboral de les dones. Aquestes són, en conjunt, més desfavorables respecte a les dels homes, encara que s'observen diferències notables entre el nord i el sud d'Europa. Pel que fa a la comparació entre Catalunya i Espanya, Catalunya té una posició lleugerament més favorable.

Aquestes dades també permeten justificar l'actuació de les administracions públiques —tant centrals com locals— en matèria d'emprendre en femení. Promoure la creació d'empreses pot contribuir al creixement econòmic i a la millora dels indicadors d'activitat, ocupació i atur. En altres paraules, les dones i les emprenedores tenen una raó de ser o una justificació econòmica. Ara bé, les dades també apunten a un altre tipus de justificació —que aprofundirem en el proper apartat— que és de tipus moral o de justícia. Les emprenedores i les dones es troben en una situació més desfavorable que els homes i, per tant, es promou la creació d'empreses creades per dones per equiparar la seva situació amb la dels homes.

2.2. La recerca i la influència de les teories sobre dones emprenedores en l'àmbit de les polítiques públiques

L'element central d'aquest treball és la dona emprenedora. En aquest sentit, és obligat repassar l'estat actual de la recerca acadèmica en aquest camp, l'anomenat *female entrepreneurship*, que és, en si mateixa, una línia d'investigació dintre de la disciplina de l'*entrepreneurship* i del *management* en general, però que es basa també en altres disciplines com la sociologia, l'antropologia, la psicologia, la politologia, etc.

Així doncs, en aquest apartat analitzarem les principals teories que han abordat específicament la qüestió del gènere³⁷ en la creació d'empreses i que intenten justificar per què l'*entrepreneurship* s'ha d'estudiar tenint-lo en compte.

En anteriors apartats hem vist que els poders locals, per atendre millor les necessitats dels diversos col·lectius d'emprenedors, s'han adreçat a les dones emprenedores. En segon lloc hem constatat que hi ha un mercat laboral diferent per a homes i dones i que hi ha menys emprenedores que emprenedors, i que aquestes poden ser una font important de contribució al desenvolupament dels països ja que poden afavorir el creixement econòmic i la reducció de l'atur. Finalment, relacionada amb això anterior, hi ha la voluntat política i que rau en qüestions de justícia, que és que les dones i, en el nostre cas, les emprenedores han de tenir les mateixes oportunitats que els emprenedors a l'hora de crear empreses. Les dades existents fins ara semblen demostrar el contrari.

Tots tres plantejaments o arguments pressuposen que *a)* les emprenedores són diferents dels emprenedors, *b)* les emprenedores es troben en una situació desfavorable respecte als emprenedors i *c)* les emprenedores no tenen les mateixes

³⁷ «El concepto de género puede definirse como el conjunto de creencias, rasgos personales, actitudes, sentimientos, valores, conductas y actividades que diferencian a hombres y mujeres a través de un proceso de construcción social» (Benería, a Beltrán et al., 2001:159). Per tant, *sex* fa referència a les característiques anatòmiques dels cossos, la morfologia dels aparells reproductors i les diferències hormonals i cromosòmiques.

oportunitats que els emprenedors, en part perquè tenen uns obstacles que ells no tenen.

En aquest sentit, l'apartat que encetem ens ajudarà a conèixer si efectivament les emprenedores són diferents dels emprenedors i, en cas d'afirmativa, en quins àmbits. En segon lloc, ens aclarirà si les emprenedores creen empresa de manera diferent de la dels homes i, en tercer i últim lloc, si les emprenedores tenen uns obstacles afegits als emprenedors per la seva condició de dones i, en cas d'afirmativa, quins són. Les tres qüestions, que s'han abordat des del *female entrepreneurship*, ens ajudaran a comprendre millor les polítiques locals adreçades a dones emprenedores. De fet, en última instància, aquests programes, sempre que l'objectiu sigui la promoció de la creació d'empreses, es basen en els supòsits anteriorment esmentats.

El marc teòric que aplicarem en aquest apartat és el *female entrepreneurship*, que, com explicarem a continuació, estudia l'*entrepreneurship* o emprendre de les dones. En altres paraules, la creació d'empreses en clau de gènere.

Hem dividit l'apartat en diversos subapartats. El primer aborda el *female entrepreneurship* des del feminisme, el principal corrent ideològic i teòric que s'ha preocupat d'analitzar la creació d'empreses segons el gènere. En segon lloc veurem algunes qüestions metodològiques a l'hora d'investigar aquest camp com és ara la definició d'empresa creada per una dona. En el següent subapartat exposarem l'estat actual de la recerca en *female entrepreneurship* fent especial èmfasi en els obstacles específics que tenen les emprenedores a l'hora de crear empreses i, finalment, en l'últim subapartat analitzarem com ha contribuït la recerca en aquest camp a les polítiques econòmiques locals per a emprenedores. Hem considerat apropiat tractar aquesta qüestió de manera individualitzada ja que és cabdal per poder després analitzar i valorar el que des de la pràctica s'està fent.

La recerca sobre *female entrepreneurship* és encara un camp poc desenvolupat tant en l'aspecte teòric com en l'empíric en la disciplina d'*entrepreneurship*, però també en

els estudis sobre gènere. De fet, es va començar a considerar l'*entrepreneurship* en clau de gènere a principis dels anys vuitanta principalment als països anglosaxons: Canadà, Estats Units i Gran Bretanya. Fins llavors no s'havia tingut en compte el gènere de l'actor principal: l'emprenedor.

«Virtually all research conducted on entrepreneurs and business start-ups until the early or mid eighties were gender blind, implicating either that women were not considered to start a new business or that those who did were considered to act no differently from men» (Marlow i Strange, 1994, a Alsos i Ljunggren, 1998).

És a dir, no s'havia pensat que les dones potser actuaven/emprenien de manera diferent dels homes o no es tenia en compte que les dones també creaven empreses.³⁸ Fins i tot Holmquist i Sundin (1989:1) havien arribat a la conclusió que «entrepreneurial theories are created by men, for men and are applied to men.»

Igualment Churchill i Hornaday (1987)³⁹ constaten que entre 1980 i 1987 dels 227 articles sobre creació d'empreses a *Frontiers of Entrepreneurship* només n'hi ha 13 en què s'abordin dones o minories. En l'actualitat aquesta situació és radicalment diferent i aquesta publicació té una secció específica dedicada a dones i minories. De totes maneres cal ressaltar el fet que engloben en una mateixa àrea de coneixement dos àmbits que són radicalment diferents, encara que es pugui estudiar, i de fet s'ha estudiat, la intersecció entre minories i gènere com un aspecte a tenir en compte també en la creació d'empreses (v. Robb, 2002).

De fet, ha estat sobretot el feminisme qui s'ha preocupat per entendre i explicar la relació entre gènere i *entrepreneurship*. Ara bé, tal com indica Hurley (1999), l'objectiu de la teoria feminista no és afegir la variable *gènere* com una variable

³⁸ Hurley (1999) constata que la major part de la recerca sobre *entrepreneurship* es basa en casos i durant el s. XIX i principis del s. XX els protagonistes eren sempre homes malgrat que les dones en aquella època tenien una important tasca empresarial des de les seves llars (bugaderies, modistes, dides, etc.).

³⁹ Editors de la publicació *Frontiers of Entrepreneurship*, de Babson College, ambdós són referència mundial en la recerca sobre *entrepreneurship*.

independent a les recerques. L'objectiu és oferir camins alternatius per teoritzar i que tinguin importants efectes polítics i socials.⁴⁰

Tanmateix, dintre del feminisme, com en totes les disciplines, hi ha diversos corrents ideològics que, si bé tenen l'objectiu comú abans descrit, tenen diferents visions.⁴¹ De totes maneres, val la pena tenir en compte que:

«A pesar de esta pluralidad de posiciones teóricas, conviene no perder de vista que el feminismo como movimiento y teoría emancipadora parte de una constatación, parte del hecho de que las mujeres, por el solo hecho de ser mujeres, han sido y son discriminadas en los distintos ámbitos de la vida y que por tanto sus posibilidades y oportunidades son comparativamente menores y cualitativamente peores que las de los varones» (Beltrán et al., 2001).

D'alguna manera un dels debats centrals entre les diferents teories feministes i de posicionament entre aquestes ha estat la qüestió de la igualtat i la diferència. La igualtat⁴² ha estat sobretot esgrimida pel feminisme liberal i radical, que corresponen a la primera onada del feminisme. En canvi, els corrents que han defensat la diferència corresponen a la segona onada i els més representatius han estat els feminismes cultural i postmodern. Aquest debat encara és vigent avui en dia, i aquestes dues tendències estan en tensió perquè "igual però diferent" no és necessàriament un eslògan feminista (Code, 1992).

Les visions d'igualtat i de diferència del pensament feminista poden ser un marc teòric de referència per explicar la relació entre gènere i *entrepreneurship*. D'altra

⁴⁰ L'objectiu de la teoria feminista és donar una nova apreciació del coneixement i dels mètodes que s'han produït en un camp concret. No hi ha una única teoria feminista que cobreixi totes les disciplines. Diverses perspectives teòriques, des de l'antropologia fins a la filosofia i la política, s'han agrupat sota el nom de feministes perquè tenen una preocupació comuna per les relacions entre gènere i canvi social (Hurley, 1999).

⁴¹ Les teories feministes es poden classificar, cronològicament, en tres onades. La primera acaba amb *El segon sexe*, de Simone de Beauvoir (1949), i el debat es centra sobretot en el materialisme, els interessos polítics i socials i l'autodeterminació, en resum, sobre drets productius. En la segona onada, que arriba fins a la dècada dels noranta i algunes de les autores més representatives de la qual han estat Betty Friedan, Nancy Chodorow, Carol Gilligan, Julia Kristeva, Judith Butler, el debat es centra sobretot en els drets reproductius de les dones. En la tercera onada, tot just iniciada els anys noranta, la preocupació es centra en qüestions més concretes de determinats col·lectius de dones i estan relacionades amb l'orientació sexual, el multiculturalisme, l'ecologia, etc.

⁴² Algunes autores l'identifiquen també amb *universalisme*.

banda, també ens poden ajudar a explicar qüestions més concretes com, per exemple, per què les emprenedores tenen uns trets diferencials, per què tenen empreses en uns sectors determinats, per què tenen uns obstacles que no tenen els emprenedors o fins i tot per què hi ha polítiques d'afirmació positiva envers elles.

El feminisme liberal (corrent més representatiu dintre del feminisme de la igualtat) té les seves arrels en la filosofia política liberal. Aquest corrent creu en la igualtat de tots els éssers humans i, per tant, homes i dones són essencialment iguals ja que la racionalitat —el principal tret característic de les persones— és una capacitat mental que tothom té. No obstant això, la raó que existeixin diferències psicològiques i diferents graus d'assoliment entre ambdós gèneres és perquè les dones han estat privades d'oportunitats essencials com, per exemple, l'educació. El feminisme liberal ressalta que són les diferències en la socialització d'ambdós sexes el que fa que les dones no desenvolupin la totalitat de les seves capacitats, que són iguals a les dels homes.

En la mesura que les dones tinguin les mateixes oportunitats que els homes, ambdós sexes tindran el mateix potencial racional i, per tant, les diferències psicològiques disminuiran o fins i tot desapareixeran. Implícitament el feminisme liberal assumeix que en aquest procés les dones s'assemblaran als homes ja que parteix de la base que en l'actualitat són les dones que estan en una situació de privació respecte del que tenen/són els homes.

Per al feminisme liberal és necessari eliminar la discriminació tant legal i política com social envers les dones. Respecte d'aquesta última forma de discriminació, ens referim, per exemple, a la tendència per part de les dones a col·locar-se en ocupacions que tradicionalment s'han considerat *femenines* (per exemple, infermera, secretària o mestra) i, al contrari, a no interessar-se per ocupacions en què les habilitats i el coneixement tècnic necessaris són elevats (per exemple, enginyeries). En resum, les liberals interpreten que l'opressió de la dona prové, sobretot, de la manca de drets igualitaris i la falta d'oportunitats educatives.

Les principals crítiques que s'han fet al feminisme liberal és que els drets legals són insuficients per alliberar les dones i que fins i tot contribueixen a la subordinació d'aquestes ja que en el fons els liberals tracten les dones com *iguals* quan des de l'òptica dels feminismes de la diferència no ho són. En segon lloc, les liberals separen clarament l'esfera pública de la privada i creuen que l'estat ha d'intervenir només en l'esfera pública. Les crítiques creuen que no intervenir en l'esfera privada en el fons és una intervenció que afavoreix els interessos masculins (per exemple, no intervenir en la violència domèstica). Finalment i en relació amb el que ja s'ha dit, les crítiques al feminisme liberal creuen que els atributs masculins mai podran arribar a convertir-se en *neutrals*. Simplement, els atributs masculins i femenins no poden ser neutrals perquè són intrínsecament diferents.

Ara bé, s'ha de reconèixer que l'aportació del feminisme liberal i, per extensió, dels altres corrents que han reivindicat la igualtat ha estat molt important en les economies occidentals: el sufragi universal, la contracepció, els drets sobre l'avortament, l'estatus legal de les dones, etc.

La bibliografia que fa referència a dones i gestió (en anglès coneguda com a *women in management literature*, WIM) i que té com a objectiu ajudar les dones a adaptar-se al món dels negocis demostrant que les dones en el món professional tenen les mateixes habilitats i aptituds que els homes, seria un clar exemple d'aproximació teòrica des del feminisme de la igualtat.

De fet, aquesta visió de la WIM ha estat força criticada per altres feministes ja que consideren que es volen adaptar als homes o volen ser igual de *bones* que els homes sense haver-se qüestionat qui ha definit el significat de *bo* (Calas i Smircich, 1989; Hurley, 1999).

D'altra banda, alguns programes de formació per a emprenedores també s'ha considerat que tenien una base teòrica de feminisme liberal atès que incloïen com a objectiu ensenyar a les emprenedores la manera com es fan les coses (la manera de fer dels homes) i ajudar-les a actuar basant-se en aquesta manera (Hurley, 1999).

De totes maneres, hi ha nombrosos estudis acadèmics que s'han fet sota una òptica de feminisme liberal. Algunes de les qüestions que els ha interessat és esbrinar si hi ha discriminació per raó de gènere i principalment provar i demostrar que les dones tenen desavantatges davant dels homes.

Els feminismes que creuen en la diferència tenen arrels més diverses (des de la teoria de l'aprenentatge social a la psicoanàlisi). Aquest corrent de pensament afirma que hi ha diferents experiències entre homes i dones que s'han gestat en la infància que resulten en diferents maneres de veure el món i la realitat. A diferència del feminisme liberal, homes i dones no són iguals malgrat que això no signifiqui que un sexe sigui superior a l'altre o que per a la societat l'un sigui més funcional que l'altre. Malgrat que el feminisme de la diferència creu que en l'actualitat l'experiència i els coneixements de les dones estan menystinguts, no considera que una bona solució sigui avançar cap a una societat on les dones s'assemblin als homes o cap a l'androgenisme (Fischer, Reuber i Dyke, 1993).

El feminisme de la diferència és una resposta a les teories que creuen que els conceptes poden ser universals, propis a totes les persones sense distinció de gènere. La crítica que fa a la igualtat és que aquesta molt sovint es basa en la norma i la perspectiva masculina, és a dir, la igualtat és masculina i, per tant, les dones es troben igualment en desavantatge en el suposat cas d'igualtat.

Dintre del feminisme de la diferència, podem destacar el feminisme cultural i el postmodern. El cultural considera les dones com un col·lectiu amb una identitat específica oposada a la dels homes i que també es contraposa a la construcció masculina sobre la feminitat. Des d'aquest corrent, s'analitzen les dones des de les seves especificitats, des dels seus punts de vista (Beltrán et al., 2001).⁴³ El postmodern, per la seva banda, és una radicalització de la idea de la diferència. No creu en la diferència com una categoria general que pugui involucrar les dones davant dels homes ja que no accepta la definició de *dona* com a únic subjecte. El postmodernisme proposa una «concepció de persona no vinculada a unes

⁴³ Algunes autores representatives del feminisme cultural són Nancy Chodorow i Carol Gilligan.

característiques universals sinó més lligada a un context, una cultura, una situació social concreta» (Beltrán, 2001:256).

Pel que fa a la recerca feta sota l'òptica del feminisme de la diferència aplicat a l'*entrepreneurship*, les qüestions que han suscitat molt interès han estat, per exemple, esbrinar si els trets personals difereixen en ambdós sexes, si les motivacions per crear una empresa són diferents, si tenen objectius diferents, etc. És a dir, el feminisme de la diferència vol conèixer sobretot les diferències intrínseques dels emprenedors i les emprenedores i de la seva manera de crear i dirigir l'empresa. Això no significa que persegueixi arribar a un consens, sinó donar a conèixer les diferències i tractar-les també de forma diferent.

Pràcticament tots els estudis empírics que s'han fet sobre *female entrepreneurship* es poden adscriure a un dels dos corrents de pensament (Fischer et al., 1993). De fet, quan en els propers capítols analitzem les polítiques per a dones emprenedores, també podrem aplicar aquestes dues perspectives. Clarament, l'enfocament teòric que tinguin els programes influirà en els objectius i els continguts d'aquests.

Així doncs, una de les principals característiques de la recerca sobre emprendre en femení és que té com a denominador comú poder establir comparacions i diferències amb els emprenedors-homes i donar més visibilitat a les dones emprenedores (Carter, 2000). És per això que en pràcticament tots els treballs empírics realitzats la comparació amb els homes és omnipresent. Pot semblar obsessiu o fins i tot que no té sentit fer aquest tipus de comparacions ja que les emprenedores i *el female entrepreneurship* ja tenen prou entitat per si mateixes; però si un dels objectius de la recerca en aquest camp és donar visibilitat a les emprenedores, és quasi obligat comparar la seva situació amb la dels emprenedors-homes.

Com hem comentat anteriorment, la qüestió del gènere en la creació d'empreses ha estat fins pràcticament la meitat dels anys vuitanta una àrea de recerca força residual. No obstant això, des de llavors aquesta àrea ha mostrat un avenç molt

important. En paràgrafs anteriors hem posat l'exemple de la publicació *Frontiers of Entrepreneurship*; també podem afegir a tall d'exemple la revista *Entrepreneurship & Regional Development*, que el 1989 va publicar un número especial sobre *female entrepreneurship*. El recent estudi de Carter et al. (2003), que revisa la bibliografia existent, ha detectat al voltant de quatre-cents articles acadèmics. En l'actualitat, *Frontiers of Entrepreneurship* té una secció regular sobre *female entrepreneurship* i en les principals revistes d'*entrepreneurship* també hi ha aportacions periòdiques des de la perspectiva de gènere (*Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, *Journal of Small Business Management*, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, etc.).

Com hem comentat en l'apartat anterior, l'estudi del gènere en l'*entrepreneurship* no beu només de les ciències del *management*, sinó que les aportacions des dels camps de la sociologia, la psicologia i la politologia també han estat importants. Per exemple, els sociòlegs Goffee i Scase van ser pioners en el seu camp a preocupar-se sobre la qüestió.

De totes maneres, està bastant admès pels acadèmics que el coneixement sobre *female entrepreneurship* no es pot considerar madur i que encara és una àrea de recerca on falten resultats concloents (Alsos i Ljunggren, 1998). Aquestes consideracions les hem de prendre tenint en compte, tal com hem vist en l'apartat 2.1, que el nombre d'emprenedores no és el mateix a principis dels dos mil que a principis dels vuitanta. En l'actualitat hi ha més emprenedores que abans tant des d'un punt de vista absolut com relatiu i l'entorn social i econòmic semblen indicar que és un fenomen lluny encara d'aturar-se. Donada la rellevància del tema, és lògic que preocupi als acadèmics assolir resultats definitoris, que no només ajudaran a conèixer millor l'emprenedora i el procés d'emprendre sinó també totes aquelles persones que des de la pràctica estan actuant en el camp de les emprenedores (entre elles els polítics i gestors de l'administració pública).

Unes qüestions preliminars per tenir en compte són, en primer lloc, la mateixa definició de *female entrepreneurship* i com es defineix l'empresa creada per una dona.

Female entrepreneurship fa referència al procés⁴⁴ de creació d'una empresa per part de dona/dones. A Espanya s'ha traduït per *emprendre en femení*⁴⁵ o fins i tot amb un terme una mica més reduccionista que és el de *dona emprenedora*. Intentarem conservar el terme original en anglès, però fer facilitar la lectura, en la mesura que puguem el traduirem a termes més propers com *emprendre en femení, dones emprenedores, creació d'empreses per part de dones o propietàries d'empreses*.

Respecte a quina empresa és considerada creada per una dona, els diversos estudis acadèmics han pres com a objecte de les mostres les empreses en què, com a mínim, el 51 % del capital social és d'una dona, ja que pot ocórrer que l'empresa tingui més d'un propietari i no siguin del mateix sexe. En el nostre treball, també utilitzarem aquesta definició.

Una altra qüestió per tenir en compte és la falta d'estadístiques sobre creació d'empreses de països i regions desagregades per sexe. Aquesta manca és un problema per avançar en el coneixement sobre aquesta temàtica (Holmquist, 1997). Ara bé, aquest fet també pot demostrar que el gènere no es percep com un factor important en la disciplina d'*entrepreneurship* ni en les polítiques públiques (Carter, 2003; Baker et al., 1997).

No obstant això, l'interès per millorar la informació estadística en aquest àmbit ha augmentat en els darrers anys. A tall d'exemple, l'OECD va organitzar el 2001 un seminari sobre estadístiques d'empreses i en una de les sessions es va fer un compendi de les dades disponibles sobre emprenedores en els països membres.⁴⁶ També el Govern de la Generalitat de Catalunya, en el quart Pla d'actuació per a la igualtat d'oportunitats per a les dones (2001-2003), tenia com un dels objectius elaborar un cens de dones emprenedores de Catalunya (apartat 8.5, p. 52 del Pla). De fet, actualment en molts programes públics es recull informació sobre el sexe dels assistents, participants o beneficiaris.

⁴⁴ L'*entrepreneurship* s'entén com un procés (Timmons, 1995; Dollinger, 1995) i no fa referència només a una persona, a una empresa o a una situació.

⁴⁵ Aquest terme s'utilitza força en la bibliografia WIM (*Women in Management*).

⁴⁶ La principal conclusió va ser que hi ha una falta d'estadístiques i d'informació coherent sobre les emprenedores i les seves empreses en la major part dels països de l'OECD. Per a més informació, vegeu la referència bibliogràfica OECD, 2001.

Al marge de la disponibilitat de dades estadístiques per poder fer el seguiment de la seva evolució, una qüestió força discutida ha estat l'homogeneïtat de les emprenedores. En general, els estudis fets sobre *female entrepreneurship* assumeixen que les dones emprenedores representen un grup homogeni que té molt en comú. Per a Chell i Baines (1997:121), si es tractés d'un grup homogeni, voldria dir que la variabilitat entre homes i dones és més gran que en el mateix grup d'emprenedores i segons les autores aquest fet encara s'ha de demostrar. No obstant això, pràcticament tots els estudis parteixen de la base que, efectivament, les emprenedores tenen més en comú entre elles que amb els homes-emprenedors⁴⁷ i, per tant, es consideren com un grup que pot ser estudiat com a tal.

També s'ha tractat les dones —i extensivament les emprenedores— amb un estatus de *col·lectiu minoritari*. Efectivament, pel que fa a nombre de dones que formen la societat, no podem parlar de grup minoritari —representen el 51 % de la humanitat—, però en canvi sí que podem aplicar el terme pel seu estatus. Com indiquen Goffee i Scase (1983: 627) citant Wirth, les dones tenen un estatus de grup minoritari perquè el terme s'aplica normalment a «any group of people who because of their physical or cultural characteristics, are singled out from the others in society in which they live for differential and unequal treatment.»

Com veurem al llarg dels apartats i capítols següents, les polítiques públiques han considerat les dones —en el sentit descrit— com un grup minoritari i, per tant, hem fet extensiu en aquest treball aquest concepte. Moltes vegades ens referirem a les dones i a les emprenedores com a col·lectiu.

La metodologia emprada en la recerca empírica sobre *female entrepreneurship* ha estat tant la qualitativa com la quantitativa. En general s'ha vist que la qualitativa és més apropiada per 1) identificar els obstacles i desavantatges per qüestió de gènere i 2) perquè es considera que l'activitat emprenedora femenina no es pot separar d'altres aspectes de la seva vida personal, social, etc., que normalment estan més ben

⁴⁷ Val a dir que en l'àmbit dels estudis sobre gènere està assumit que no es pot parlar de *dona* sinó de *dones*, però que de totes maneres tenen uns trets comuns que les poden diferenciar del col·lectiu masculí.

reflectits utilitzant mètodes qualitius. D'altra banda, des del camp de la recerca feminista, s'ha afirmat que la metodologia qualitativa dóna dades molt més interessants i que permeten l'exploració de qüestions menys òbvies (Carter i Rosa, 1998).

Mckechnie et al. (1998:51) afirmen respecte a la metodologia qualitativa mitjançant entrevistes:

«The advantage of conducting face-to-face exploratory interviews is perhaps that a more general "feel" can be obtained of problems encountered rather than gathering information on a specific range of issues.»

No obstant això, en els últims anys s'ha fet un esforç per fer estudis quantitius ja que s'havia observat que hi havia una mancança d'estudis de qualitat que utilitzessin aquesta metodologia (Carter i Rosa, 1998; Holmquist, 1997).

Finalment, pel que fa a aspectes metodològics i en relació amb la definició d'empresa creada per dona, s'ha discutit quina composició de gènere i de nombre de persones que formen la propietat de l'empresa poden ser objecte d'estudi. Alguns autors (Rosa i Hamilton, 1993) consideren que, si només es té en compte la perspectiva unidimensional de la propietat —una sola persona propietària—, el concepte d'emprendre en femení pot ser massa limitat. Una dona en el món empresarial no és una illa en l'oceà; per tant, s'haurien de tenir en compte les relacions que estableix amb l'entorn, entre aquestes amb l'eventual copropietat amb homes i dones. Evidentment, aquest fenomen complica molt la recerca i els investigadors han intentat acotar les mostres a empreses amb una única persona com a propietària. Ara bé, hem de tenir en compte que, per tant, no serà un reflex de la realitat i les conclusions que se'n derivin poden no ser extrapolables a situacions de copropietat.

Per abordar els principals temes en matèria de *female entrepreneurship* que s'han estudiat i les conclusions a què s'ha arribat, hem cregut convenient agrupar els

temes partint de la base del model teòric que utilitza Gartner (1985) per explicar els principals factors que intervenen en la creació d'empreses.⁴⁸

Gartner té una aproximació a l'*entrepreneurship* des del *management* i la seva aportació bàsica al coneixement de l'*entrepreneurship* és un model de com es crea una nova empresa. Aquest model, doncs, no només és útil des del punt de vista pràctic, ja que és una guia per a un potencial emprenedor/a, sinó que també és una aportació a la teoria sobre *entrepreneurship* des de la perspectiva de la teoria organitzativa (Veciana, 1999).

Per poder analitzar l'*entrepreneurship*, Gartner (1985) el divideix en quatre elements d'anàlisi (cada un dels quals es desglossa en diversos subtemes), que són els següents:

1. Individu emprenedor
2. Entorn on actua l'emprenedor i l'empresa creada
3. Organització / empresa creada
4. Procés emprenedor (comprèn totes les activitats i processos previs a la posada en marxa de l'empresa).

Altres models com el de Timmons (1994) també entenen l'*entrepreneurship* com un procés. Timmons és contemporani a William Gartner i el seu model també està molt acceptat en el món acadèmic i molt utilitzat en els cursos de creació d'empreses. El seu model considera quatre elements que s'interrelacionen: l'emprenedor, els recursos (materials i intangibles), el context o entorn on es materialitza l'empresa i finalment la idea de negoci. Dels quatre elements, l'emprenedor és l'element central en què giren i s'interrelacionen els altres tres.

Pensem que, amb vista a la nostra anàlisi, la utilització del model de Gartner s'adapta molt bé als temes que revisarem sobre la bibliografia existent sobre *female*

⁴⁸ En aquest treball no abordarem les principals teories sobre *entrepreneurship* ja que hem cregut més convenient, per la matèria que ens ocupa, analitzar més a fons *female entrepreneurship*.

entrepreneurship i que, en segon lloc i no menys important, és un model en ús. S'utilitza tant en l'*entrepreneurship* com en *female entrepreneurship* (Carter et al., 2003; Alsos i Ljunggren, 1998; Fischer et al., 1993; Brush, 1992).

Així doncs, tenint en compte la classificació de Gartner hem classificat *female entrepreneurship* en els temes següents:⁴⁹

- Relacionats amb l'*emprenedora*, on s'inclouen les característiques demogràfiques i psicològiques i els seus antecedents. També inclou els motius pels quals les dones creen empreses i els seus valors.
- Relacionats amb l'*empresa*. Aquí es troben les qüestions relacionades amb les característiques de l'empresa, els objectius de l'empresa, els obstacles per crear-la,⁵⁰ el finançament i la gestió de l'empresa, els resultats, l'èxit i el fracàs (*performance*) de les empreses.
- Relacionats amb el *procés de creació*. Són les activitats que es porten a terme a l'hora de crear l'empresa i quins recursos s'obtenen i com.
- Relacionats amb l'*entorn* i que afecten l'emprenedora, com són les xarxes de contactes (l'anomenada *network*) i les polítiques per promoure emprenedores i la creació d'empreses per part de dones.

Aspectes relacionats amb l'emprenedora

Els primers estudis que van analitzar l'*entrepreneurship* en clau de gènere es van concentrar sobretot en la figura de l'emprenedora.⁵¹ Es volia esbrinar quins eren els trets demogràfics, psicològics i sociològics de les emprenedores i conèixer si aquests són diferents dels trets dels emprenedors masculins. De fet, fins ara, el major

⁴⁹ Al final de l'apartat hem elaborat una síntesi de la revisió de la bibliografia (v. la taula 2.23).

⁵⁰ Pel que fa als obstacles que tenen les emprenedores, com també fan referència als altres tres elements, es comentaran en cada apartat

⁵¹ Anàlogament, els primers estudis sobre *entrepreneurship* també es van fixar en l'emprenedor com l'element central.

nombre d'estudis sobre *female entrepreneurship* s'han focalitzat a comprendre com és la dona emprenedora. Sobretot s'ha analitzat des de la psicologia i la sociologia.

Els primers resultats que es van obtenir van ser que pràcticament no hi ha diferències pel que fa als trets psicològics i demogràfics entre homes i dones (Catley i Hamilton, 1998; Brush, 1992; Birley, 1989). Val a dir que durant la dècada dels noranta s'han portat a terme més estudis amb mostres més completes que confirmen això anterior (Carter, 2000).

Pel que fa als trets demogràfics, diversos estudis assenyalen les característiques següents de l'emprenedora en els països desenvolupats (OECD, 2001; Brush, 1992, i Birley, 1987):

- edat entre 35 i 44 anys
- casada i amb fills
- primera en l'ordre dels germans.

El prototipus de l'emprenedora espanyola no és molt diferent del prototipus del conjunt de l'OECD. Segons dades de les cambres de comerç (*Actualidad Económica*, 2002, núm. 2283, p. 108), l'espanyola té una mitjana d'edat de 39 anys, un 40 % té estudis universitaris i el sector més comú on opera és el de serveis, amb un 80 %.

No obstant això, sí que hi ha diferències entre emprenedors i emprenedores respecte a la formació rebuda i l'experiència professional anterior així com els motius que els impulsen a crear una empresa.

Pel que fa al currículum de l'emprenedora (formació i experiència professional), té menys educació formal en relació amb els negocis i també menys experiència professional en funcions directives i en el fet d'haver creat una empresa (OECD, 2001; Brush, 1992; Watkins i Watkins, 1984). No obstant això, les dones tenen nivells educatius superiors (això últim es podria afirmar només pel que fa als països desenvolupats, segons Carter i Cannon, 1988). És a dir, les dones tendeixen a tenir

una formació menys indicada per al desenvolupament de càrrecs directius o per a processos de creació d'empreses.

Per tant, la manca d'aquest tipus de formació pot significar un obstacle tant per a la creació de l'empresa com per a la seva futura consolidació. Des de diferents corrents feministes s'ha intentat donar resposta a aquesta qüestió (per què les dones tenen menys formació rellevant per a la creació i gestió d'empreses?).

El fet de tenir menys experiència rellevant en determinats sectors econòmics podria ser una explicació de per què les emprenedores normalment creen les seves empreses en els sectors anomenats tradicionals femenins.

Pel que fa als trets psicològics de les emprenedores, els estudis que s'han fet fins ara (Sexton i Bowman-Upton, 1990; Birley, 1989; Cromie, 1987) no han identificat grans diferències entre els emprenedors i les emprenedores. Catley i Hamilton (1998: 78) afirmen que «both male and female entrepreneurs show stronger personality traits than their management counterparts although there are no significant differences between entrepreneurs by sex with regard to these characteristics».

Brush (1992) també està d'acord amb els autors anteriors que les emprenedores s'assemblen més que no pas es diferencien dels emprenedors pel que fa als trets personals. No obstant això, fa una observació molt interessant i és que tots els estudis i la recerca que s'han portat a cap sobre els trets característics dels emprenedors s'han fet tenint com a base poblacions masculines i que els trets que s'han extret com a predominants s'han comparat posteriorment amb emprenedores. Així que l'autora suggereix que alguns trets només propis de les emprenedores poden no estar reflectits en els trets que s'han atribuït als emprenedors en general.

En conclusió, podem afirmar que, si bé els trets psicològics i demogràfics són similars en tots dos sexes, l'experiència personal tant en el camp educatiu com en el professional són diferents en ambdós i les dones, per tant, estan menys preparades per crear empreses. Aquest fet pot representar un obstacle per al futur èxit de l'empresa ja que tenen menys coneixements pertinents per poder aplicar en la gestió

de l'empresa. D'altra banda —i potser encara més important— el desconeixement del món empresarial a causa de la formació rebuda també pot influir que l'opció de crear la pròpia empresa no es consideri com a sortida professional.

Pel que fa a l'experiència professional prèvia, també s'ha observat que les emprenedores tenen menys experiència en el sector empresarial on volen dur a terme la seva activitat. Tenir experiència en el mateix sector és un factor clau d'èxit.⁵²

El tipus de formació i l'experiència professional que tenen les dones emprenedores estan molt arrelades en la cultura de la nostra societat i, per tant, provenen de vivències molt anteriors a l'inici de la creació de l'empresa. Com afirmaria la teoria feminista liberal, el diferent tipus de socialització que han rebut homes i dones implica que prefereixin un tipus de formació determinada i en conseqüència l'experiència professional també serà diferent. Per tant, es tracta d'uns obstacles molt difícils d'eliminar ja que representen uns determinats valors i costums de la societat que comencen en el mateix moment de néixer. No obstant això, aquesta situació està canviant de forma cada vegada més accelerada i les dones s'estan introduint en camps formatius tradicionalment masculins i a la inversa.

⁵² L'estudi de Fisher et al. (1993) demostra que l'experiència professional prèvia en el sector on es vol operar com a empresari està molt relacionada amb els resultats de l'empresa i el seu creixement.

TAULA 2.14. Trets personals de les persones emprenedores

- Iniciativa	- Original
- Innovadora	- Orientada als resultats
- Habilitat moderada per arriscar-se	- Necessitat de realització
- Flexible	- Convenciment del control sobre el propi destí
- Amb recursos	- Lideratge
- Creativa	- Diner com a mesura de l'acompliment
- Confiança en un mateix	- Enèrgica
- Involucració a llarg termini	- Orientada a l'aprenentatge
- Tolerància a l'ambigüitat i a la incertesa	- Utilització de recursos
- Independència i autonomia	- Sensible als altres
- Optimista	- Agressiva

Font: Hornadayu, 1982; Meredith et al., 1982; Timmons, 1978, citat a Julien (1998).

Una altra qüestió que s'ha estudiat relacionada amb l'emprenedora i que també ha estat objecte d'interès des de l'inici és la motivació per emprendre.

Per a alguns autors els motius per emprendre són molt similars entre homes i dones. Birley et al. (1987) no creuen que les emprenedores tinguin unes motivacions particulars. Fischer et al. (1993) també estan d'acord amb els autors anteriors, encara que remarquen la motivació econòmica més forta de les emprenedores. Més recentment, Catley i Hamilton (1998) tampoc han observat diferències notables entre emprenedor i emprenedora. Ambdós creen una empresa amb el desig d'explotar comercialment una idea, tenir independència econòmica, utilitzar el talent o una habilitat o ser el propi cap o responsable (podríem incloure les necessitats de satisfer l'autonomia i el poder).

En canvi, per a altres autors, els motius que impulsen a crear una empresa són diferents per a homes i per a dones (Ljunggren i Kolvereid, 1996; Brush, 1992; Carter

i Cannon, 1988; Hisrich i Brush, 1986; Goffee i Scase, 1983) i emfatitzen diferents qüestions.

Una d'aquestes ha estat afirmar que el "sostre de vidre"⁵³ que tenen moltes dones en llocs directius les impulsa a crear l'empresa. Com que són les màximes responsables de la nova empresa poden superar aquesta limitació i satisfer les seves necessitats de reptes i progrés professionals.

D'altra banda, també s'han assenyalat les males condicions laborals del lloc de treball que ocupen com a assalariades (per exemple, en termes de precarietat, salaris o horaris) com un motiu per crear una empresa i poder millorar les condicions de treball.

Goffee i Scase (1983) relacionen la frustració que tenen les dones com a assalariades amb el domini i el control que tenen els homes sobre les estructures del mercat de treball. Els autors creuen que les emprenedores, igual que els emprenedors, tenen com a principals objectius assolir independència i autodeterminació, però en el cas de les emprenedores les raons que hi ha sota aquesta voluntat rau en una situació laboral adversa o fins i tot de rebuig a les institucions socials dominades per la identitat masculina.

Així doncs, les motivacions que apunten Goffee i Scase (1983) estarien relacionades amb una voluntat de les dones (algunes) d'alliberar-se dels rols que tenen assumits en la societat actual i fins i tot de rebuig al model capitalista i masculí del mercat de treball.

Marlow (1997) va fer un estudi sobre les motivacions que tenen emprenedors i emprenedores a l'hora de crear una empresa (concretament projectes d'autoocupació) i els resultats van ser els següents:

⁵³ El "sostre de vidre" fa referència a la dificultat o fins i tot impossibilitat d'algunes directives que fa que, quan arriben a una posició dintre de l'organització, no puguin continuar progressant professionalment per la seva condició de dones.

TAULA 2.15. Factors motivadors de l'autoocupació per sexes

	Dones		Homes	
	Nombre de respostes	% sobre el total d'empreses femenines (N = 28)	Nombre de respostes	% sobre el total d'empreses masculines (N = 28)
Combinar treball domèstic i remunerat	12	43	0	0
Independència	5	18	15	54
Frustració professional	9	32	9	32
Millora financera	0	0	6	21
Acomiadament	2	7	1	3
Desenvolupar <i>hobby</i>	3	11	0	0

Font: Marlow (1997:205).

Nota: La mostra estava formada per 28 empreses creades per dones i 28 empreses creades per homes. En aquesta taula, més d'una resposta era possible; percentatges sobre el total de dones i homes de la mostra.

La taula anterior mostra que els principals factors que fan decidir les emprenedores per l'autoocupació són, en primer lloc, les perspectives de poder combinar millor la família i la feina, en segon lloc, poder superar la frustració professional dels anteriors llocs de treball (el que hem comentat abans) i, en tercer lloc, assolir independència. Per als homes, la independència seria el principal motiu; en segon lloc, igual que les emprenedores, la frustració professional i, en tercer lloc, les perspectives de millorar econòmicament. Cal destacar que aquest últim motiu no ha estat considerat per cap emprenedora i, en canvi, la conciliació de la vida familiar amb la laboral no ho ha estat per cap emprenedor. Segurament aquesta diferència de motivacions influirà en els objectius que tenen ambdós gèneres per als seus respectius projectes empresarials.

D'altra banda, la qüestió de la conciliació de la vida familiar i la laboral per part de les dones ha estat molt debatuda no només en l'àmbit de l'*entrepreneurship* sinó en tots els estudis de gènere. Brush (1992) creu que aquesta qüestió és cabdal per a les emprenedores. Tant és així que desenvolupa una nova perspectiva per teoritzar sobre *female entrepreneurship*. L'autora l'anomena *perspectiva integradora*. De manera molt resumida, aquesta perspectiva parteix de la premissa que les dones pensen l'empresa com una xarxa de relacions de cooperació i no com una entitat separada i aïllada d'altres institucions —com pot ser la família. L'empresa està integrada en la vida de l'emprenedora. En la realitat personal de l'emprenedora, la família, la feina, les relacions personals estan connectades entre elles. En canvi, en la realitat dels homes, tots aquests elements estan separats i són autònoms.

Així doncs, sota aquesta perspectiva, les dones buscarien l'equilibri entre els diferents elements que formen les seves vides de manera interrelacionada, cosa que explicaria per què la conciliació de la vida familiar i la vida laboral és important per a les emprenedores (i les dones en general) i, en canvi, per als emprenedors no.

Com podem observar, aquesta perspectiva està sota el paradigma del feminisme de la diferència, en què homes i dones tenen diferents percepcions de la realitat.

No obstant això, un estudi posterior portat a terme per Chell i Baines (1998) a 104 emprenedors de dos nuclis urbans d'Anglaterra va arribar a conclusions contràries a les de Brush (1992): hi havia el mateix nombre de dones que volien mantenir les empreses com a entitats separades que de dones que no ho volien (és a dir: volien integrar-les en la vida familiar) i, en canvi, els homes sí que volien integrar les seves empreses en les seves vides familiars, especialment aquells que n'eren copropietaris amb la seves companyes. En conclusió, la conciliació de la vida familiar i la vida laboral és una motivació, però també pot ser una barrera a l'hora de crear l'empresa.

De fet, fins que les dones no es van incorporar massivament al mercat laboral, la conciliació de la vida familiar i la laboral no es considerava un problema ja que fins llavors els rols productius i reproductius estaven clarament diferenciats. Ara bé, és

quan la dona comença a assumir rols productius, quan comença a haver-hi conflictes per poder distribuir els temps a les diferents funcions, i ha estat sobretot en les últimes dècades quan aquesta qüestió ha estat identificada com un problema pendent de solució.

A tall d'exemple, segons un estudi realitzat pel Departament de Benestar Social i Família de la Generalitat de Catalunya,⁵⁴ el 40 % de les parelles amb fills de les 500 parelles enquestades deien que sentien conflictes entre les seves responsabilitats com a pares i com a professionals. Aquesta situació es pot veure agreujada en les dones, que per regla general són les que assumeixen la responsabilitat de les càrregues familiars.

En el mateix sentit, L'European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2002:17) assenyala que «some of the gender differences in working conditions have to do with the broader pattern of gender relations and inequality in society, such as women's double shift of paid and unpaid work since they do more of the core work in the home».

TAULA 2.16. Temps de dedicació a la llar per sexes

% d'enquestats que hi dediquen 1 hora o més al dia		
A casa, qui...	Dones	Homes
es cuida dels fills i la seva educació?	41	24
cuina?	64	13
fa les tasques domèstiques?	63	12

Font: 3a. enquesta sobre les condicions laborals a Europa, 2000, Comissió Europea, citat a European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2002).

Precisament, una de les motivacions que s'ha dit que les dones tenen per convertir-se en emprenedores és poder compaginar millor la família amb la feina, el que Brush (1992) anomena teoria integradora.

Marlow (1997: 201) citant Kuratko (1992:570) afirma:

⁵⁴ Vegeu Chinchilla i Poelmans (2003).

«One of the reasons for this increase in female entrepreneurship is that self-employment offers greater flexibility and adaptability in combining work and family responsibilities...[...] all mentioned perceived discrimination in waged work, or the need for greater flexibility in their personal lives as a primary motivation from business start-up».

Ara bé, altres autors com Chell i Baines (1998) no creuen que les emprenedores tinguin més motius de voler conciliar la família i la feina que els homes.

Alguns autors⁵⁵ apunten que tenir dues responsabilitats (la família i l'empresa) pot causar alguns problemes, en el sentit que les dones subordinin l'empresa a les responsabilitats domèstiques, que poden afectar el professionalisme en la direcció de l'empresa i la credibilitat davant de *stakeholders*. En altres paraules, l'entorn en què està immersa l'emprenedora i la seva empresa pot creure que el seu grau de professionalitat i la seva dedicació no són iguals que els dels homes i les seves empreses ja que elles tenen com a principal preocupació i prioritat la família.

Una altra qüestió relacionada amb l'anterior és que les emprenedores no trobin el suport per part de les seves parelles ja que aquestes creguin que llavors abandonaran les responsabilitats de la llar (Chell i Baines, 1998:120).

La conciliació de la vida familiar amb la laboral és un problema que tenen totes les dones, les emprenedores incloses. Ara bé, les emprenedores poden aprofitar de dirigir i ser responsables de l'empresa per poder intentar conciliar aquestes dues responsabilitats (sent propietàries tenen més flexibilitat i autonomia). No obstant això, aquest fet també els dona desavantatges: a banda dels propis de la conciliació, els *stakeholders* els poden donar menys credibilitat i les famílies els poden donar poc suport moral i material.

⁵⁵ Vegeu "How women can get more capital venture", *Harvard Business Review: Working knowledge* (2004), Brush, Carter, Gatewood, Greene i Hart (2004).

Finalment, la solució d'aquest problema s'ha intentat abordar des de polítiques de gènere que tenen com a finalitat poder establir un nou contracte social en què les necessitats i aspiracions d'homes i dones es reconeguin i es complementin.

El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) ha fet un esforç important per classificar les motivacions que tenen els emprenedors i emprenedores per poder-les mesurar. Així doncs, el GEM ha simplificat les diferents motivacions que hem vist en dos tipus: les motivacions relacionades amb l'oportunitat i les relacionades amb la necessitat. Segons aquesta classificació, ha obtingut resultats diferents per a emprenedors i emprenedores.

Les motivacions relacionades amb l'oportunitat són que es vol crear una empresa perquè s'ha detectat una oportunitat empresarial que es vol explotar. La motivació de necessitat fa referència que l'emprenedor/a es troba amb dificultat per trobar una ocupació com a assalariat/ada o aquesta és insatisfactòria i, per tant, es crea el seu propi lloc de treball mitjançant la creació d'una empresa.

TAULA 2.17. Distribució de l'activitat emprenedora a Espanya per motiu i sexe

	% d'adults	
	Homes	Dones
Activitat emprenedora d'oportunitat	72,5 %	24,5 %
Activitat emprenedora de necessitat	57,1 %	42,9 %

Font: de Castro, Pistrui, Coduras, Cohen i Justo (2002:18).

Nota: El nombre de persones de la mostra és de 100; per tant, les conclusions que se n'extreguin s'han de prendre amb precaució.

En la taula anterior podem veure que, a l'hora de crear una empresa, els motius de les dones espanyoles són més de necessitat que no pas d'oportunitat; en canvi, en els homes els motius d'oportunitat són en el primer lloc. En el cas de les dones, aquesta situació és bastant consistent amb les dades que hem vist en l'apartat sobre ocupació i atur. En un mercat de treball que els és advers, la creació d'empreses està lògicament regida per motius de necessitat i de poder solucionar la situació laboral

personal. Tal com afirmen de Castro, Pistrui, Coduras, Cohen i Justo en l'Informe GEM España (2002:18):

«Parece razonable suponer que las normas sociales y culturales en España desalientan a las mujeres de emprender un negocio por lo que estas últimas tienden a romper dichas normas sólo cuando la necesidad las fuerza a ello.»

Finalment, s'han portat a terme alguns estudis que han tingut com a objectiu analitzar les emprenedores des de diferents contextos geogràfics i amb una perspectiva comparativa. És a dir, l'objectiu és esbrinar si els trets i les motivacions de les emprenedores són universals o depenen de l'entorn on són. De fet, la major part dels estudis sobre aquesta temàtica s'han fet sobretot amb mostres d'Estats Units, Canadà i Gran Bretanya, països on la recerca en matèria de *female entrepreneurship* ha estat pionera. Així doncs, a part del GEM, que té una perspectiva multinacional, en els últims anys s'han fet interessants estudis en altres països com Noruega, Suècia, Nova Zelanda, Itàlia o Israel.⁵⁶ També s'han portat a terme estudis en països en transició com Polònia i Rússia o en via de desenvolupament com Corea del Sud, Índia, Camerun, Kenya Turquia (Carter et al. 2003).

Hisrich i Öztürk (1999), a partir d'un estudi realitzat a Turquia, argumenten que les emprenedores turques tenen algunes similituds amb les emprenedores d'altres països però també diferències, sobretot en les motivacions i en els obstacles. En aquest sentit, creuen que les teories sobre *female entrepreneurship* s'haurien de revisar abans per poder-les aplicar a països en via de desenvolupament ja que pràcticament totes les teories sobre *female entrepreneurship* fan referència als països desenvolupats.

Respecte a Espanya, podem destacar l'estudi de De Castro, Pistrui, Coduras, Cohen i Justo (2002) responsables de l'Informe GEM a España (2002) i que han fet un esforç significatiu per mesurar l'activitat emprenedora per sexes. L'Instituto de la Mujer recull informació quantitativa i sociodemogràfica de les emprenedores a partir de

⁵⁶ Shane, S. et al. (1991) van investigar els motius per crear una empresa en tres països diferents (Noruega, Gran Bretanya i Nova Zelanda). De les 13 possibles raons investigades, 11 estaven determinades per una interacció de gènere i nacionalitat.

l'INE, i la Cambra de Comerç de Barcelona també recull informació quantitativa per sexes. No obstant això, s'ha de destacar que hi ha pocs estudis en aquest àmbit.

Així doncs, la recerca comparativa dels diferents països ha arribat a la conclusió que l'activitat emprenedora depèn del gènere però també de l'entorn específic on s'actua.⁵⁷ És a dir, per exemple, hi ha diferències entre ser una emprenedora a Estats Units i ser-ho a Espanya.

En conclusió, respecte als motius que impulsen les dones a crear empreses no hi encara un consens clar i encara queda pendent arribar a resultats més determinants, però sí que en general sembla que tot apunta que els motius per emprendre són diferents per a ambdós gèneres.

Aspectes relacionats amb l'empresa

La recerca sobre *female entrepreneurship*, ben aviat, es va fixar en l'empresa femenina. Els principals aspectes que s'han analitzat i que a continuació tractarem han estat les característiques de l'empresa, els objectius que tenen les emprenedores per a les seves empreses, la gestió de l'empresa, el finançament i la *performance* de les empreses creades per dones.

a) Característiques de l'empresa

Respecte a les característiques de les empreses, s'han observat diferències importants entre les empreses liderades per homes i les que ho són per dones (Coleman, 2000; Carter i Rosa, 1998; Carter i Allen, 1997; Barret, 1995; Fischer et al., 1993; Brush, 1992).

Brush (1992) enumera les característiques següents de les empreses femenines:

⁵⁷ Aquests resultats són molt consistents amb el model de Gatner, en què, com recordem, un dels elements centrals és precisament l'entorn. En aquest sentit, la situació geogràfica és un element importantíssim de l'entorn on conflueixen elements socials, culturals, tipus de govern, etc.

- Tendeixen a operar en el sector de serveis i dintre d'aquest té una gran importància el comerç al detall⁵⁸ i aquelles activitats tradicionalment portades a terme per dones (la major part relacionades amb l'atenció i els serveis a les persones).
- Empreses petites en termes de beneficis i empleats.⁵⁹
- Són empreses comparativament més joves que les dels homes (menys de cinc anys).
- Sovint la propietat recau en una sola persona; no és freqüent una estructura de dos o més socis.

Respecte als sectors on operen, s'han donat diverses explicacions. Una és que les dones fan les seves activitats en els sectors on tenen més coneixements (en aquest cas són sectors tradicionals femenins en què moltes vegades les dones tenen experiència personal) o on els coneixements tècnics no són tan importants. Aquesta explicació té la seva base en una de les característiques de les emprenedores. Tenen menys educació relacionada amb els negocis i menys relacionada amb el sector. Una altra explicació és que, donat que les dones tenen menys capital i menys accés al finançament, operen en aquells sectors on les necessitats de capital són menors.⁶⁰

La qüestió de la magnitud de les empreses i del nombre d'empleats està molt relacionada amb el finançament i el sector on operen.

En general s'ha pogut comprovar que les empreses femenines tenen un capital inicial menor que les dels homes. Concretament, un estudi realitzat per Carter i Rosa (1998) de 600 empreses angleses va demostrar que les empreses de dones tenien tres vegades menys capital.

⁵⁸ A tall d'exemple, el primer trimestre del 2003 més de set-centes dones es varen convertir en empresàries a Espanya i la majoria corresponen al comerç al detall i el 15 % a activitats professionals (*El Periódico*, 17 d'agost de 2003).

⁵⁹ Seguint amb l'exemple anterior, les 700 empresàries van contribuir a crear 823 llocs de treball, fet que representa 1,2 llocs per empresa com a mitjana. Amb aquestes xifres, podem deduir que l'autoocupació és el tipus més comú en l'empresària.

⁶⁰ Aquest aspecte el tractarem amb més detall més endavant.

TAULA 2.18. Capital inicial de l'empresa per sexe del propietari
(en lliures esterlines)

Sector	Dones (mitjana)	Homes (mitjana)
Roba tèxtil	1.000	3.000
Serveis a empreses	1.000	2.000
Hostaleria /catering	15.000	25.000
Nombre propietaris		
Un	2.000	5.500
Més d'un	3.000	6.000
Total mostra	2.000	6.000

Font: Carter i Rosa (1998:229).

S'han donat dues respostes per explicar aquest fenomen (Carter i Allen, 1997):

- 1) Les dones tenen un estil de vida que les porta que no vulguin desenvolupar els seus negocis. Aquest argument rau en el fet que la principal motivació de la dona per crear una empresa és poder integrar feina, família i comunitat (Brush, 1992). Per tant, per poder combinar aquests tres àmbits, limiten la magnitud de l'empresa.
- 2) Les dones afronten unes pràctiques discriminatòries que els neguen de tenir accés a recursos per poder establir i desenvolupar les seves empreses. És a dir, voldrien tenir més finançament però, per causes externes, no poden.

Respecte al fet que les empreses siguin més joves que les dels homes, pot ser explicat perquè, per una banda, les dones s'han convertit en emprenedores més tard (pel que hem vist en el capítol 2.1, certament és així) i, per tant, tenen menys bagatge com a emprenedores o perquè, per una altra banda, les empreses de dones tenen una ràtio de mortalitat més elevada que els homes (com veurem més endavant, aquest és un fenomen sobre el qual encara no hi ha resultats concloents).

Finalment, la quarta característica, que és que la propietat recaigui normalment en una persona, és una característica que afirma Brush (1992:5) i que es remet a Hisrich

i Brush (1983), Cuba, Decenzo i Anish (1983); Mescon, Stevens i Vozikis (1983), però, entren en contradicció amb un estudi posterior de Rosa i Hamilton (1994), segons el qual ambdós sexes tenen la mateixa propensió a ser propietaris únics, o amb el de Marlow (1997), segons el qual els emprenedors d'ambdós sexes tenen més tendència a ser copropietaris. Per tant, aquesta característica la prendríem amb certa precaució.

b) Objectius de les empreses

Una qüestió que ha despertat interès entre els aspectes relacionats amb l'empresa són els objectius que tenen les emprenedores respecte de les seves empreses. Homes i dones tenen objectius empresarials iguals? Brush (1992) i Simpson (1991) creuen que són diferents. Per als autors, les empreses femenines tenen més tendència a voler aconseguir objectius socials (per exemple, la satisfacció del client) i, en canvi, els emprenedors tendeixen a aconseguir objectius econòmics (per exemple, volum de facturació). No obstant això, encara és massa aviat per poder concloure que efectivament és així ja que per a altres autors homes i dones tenen objectius similars i serien els econòmics (Carter i Allen, 1997; Chell i Baines, 1993).

Pel que fa als aspectes de gestió (com planifiquen i gestionen l'empresa), no hi ha gaires estudis realitzats que tinguin en compte el factor gènere. Els estudis més recents s'han centrat en alguns aspectes específics de la gestió (Carter et al., 2003).

Per exemple, una de les qüestions que més s'ha estudiat és l'estil de direcció i el lideratge de les emprenedores. En aquest sentit, s'ha observat que les empreses liderades per dones tenen un estil de direcció més participatiu, flexible, basat en l'equip i en la construcció de consens (Clark, 2000; Brush, 1992; Goffee i Scase, 1983).

Per a Brush (1992), aquest estil de direcció coincideix força amb els resultats obtinguts amb directives que mostren que són obertes en la comunicació, participatives en la presa de decisions i que tendeixen a construir estructures menys jeràrquiques. Buttner (2001) també emfatitza les dimensions relacionals de l'estil de

direcció de les dones: apoderament mutu, col·laboració i construcció d'equips, compartir informació, empatia i formació.

Un aspecte concret que ha estat poc explorat és la relació entre els valors, les motivacions de l'emprenedora amb l'estratègia de l'empresa. En aquest cas, també el gènere té influència (Riding i Swift, 1990).

c) Finançament

Una qüestió que ha rebut molta atenció per part dels acadèmics ha estat el finançament de les empreses creades per dones tant en la fase de *start-up* com en la de consolidació. El finançament de l'empresa és una de les qüestions que més preocupa i on troben més dificultats tant els emprenedors com les emprenedores.⁶¹ Del finançament de l'empresa, en dependrà en gran manera el futur.

«Access to capital is a critical issue for small businesses. Without sufficient capital, small firms are unable to develop new products and services or grow to meet demand» (Coleman, 2000:37).

«The lack of financial resources, more than any deliberate or socially induced choice on the part of women, appears to be the primary deterrent to growth» (Carter i Allen, 1995:219).

⁶¹ Recordem que en el model de Timmons (1994) un dels quatre elements clau del procés d'emprenre són precisament els recursos. Entre aquests hi ha els recursos financers.

TAULA 2.19. Problemes durant la fase inicial de l'empresa segons el sexe del propietari

	Dones		Homes	
	Nombre de respostes	% N = 28	Nombre de respostes	% N = 28
Credibilitat	9	32	10	36
Aspectes financers	5	18	12	43
Suport institucional (adm. pública)	6	21	2	7
Conciliació família-empresa	6	21	0	0
Permisos	3	11	1	3
Cap	0	0	3	11

Font: Marlow (1997:205).

Nota: La mostra estava formada per 28 empreses creades per dones i 28 empreses creades per homes. En aquesta taula, més d'una resposta era possible; percentatges sobre el total de dones i homes respectivament de la mostra.

Com podem observar en la taula anterior, el finançament és una qüestió que preocupa ambdós col·lectius; no obstant això, per als emprenedors-homes és el més important. En canvi, per a les emprenedores la credibilitat és el problema més citat.⁶² Les emprenedores entrevistades creien que la falta de credibilitat que tenien era en part pel fet de ser dones. La meitat de les entrevistades mencionaven el fet que els proveïdors o clients pensaven que eren les secretàries o les mullers del propietari de l'empresa.

Així doncs, si mirem amb detall els diferents aspectes del finançament que representen problemes per a les emprenedores, podem detectar que aquests no són els mateixos per a ambdós sexes ni tampoc en tots els aspectes del finançament hi ha obstacles i/o diferències significatives amb els emprenedors-homes.

⁶² S'ha de tenir en compte que es tracta d'un estudi concret amb una mostra de 28 empreses creades per dones i, per tant, no es pot generalitzar que totes les empreses femenines tinguin aquests problemes.

c.1) Accés a capital i fonts de finançament

Una qüestió prèvia abans d'abordar aquest tema és comentar que ens centrarem sobretot en el finançament bancari. Hem comentat que la majoria d'empreses creades per dones tenen unes dimensions petites i la seva activitat es centra en sectors madurs. Per tant, una de les fonts externes més utilitzades són els crèdits, préstecs i altres instruments bancaris. Així doncs, el finançament mitjançant el capital de risc o la sortida a borsa, que en general és més utilitzat per empreses molt innovadores o amb fort potencial de creixement, és molt minoritari entre les emprenedores.⁶³

TAULA 2.20. Principals fonts de finançament en la fase inicial de l'empresa

	Dones %	Homes %
Saldo deutor amb el banc	25	33
Préstecs bancaris	28	28
Capital de risc	4	5
Herència	4	5
Estalvis propis	46	47
Estalvis familiars	18	14
Amics	3	5
Programa d'ajuts per a empreses	15	4
Programa de crèdits garantits	2	1
Segona hipoteca	5	5
Recursos de l'acomiadament	5	3
Subvenció	5	2
Crèdit de proveïdors	3	6
Tinença d'accions	1	0
Beneficis d'empreses anteriors	6	6

Font: adaptat de Carter i Rosa (1998:230).

⁶³ Segons dades de Brush et al. (2004), durant la dècada dels noranta les emprenedores nord-americanes només van rebre un 5 % del total del capital de risc invertit. De 1.200 empreses que van rebre finançament el 1996, només 30 (2,5 %) eren propietat de dones. Durant el *boom* dels anys 1999 i 2000, les emprenedores van participar en el 8 % del total d'acords amb capital de risc i van obtenir el 6 % del total del capital invertit.

Nota: La mostra estava formada per 600 empreses dels sectors tèxtil, serveis a les empreses, hostaleria i *catering* del Regne Unit. Més d'una resposta era possible.

Com podem observar en la taula anterior, homes i dones utilitzen com a principal font de finançament els propis recursos. En segon lloc, quedar al descobert o la utilització de crèdits són també una font comuna de finançament i utilitzada de manera similar (25 % i 28 % de les emprenedores *versus* 33 % i 28 % dels emprenedors). Com a tercera font important de finançament hi ha els estalvis familiars, que un percentatge lleugerament superior de dones utilitza (18 % *versus* 14 %). Les altres fonts de finançament ja són més residuals si exceptuem el programa d'ajuts a les empreses del govern anglès. Com assenyalen els autors, aquesta major proporció de dones que hi tenen accés segurament s'explica perquè tenen més tendència a tenir una ocupació anterior de menor nivell o parteixen més sovint d'una situació d'atur i, per tant, és més probable que siguin elegibles per a ser beneficiàries dels ajuts públics.⁶⁴

No obstant això, l'estudi de Carter i Rosa (1998) contrasta amb un estudi més recent fet per Coleman (2000). L'autora, partint d'una mostra molt més gran i d'àmbit nacional a Estats Units (més de quatre mil empreses enquestades), arriba a unes conclusions diferents. Si es comparaven empreses amb la mateixa antiguitat i magnitud, no hi havia diferències significatives pel que fa al tipus (fonts) de finançament. Ara bé, si es comparaven empreses masculines i femenines, en conjunt les femenines utilitzaven menys recursos financers externs que les dels homes. Per a l'autora aquest fenomen respon al fet que les empreses femenines són menys atractives per als bancs i altres potencials creditors precisament perquè són petites i es perceben amb més risc. Fabowale et al. (1995) també arriben a conclusions similars, que la magnitud de l'empresa té una influència cabdal per determinar l'accés i els termes de finançament.

⁶⁴ També hi ha l'argument que, pel fet que les dones cobrin de mitjana salaris entre un 70 % i un 80 % dels d'un home pel mateix lloc de treball, en el moment de crear l'empresa els seus estalvis seran també menors que els dels emprenedors.

La pregunta lògica que fa l'autora Coleman és: per què les empreses femenines tenen més dificultats d'obtenir finançament extern? Aquesta també ha estat una pregunta que s'han fet molts investigadors a l'hora de determinar els obstacles —si n'hi ha— que afronten les emprenedores i les seves causes.

Les possibles raons que s'han donat han estat:

- Discriminació de gènere.
- Les emprenedores tenen més aversió al risc.
- No necessiten finançament extern.

Segons la recerca feta per Coleman, els creditors discriminen en funció de les dimensions de l'empresa i del seu estat de consolidació (determinat per l'antiguitat), i per tant descartaria la discriminació de gènere com una barrera per obtenir finançament.

Així doncs, les dones es poden trobar amb dificultats per obtenir el capital necessari per crear l'empresa. Hem assenyalat que alguns autors han arribat a la conclusió que les empreses femenines es creen amb un capital menor que les dels emprenedors. Aquest fenomen no seria un obstacle (relacionat amb el finançament) si la raó de tenir unes dimensions més petites derivés en el fet que tenen un tipus d'empresa que necessita menys capital⁶⁵ o conscientment volen tenir una empresa petita per poder integrar la feina amb la família i, per tant, les seves necessitats de finançament són menors. Aquests arguments són certs, però en falta un que és que les emprenedores que volen obtenir finançament extern tenen dificultats (Carter i Allen, 1997).

Una de les hipòtesis que s'han formulat per explicar aquesta possible dificultat per obtenir finançament ha estat que les dones són objecte de discriminació de gènere. Per analitzar aquesta qüestió s'han investigat a fons les fonts de finançament, els

⁶⁵ Tal com indica Marlow (1997:202), les dones autoocupades es concentren en el sector d'atenció a les persones, on els costos de crear l'empresa són menors i, per tant, es redueix la necessitat d'haver de recórrer a finançament extern per posar-la en marxa.

termes de finançament i el tracte amb les entitats financeres per conèixer si hi ha algun tipus de discriminació i determinar quines dificultats es troben les emprenedores.

c.2) Termes de finançament

L'estudi fet per Coleman (2000)⁶⁶ revela que les emprenedores obtenen interessos més alts. No obstant això, una anàlisi amb més profunditat d'aquest fenomen per part de l'autora li va fer concloure que les condicions del préstec estaven associades a la importància d'aquest (com més petit és el préstec més alt serà el tipus d'interès) i no al gènere. En relació amb això anterior, Fabowale et al. (1995) afegeixen el següent: les empreses amb un volum de vendes modest són les que tindran més tendència a trobar dificultats en l'obtenció de finançament i uns interessos més alts.

L'estudi de Coleman (2000) també revelava que les emprenedores tenien més requisits col·laterals al préstec que no pas els emprenedors.

«Although women-owned firms have comparable access to credit, they do not obtain it on the same terms as do men-owned firms. This difference may affects their willingness to seek out external credit as well as their perceptions of its availability» (Coleman 2000: 50).

De totes maneres, s'han de prendre les conclusions anteriors amb cautela, ja que, tal com indica la mateixa autora, com que es tracta d'un estudi fet als Estats Units pot no correspondre amb la realitat bancària d'altres països.

Així doncs, la discriminació per part de les entitats financeres pel que fa als termes de finançament està més relacionada amb l'empresa que no pas amb el gènere de l'emprenedor i, per tant, no es pot considerar que hi hagi una discriminació pura de gènere.⁶⁷ Ara bé, com les empreses femenines són més petites i la necessitat de

⁶⁶ Recordem que aquest estudi es va basar en qüestionaris a 4.000 pimes (menys de 500 treballadors) dels Estats Units.

⁶⁷ Per discriminació *pura* ens referim al fet que la discriminació s'origina estrictament a causa de ser dones.

finançament extern és més reduït, es pot esperar que obtinguin condicions de finançament més desfavorables.

c.3) Discriminació per part de les entitats bancàries en el tracte

El tema següent per analitzar és si les dones reben discriminació en el tracte/relació amb les entitats financeres pel fet de ser dones. La major part dels estudis més recents no han pogut demostrar que les emprenedores siguin víctimes de discriminació i, de fet, les relacions amb els bancs es consideren força satisfactòries tant per emprenedors com per emprenedores.

A tall d'exemple reproduïm la taula de l'article de Carter i Rosa (1998) "The financing of male – and female-owned business", sobre les percepcions que tenen homes i dones respecte a la seva relació amb el seu interlocutor de l'entitat.

TAULA 2.21. Percepció de l'emprenedor/a de la seva relació amb l'entitat bancària

	Dones (%)	Homes (%)
Molt pobre	2	3
Pobra	2	4
Satisfactòria	25	21
Bona	29	29
Molt bona	42	43
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Font: adaptat de Carter i Rosa (1998:236).

En el cas que hi hagi discriminació, els percentatges no serien tan similars entre ambdós sexes. De totes maneres, és positiu que el tracte dels emprenedors amb les entitats bancàries sigui, en general, satisfactori. Només el 4 % i el 7 % de dones i homes, respectivament, consideren el tracte pobre o molt pobre.

L'article de McKechnie et al. (1998) en què també s'analitza si hi ha diferències entre emprenedors i emprenedores en la seva relació amb l'entitat bancària d'una manera més exhaustiva tampoc hi observa diferències.⁶⁸

c.4) Garanties

Les emprenedores poden trobar dificultats per presentar les garanties suficients per obtenir finançament extern.

Les garanties que demanen les entitats financeres molt sovint suposen presentar com a aval actius personals o bé tenir un historial de crèdits anteriors satisfactori per a l'entitat financera. En aquest sentit, per a l'emprenedora, la presentació de garanties pot esdevenir un problema ja que els seus actius poden ser escassos o fins i tot nuls. D'acord amb el que hem analitzat en els apartats anteriors, la majoria de les emprenedores que decideixen crear l'empresa ho fan per motius econòmics. És a dir, volen superar una situació adversa en el mercat de treball, on no troben feina com a assalariades o bé obtenen salaris precaris. Així doncs, no podem esperar que els actius acumulats durant l'etapa professional siguin suficients. Sovint han de presentar com a garantia els actius de les seves parelles amb la problemàtica que aquest fet comporta. Necessiten en primer lloc que dipositin la seva confiança en elles i els seus projectes empresarials. En aquest cas no hi ha discriminació per raó de gènere, però sí que ser dona significa tenir desavantatges per unes raons que s'originen molt abans del moment de la decisió d'emprendre.

c.5) Finançament per a l'empresa consolidada

La major part dels estudis realitzats emfatitzen que el finançament deixa de ser la principal font de preocupació per a ambdós sexes una vegada l'empresa supera la primera etapa de llançament (Hisrich i Brush, 1987). Altres qüestions com la gestió de recursos humans o el màrqueting passen a ser més prioritàries. Ara bé, malgrat

⁶⁸ L'enquesta realitzada a empreses angleses preguntava diferents atributs que l'emprenedor considerava que tenia l'interlocutor de l'entitat financera (coneixement del seu sector, comprensió de la seva indústria i del mercat, donar bons consells, oferir una gran quantitat de serveis bancaris, oferir un tipus d'interès competitiu, rapidesa en la decisió de la concessió de finançament, respostes a mida, etc.).

que el finançament ja no tingui tanta importància, continua representant un problema per a les emprenedores?

Per a Carter i Rosa (1998) el finançament extern per a l'empresa femenina que ja està en marxa pot ser més difícil d'obtenir sobretot pel fet que les emprenedores tenen més dificultats per penetrar xarxes informals de finançament extern (per exemple, de *business angels*). Alguns autors com Brush (1992) i Hisrich i Brush (1984) suggereixen que les dificultats per obtenir el finançament són a causa que no tenen experiència en finances o les seves habilitats en aquest camp són insuficients. Aquest argument estaria molt relacionat amb el primer obstacle que hem vist: la manca de formació rellevant en gestió d'empreses.

Estudis com el de Carter i Rosa (1998), fet amb mostres d'empreses britàniques, consideren que sí que hi ha diferències entre empreses en l'ús del finançament depenent del gènere i del sector on s'opera. Segons aquest mateix estudi, les emprenedores farien menys ús de finançament extern com crèdits i préstecs i també serien menys proclius a utilitzar altres fonts de finançament alternatives i més econòmiques com poden ser els crèdits de proveïdors. En canvi, altres fonts de finançament més informals com els estalvis personals o de familiars i amics serien àmpliament utilitzades tant per emprenedors com per emprenedores.

Sobre la qüestió del rebuig de crèdits per part de les entitats financeres, l'estudi de Carter i Rosa (1998) no evidencia senyals de discriminació. En la mostra analitzada fins i tot els emprenedors tenen un percentatge més alt de denegacions. En altres estudis tampoc es veuen senyals de discriminació per raó de gènere.

Per concloure aquest apartat sobre finançament, hem vist que les emprenedores tenen més dificultats que els emprenedors a l'hora d'accedir al finançament extern. Ara bé, aquestes dificultats rauen en el fet que les entitats financeres (principal font de finançament de les empreses creades per dones) discriminen sobre la base de la magnitud de l'empresa, i prefereixen prestar a empreses més grans i més consolidades. Lògicament, aquesta preferència significa un desavantatge per a les

empreses femenines donat que són més petites que les masculines, i per tant l'obtenció del crèdit els pot ser més difícil i els termes del finançament, els requisits col·laterals i les garanties més alts. D'altra banda, la menor formació i experiència en qüestions financeres també pot influir en el fet que les emprenedores trobin més dificultats.

d) Acompliment o performance

Aquest ha estat un dels temes que s'ha abordat en els últims anys i ha estat objecte de molt interès —com l'ha tingut també en l'àmbit de l'*entrepreneurship* i de les petites i mitjanes empreses— ja que es considera una prova de foc. Les empreses liderades per dones obtenen resultats superiors o totes les qüestions abans esmentades resulten en nivells d'acompliment inferiors?

El propi terme de *performance* no ha estat exclòs de debat. D'una banda, des de les teories feministes es reivindica que el concepte d'acompliment actual pot no significar el mateix per a emprenedors i emprenedores i, per tant, els resultats que s'obtinguin aplicant els indicadors d'acompliment no seran vàlids. Concretament, des d'aquests corrents es diu que el que actualment s'accepta com a compliment està basat en criteris estrictament masculins, i per tant es pot esperar que les empreses de dones tinguin un compliment pitjor.

D'altra banda, no només s'ha discutit sobre què s'ha d'interpretar per compliment, sinó també quins elements s'han de tenir en compte per mesurar-la. L'estudi de Rosa, Carter i Hamilton (1996) apuntava quatre tipus de mesures que es podien utilitzar per mesurar l'acompliment i que s'hauria d'esperar que donessin resultats diferents per a homes i dones depenent de l'indicador que s'utilitzés.

TAULA 2.22. Indicadors de *performance* o acompliment per a les empreses

1. Indicadors primaris (nombre d'empleats, creixement del nombre d'empleats, volum de vendes, valor de l'actiu).
2. Indicadors *proxy* (presència geogràfica, registre d'IVA⁶⁹).
3. Indicadors subjectius (percepció de la *performance* per part de l'emprenedor durant els dos últims anys i si l'empresa satisfà les necessitats financeres domèstiques).
4. Indicadors de resultats empresarials (desig de créixer, propietat de diferents negocis).

Font: Rosa, Carter i Hamilton (1996).

Deixant de banda el debat sobre els indicadors —que encara no s'ha donat per tancat—, no hi ha un acord unànim sobre els resultats obtinguts. Per a alguns autors les diferències tenint en compte el gènere són insignificants (Johnson i Storey, 1993) i, en canvi, per a d'altres sí que n'hi ha, i en general les emprenedores obtindrien pitjors resultats. En l'estudi de Rosa, Carter i Hamilton (1996), amb una mostra de 298 empreses angleses van obtenir els resultats següents respecte als quatre tipus d'indicadors esmentats:

En el primer tipus, les empreses femenines ocupaven menys persones i creixien menys en nombre d'empleats, tenien menor volum de vendes i una valoració⁷⁰ més baixa respecte a les dels emprenedors.

En el segon tipus, les femenines abordaven amb més freqüència el mercat local, però pel que fa a exportacions no hi havia diferències notables.

⁶⁹Al Regne Unit, les empreses que guanyaven més de 33.000 lliures esterlines en el període 1991-1992 s'havien de registrar per fer les liquidacions d'IVA. Per tant, segons els autors, aquest lliandar és un indicador de *performance* ja que a partir d'aquest l'empresa deixa de ser, en paraules dels autors, microscòpica.

⁷⁰ Ens referim a la valoració financera de l'empresa.

Respecte a les mesures més subjectives, clarament les dones eren menys optimistes respecte al futur èxit de l'empresa i respecte a la creació de suficients ingressos per poder satisfer les necessitats domèstiques.

Finalment, en el quart tipus també hi havia clares diferències entre les empreses femenines i masculines. Un percentatge més alt d'homes eren propietaris d'altres empreses i tenien més ambició de fer créixer l'empresa.

És destacable un estudi fet per Watson (2000) en què a partir d'una mostra d'emprenedors australians també demostra que les empreses creades per dones tenen en general menys ingressos i beneficis. No obstant això, observa que els recursos invertits per part de les dones també són menors. Aquest fenomen també ha estat detectat en altres estudis i amb altres mostres (Carter, 2000; Brush, 1992). Així que, si es relacionen els *inputs* (recursos financers) amb els *outputs* (beneficis), Watson (2000) conclou que les diferències de *performance* de les empreses d'ambdós sexes són insignificants. Per a l'autor, els resultats que ha obtingut indiquen que les dones són igual d'efectives utilitzant els recursos malgrat que n'utilitzen menys. El seu estudi no esbrina les raons que expliquin aquest menor grau d'utilització de recursos, però apunta dues possibles explicacions (el sector seria una variable constant):

- 1) Les dones inverteixen menys recursos perquè tenen menys ingressos i, per tant, la seva capacitat d'estalvi per poder invertir serà menor i/o estan discriminades desfavorablement per les entitats de préstec.
- 2) Les dones tendeixen a invertir menys recursos perquè tenen una aversió al risc més gran.

Amb aquestes dues hipòtesis, veiem que l'una està relacionada amb dificultats de l'entorn (discriminació per part dels bancs i volum d'estalvi menor a causa d'un mercat de treball que penalitza la dona) i l'altra amb una dificultat interna de l'emprenedora, un dels trets de la qual és de major aversió. Com comentarem més

endavant, d'aquestes dues explicacions la més plausible seria la relacionada amb les dificultats d'estalvi.⁷¹

Relacionada amb la *performance* hi ha també la qüestió de la supervivència. Les empreses femenines fracassen més que les masculines? Si bé aquesta qüestió ha estat àmpliament estudiada en l'àmbit de petites i mitjanes empreses, el factor gènere no ha estat tingut gaire en compte. De fet, és difícil demostrar que el gènere influeixi en el possible fracàs de l'empresa ja que hi ha moltes variables a considerar (sector, nombre de treballadors, forma jurídica, estructura organitzativa, etc.). Alguns estudis com els de Boden i Nucci (2000); Srinivisan, Woo i Cooper (1993), i Kalleberg i Leicht (1991) han intentat abordar la qüestió en clau de gènere. Excepte els primers, els altres dos coincideixen que les empreses de dones tenen un percentatge més alt de fracàs. Un estudi més recent de Robb (2002) també ha intentat abordar la mateixa qüestió tenint en compte a més el factor racial.⁷² Els resultats als quals arriba també són que les empreses de les dones tenen més tendència a fracassar que les dels homes.

Aspectes relacionats amb el procés de creació de l'empresa

Una altra àrea de recerca a emprendre en femení ha estat sobre com afecta el gènere en el procés de creació de l'empresa, que té relació amb qüestions com ara la identificació d'una oportunitat de negoci, la consecució dels recursos necessaris i la construcció de l'empresa. Tal com indiquen Carter et al. (2003), aquesta àrea ha estat molt poc desenvolupada sota l'òptica de gènere. Potser un dels aspectes més estudiats ha estat l'ús de les xarxes per part de les emprenedores.

Per xarxa o *network* s'entén la xarxa de relacions que l'emprenedor manté amb altres persones externes a l'empresa i que formen part del seu entorn més proper. Aquestes poden ser els clients, els proveïdors, els distribuïdors, els advocats, etc.

⁷¹ També hem vist en les característiques de les emprenedores que aquestes no tenen una aversió al risc més alta que els emprenedors.

⁷² L'estudi s'emmarcava als Estats Units. Les variables creuades eren gènere i raça (hispana, negra i blanca).

L'objectiu de construir aquesta xarxa de relacions és aconseguir aquells recursos que l'emprenedor no té i necessita i que poden ser informació, assessorament, finançament, serveis i suport moral (Ollé i Planellas, 2003; Aldrich et al., 1989).

Les xarxes tenen un paper molt important en la vida de l'empresa i especialment per a la supervivència de les empreses individuals, és a dir, d'una sola persona, en què la interacció amb l'exterior (fora de l'empresa) és cabdal (Carter i Cannon, 1998; Rosa i Hamilton, 1994; Aldrich, Reese i Dubini, 1989).

La recerca realitzada fins ara és molt escassa, amb resultats fins a cert punt contradictoris (Carter i Jones-Evans, 2000). Ara bé, dels estudis fets a Estats Units, Itàlia i Irlanda del Nord se'n poden treure algunes conclusions.

— La forma de fer *xarxa* d'homes i dones és similar.

— La composició de les xarxes dels homes i de les dones són diferents. En general les xarxes d'emprenedores estan formades més aviat per dones i les d'emprenedors per homes.

«In many respects, women inhabit a female world that only partially overlaps the male world» (Bernard, 1981, citat per Aldrich et al., 1989: 340).

L'explicació que fa Brush (1992) que les emprenedores tinguin en la seva xarxa de contactes majoritàriament dones és perquè (elles) prefereixen construir la seva pròpia xarxa de dones, on poden obtenir suport instrumental i social, o també perquè no tenen accés a les xarxes preestablertes pels homes.

«[...] women are less welcome in social networks... and are left out of some of those loops, meaning they do not have access to as much information». Brush (1997: 22).

De fet, l'autora fins i tot considera que, a part de ser femenins, i al mateix temps pel fet de ser dones, els seus contactes són de menor nivell que els dels homes.

Aspectes relacionats amb l'entorn

La quarta àrea temàtica relativa a emprendre en femení ha estat la relacionada amb els factors d'entorn o ambientals que poden afectar l'emprenedora i la seva empresa. En aquest apartat es consideren els elements socials (per exemple, l'acceptació de la dona com a emprenedora), polítics (per exemple, les polítiques de suport de l'emprenedora i dels emprenedors en general), econòmics (per exemple, la conjuntura econòmica) i culturals (per exemple, l'esperit emprenedor d'una societat).

Tanmateix, els estudis sobre els factors d'entorn que influeixen la creació d'empreses amb una perspectiva de gènere han estat pocs (Carter et al., 2003). Ara bé, potser la qüestió que ha despertat més interès ha estat la relacionada amb les polítiques públiques i/o programes per a emprenedores.

El rol de les administracions públiques ha estat objecte d'atenció per part d'acadèmics sobretot perquè han constatat que des de finals dels anys vuitanta en alguns països desenvolupats s'estan portant a terme polítiques en aquest sentit.

A tall d'exemple, a Estats Units ja el 1988 la SBA (l'Agència Federal de la Petita Empresa) va llançar un programa per a dones emprenedores amb una dotació de 10 milions de dòlars. A Suècia també a principis dels noranta NUTEK (l'agència sueca de promoció de la petita empresa) va portar a terme un programa conjuntament amb les administracions locals per promoure dones emprenedores en l'àmbit rural i a Noruega també s'iniciaren experiències similars. Des de llavors, els programes per a emprenedores s'han multiplicat arreu dels països desenvolupats⁷³ així com en els països en via de desenvolupament.

⁷³ Vegeu European Commission Enterprise, Directorate General, Austrian Institute for Small Business Research (2002a). En l'estudi es constata que pràcticament tots els països de la UE i de l'EFTA tenen programes dirigits a emprenedores.

Les principals activitats que s'han dut a terme han estat la formació relacionada amb la creació i la gestió de l'empresa, l'assessorament i la informació empresarial, l'impuls de xarxes (*networks*) per a emprenedores i el finançament.

La raó per actuar en aquest camp s'ha justificat basant-se en dues premisses (Robb, 2002):

- El fet de tenir una empresa és una manera de mobilitat social ascendent (fa referència al que nosaltres anteriorment hem anomenat justificacions econòmiques: augmentar l'ocupació, disminuir l'atur, contribuir al creixement econòmic, etc.).
- Les emprenedores tenen un conjunt d'obstacles a l'hora de crear i desenvolupar l'empresa.

No obstant això, tal com afirmaven Alsos i Ljungren (1998), les administracions públiques s'han llançat a fer accions per promoure dones emprenedores sense tenir una base teòrica i referint-se sobretot a la qüestió dels obstacles.

En aquest sentit, molts dels articles que s'han publicat des de llavors respecte al *female entrepreneurship*, a part d'aportar coneixement en la matèria, també tenen com a objectiu orientar i recomanar als *practitioners* la direcció que han de prendre les polítiques per promoure dones emprenedores a partir de conèixer millor com són les emprenedores, com són les empreses creades per dones emprenedores, quins obstacles tenen, quin és el procés de creació, etc. que hem vist en aquest apartat.

Dels articles recents que han abordat de manera central les polítiques i els programes públics podem destacar els articles força recents de Carter (2000), Walker i Joyner (1999), Alsos i Ljunggren (1998), Nilsson (1997). Ara bé, en la recerca feta fins ara no hi ha un consens clar en el pla acadèmic sobre:

1. Les emprenedores necessiten programes especials per a elles?

2. En cas d'afirmativa, quines polítiques, programes i activitats s'haurien de promoure?

Dues posicions emergeixen d'aquestes preguntes i són: la dels que creuen que no es justifiquen programes especials perquè les emprenedores tenen les mateixes necessitats que els homes (Chrisman et al., 1990; Birley, 1987) i la dels que creuen que sí que es justifiquen perquè les dones tenen uns obstacles afegits i diferents dels emprenedors i unes necessitats diferents (per exemple, d'autoconfiança i autoestima) (Carter, 2000).

La nostra posició és la segona. En aquest capítol hem vist que en molts aspectes, l'*entrepreneurship* depèn del gènere i en algunes qüestions específiques les emprenedores han de fer front a una sèrie d'obstacles significatius. D'altra banda, les publicacions més recents admeten que, efectivament, les emprenedores tenen uns obstacles específics (Carter et al., 2003; Robb, 2002).

Tampoc hem de perdre de vista que les administracions públiques han continuat portant a cap fins al present aquest tipus de programes i que en l'actualitat pràcticament tots els països de l'OECD tenen accions específiques per promoure la creació d'empreses per part de dones. Per tant, a la pràctica, l'evidència és que aquest tipus de polítiques estan en ús.

A banda del debat sobre la conveniència o no de programes específics per a dones, hi ha una segona qüestió, que és quin tipus d'activitats/programes s'haurien de fer. En aquest sentit, els acadèmics han intentat donar una sèrie de recomanacions que emanen de la revisió sobre l'estat actual de la recerca en *female entrepreneurship*:

Algunes d'aquestes són:

- Encoratjar les dones perquè es converteixin en emprenedores.
- Promoure que les emprenedores escriguin el pla d'empresa abans de posar en marxa l'empresa.

- Promoure que tinguin un accés al finançament més econòmic.
- Proveir formació empresarial i assessorament de qualitat adaptat a les necessitats i diferents experiències de les emprenedores i no només en la fase inicial sinó una vegada ja s'ha creat.
- Proveir serveis assistencials (per exemple, llars d'infants) per facilitar la conciliació laboral i familiar.
- Tutela entre emprenedores i grups d'autoajuda (aquests últims són molt sovint associacions d'emprenedores).

Ara bé, qui més s'ha ocupat d'analitzar els programes dirigits a dones emprenedores han estat els mateixos organismes públics.

La Comissió Europea en els últims anys ha fet un esforç important d'acumular i difondre informació sobre les diverses actuacions que s'estan fent als països membres així com d'impulsar i finançar programes específics.⁷⁴ D'altra banda, també ha establert les seves recomanacions per als que els han de posar en pràctica:⁷⁵

1) *Activitats formatives:*

- Promoure més formació per a la creació d'empreses però també per a etapes més avançades de l'empresa femenina.
- A part d'oferir habilitats i coneixements empresarials, incloure formació que augmenti l'autoconfiança de les futures emprenedores.

2) *Xarxes (networking)*

- Es consideren una font valuosa d'inspiració i d'intercanvi d'experiències entre organitzacions professionals, que poden aportar autoconfiança a les potencials emprenedores.

⁷⁴ En l'apartat 2.4 veurem amb detall quines activitats i polítiques està impulsant.

⁷⁵ Vegeu Nielsen (2003).

3) *Educació en entrepreneurship*

- Ha de començar a l'escola.
- Encoratjar les nenes i joves a ser emprenedores i desenvolupar la seva confiança en les seves habilitats.

4) *Accés al crèdit*

- És l'element central del suport empresarial. Es pot pensar en instruments com la utilització de garanties o acords amb entitats financers per reduir el cost per a les administracions públiques.

5) *Ús de mentores, formadores i assessores* (per donar un model de rol a les emprenedores).

6) *Dissenyar mesures grupals però també individuals*

7) Les mesures de suport s'han de *focalitzar en sectors/mercats amb alt valor afegit* i que, per tant, puguin suposar a les emprenedores perspectives de guanys.

Una altra institució internacional que també ha abordat les polítiques per a dones emprenedores ha estat l'OECD. La seva posició és ambivalent. D'una banda, creu que els principals coneixements i habilitats per operar una empresa no estan relacionats amb el gènere de l'emprenedor i a més pot duplicar esforços i recursos en municipis on tenen pressupostos ajustats. Ara bé, d'altra banda, també creu que hi ha raons per, selectivament, adaptar els programes generals a les necessitats de les emprenedores. Entre aquestes activitats més específiques, l'OECD esmenta el *networking*, promoure que les emprenedores establertes ajudin les que comencen, tenir personal femení per atendre a les emprenedores, adaptar la informació, la formació i l'assessorament a les necessitats de les emprenedores i oferir programes de tutela. Finalment també esmenta proveir serveis de llars d'infants.

Recapitulació:

Per concloure aquest apartat sobre els elements de l'entorn que afecten l'emprenedora, aquests s'han centrat sobretot en el rol de les administracions públiques a l'hora de promoure les emprenedores i fer recomanacions als *practitioners*. No obstant això i majoritàriament, han estat els organismes públics internacionals que també han fet les seves pròpies recomanacions als estats i altres institucions de nivells inferiors. En aquest sentit, les mesures proposades pels acadèmics, la Comissió Europea i l'OECD estan bastant alineades. Bàsicament emfatitzen la formació de qualitat i que es tinguin en compte les necessitats i les diferents experiències de les emprenedores, l'assessorament, la millora de l'accés al finançament, la sensibilització (en el sentit de promoure que les dones es converteixin en emprenedores), les xarxes (sobretot pel que fa a la tutela per part d'altres emprenedores i grups d'autoajuda). Finalment també coincideixen a donar suport a les emprenedores en la qüestió de la conciliació de la vida familiar amb la laboral, concretament facilitant l'accés a les llars d'infants.

En la revisió de la bibliografia, ens hem centrat sobretot en la fase inicial de les empreses femenines. De fet, en els inicis dels estudis sobre emprendre en femení hi havia una acceptació implícita per part dels investigadors que, una vegada passada la fase inicial, les diferències entre homes i dones eren mínimes (Carter, 2000). No obstant això, a mitjan anys noranta s'han fet estudis d'empreses femenines que ja han superat la primera etapa de vida de l'empresa, i també hi detecten diferències.⁷⁶ D'aquestes, en podem destacar les següents (Carter, 2000):

- Limitacions per accedir al finançament i altres recursos tant per a la fase inicial com per a la de creixement de l'empresa.
- L'ús de xarxes per a la gestió diària de l'empresa.
- L'acompliment de les empreses femenines.

⁷⁶ En aquest treball no fem especial atenció a aquesta etapa més consolidada de la vida de l'empresa ja que ens hem centrat només en la fase de *start-up*, que coincideix també amb l'etapa en què l'administració pública ha esmerçat més esforços (en l'àmbit de *female entrepreneurship*).

Amb vista a aquest treball, el present apartat ens pot ajudar principalment en quatre qüestions.

- 1) Poder classificar les polítiques segons a qui van dirigides: l'emprenedora, l'empresa, el procés de creació i l'entorn.
- 2) Comprendre quina és la seva base teòrica (analitzar si actuen des de la lògica del feminisme de la igualtat o de la diferència).
- 3) Analitzar si les polítiques actuals responen als principals reptes i obstacles que des del punt de vista acadèmic tenen les emprenedores i les seves empreses.
- 4) La mateixa revisió de la bibliografia pot orientar els polítics i els qui han de posar en pràctica les polítiques sobre en quines qüestions val la pena esmerçar esforços i tenir en compte les seves propostes.

TAULA 2.23. Síntesi de la bibliografia sobre emprendre en femení

TEMES	SUBTEMES	CONCLUSIONS	Alguns autors representatius
RELACIONATS AMB L'EMPRENEDORA	Trets demogràfics	Casades, amb fills i primeres en l'ordre dels germans. Molt similars als homes-emprenedors.	Sexton i Bowman-Upton (1990), Birley (1989), Goffe i Scase (1985). Catley i Hamilton (1998), Fischer et al. (1993), Brush(1992), Birley (1989), Watkins i Watkins (1984). Marlow (1997), Ljunggren i Kolvereid (1996), Fischer et al. (1993), Carter i Cannon (1988), Hirsch i Brush (1986), Goffee i Scase (1985).
	Trets psicològics	No hi ha diferències rellevants amb els emprenedors.	
	Experiència professional i educativa prèvia	Les emprenedores tenen menys educació formal i experiència professional rellevant per a la creació i direcció d'empreses.	
	Motius per emprendre	No hi ha un acord definitiu. Per a alguns autors no hi ha diferències rellevants i per a d'altres sí. Aquests últims creuen que les emprenedores estan més motivades per a poder superar el "sostre de vidre" que es troben com a assalariades i millorar experiències professionals negatives.	
	Anàlisi comparativa entre països	S'han fet anàlisis comparatives i específiques per països: en països desenvolupats (principalment als països anglosaxons i escandinaus) en països en transició (Polònia, Rússia) i en països en desenvolupament (Corea, Índia). Hi ha pocs estudis que facin referència específica a Espanya si exceptuem l'informe del GEM. Els resultats obtinguts apunten que l'entorn —en aquest cas el país concret— i el gènere influeixen en la creació d'empreses.	Hirsch Öztürk (1999).

Continuació

RELACIONATS AMB L'EMPRESA	Característiques de l'empresa (dimensions, sector, etc.)	Empreses més petites tant pel que fa a capital social com al nombre de treballadors. Majoritàriament estan en el sector de serveis.	Coleman (2000), Carter i Allen (1997), Barret (1995), Rosa, Hamilton, Carter i Burns (1994), Fischer et al. (1993), Brush (1992).
	Objectius	No hi ha consens sobre si els objectius són els mateixos per a homes i dones emprenedors. Els que diuen que són diferents creuen que les emprenedores tenen objectius econòmics però també socials.	Chell i Baines (1998), Brush (1992), Simpson (1991).
	Obstacles per crear una empresa	El financer és un dels més citats, però també d'altres com conciliació de la vida familiar i la vida laboral i la credibilitat.	Marlow (1997), Barret (1995), Hisrich i Brush (1986), Goffee i Scase (1983).
	Estil de direcció	"Més femenina", informal i participativa. Semblant a les executives.	Brush (1992), Goffee i Scase (1986).
	Capacitat per aconseguir recursos financers	Les dones tenen més dificultats pel tipus d'empresa que creen, per les garanties i avals que poden presentar.	
	- <i>Performance</i> i creixement	Els indicadors per mesurar la <i>performance</i> depenen del gènere? Relació de les activitats durant la fase de <i>start-up</i> i l'execució.	Alsos i Ljunggren(1998), Chell i Baines (1998).

Continuació

PROCÉS DE CREACIÓ	Xarxes	Hi ha opinions contraposades Per uns, no hi ha diferències rellevants i per a altres, les xarxes d'emprenedores són bàsicament femenines i de menor nivell.	Brush (1992)
	Activitats en la fase de start-up	Pràcticament no hi ha diferències. Algunes de les diferències són que les emprenedores fan més ús de subvencions i ajuts públics, contracten a menys personal i elaboren menys plans d'empresa.	
	Recolzament Social	Les emprenedores reben menys recolzament personal (especialment de la família) i social.	
ENTORN	Discriminació per part dels bancs	No està demostrat que les emprenedores pateixin discriminació per raó de gènere però en canvi elles sí que perceben discriminació.	Mckechnie et al. (1998), Marlow (1997), Fabowale et al. (1995). Carter (2000), Walker i Joyner (1999), Alsos i Ljunggren (1998), Nilsson (1997), Chrisman et al. (1990).
	Polítiques per promoure dones emprenedores i creació d'empreses per part de dones	Recomanacions de la direcció que han de prendre les polítiques públiques Discriminació per part dels programes per a dones emprenedores Justificació de polítiques adreçades exclusivament a dones emprenedores.	

Font: elaboració pròpia.

Taula 2.24. Síntesi dels obstacles específics de les emprenedores

<p>1. Experiència professional i formació rellevant per al sector d'activitat en què vol operar: Les emprenedores tenen en relació als emprenedors, menys. Pot afectar al tipus d'empresa creada, a la gestió de l'empresa, als resultats i en últim terme al fracàs de l'empresa.</p>
<p>2. Accés al finançament (determinat pel sector i per la dimensió de l'empresa) les emprenedores tenen més dificultats d'accés i els termes d'aquest són menys favorables que els dels emprenedors-homes.</p>
<p>3. Accés a xarxes empresarials. La network de l'empenedora està majoritàriament formada per dones i en general de menor nivell.</p>
<p>4. Conciliació vida familiar i laboral. Les emprenedores igual que les assalariades, tenen dificultats de combinar l'esfera familiar i la laboral degut a que en l'àmbit familiar i de la llar són les que tenen el pes de la responsabilitat.</p>

Font: elaboració pròpia.

2.3 Polítiques supralocals d'emprendre en femení a Catalunya: Unió Europea, Instituto de la Mujer, Generalitat de Catalunya i Diputació de Barcelona

Per contextualitzar les polítiques d'emprendre en femení a nivell local, hem de considerar que formen part d'un sistema de polítiques molt més ampli. A les polítiques locals es superposen polítiques d'emprendre en femení supralocals que també van directament adreçades a la població en general i a les emprenedores en concret, així com als propis poders locals en forma d'assessorament, informació, recomanacions, directrius i recursos en matèria de d'emprenedores. Per tant, podem considerar que les polítiques supralocals poden afectar molt directament l'actuació local en el camp de les emprenedores.

En aquest sentit hem considerat oportú descriure breument les diverses polítiques i actuacions que afecten els municipis catalans segons el seu àmbit territorial d'actuació. Es a dir, les polítiques d'emprendre en femení d'àmbit europeu, estatal, autonòmic i provincial que s'han desenvolupat en els últims anys.

Val la pena recordar que ens hem centrat només en les polítiques d'emprendre en femení de les institucions que poden tenir impacte als municipis catalans. No farem esment a les polítiques que promouen la creació d'empreses en general ni les que promouen l'equitat de gènere i la igualtat d'oportunitats. Tots dos conjunts de polítiques són d'abast molt més ampli que les d'emprendre en femení tot i que reconeixem que sense cap mena de dubte han influenciat a aquestes últimes.

Així doncs, ens cenyirem a les que poden tenir impacte en l'àmbit municipal català. En aquest sentit, hem de tenir en compte que aquestes mesures només es poden adscriure a Catalunya. Si analitzéssim una altra regió espanyola, una part dels instruments que descriurem no serien vàlids.

a) Polítiques i programes de la Unió Europea

La Unió Europea és, de totes les institucions que descriurem, la institució més important en termes d'abast territorial, volum de polítiques, instruments i recursos destinats per promoure emprendre en femení als estats membres.

En principi seria d'esperar que des de la Direcció General de l'Empresa (DGE) s'originessin les línies d'actuació en matèria d'emprendre en femení.

Efectivament, de les diferents àrees en què treballa la DGE, l'àrea d'artesania i petites empreses té una sub-àrea especialitzada grups específics d'emprenedors, entre ells, les empenedores.

Va ser el 1996 quan la DGE va adreçar, per primera vegada, la qüestió d'emprendre en femení en el 4t. Informe anual de l'observatori europeu de les PIMES.⁷⁷ A partir de llavors, promoure el fet d'emprendre en femení es va incloure en els seus programes de PIMES com un dels seus principals eixos d'actuació. En aquest sentit el 3r. Programa Multianual per a les PIMES (1997 – 2000) tenia com un dels objectius promoure l'*entrepreneurship* i recolzar grups específics, entre ells les dones empenedores. Arran d'aquest objectiu, la DGE va finançar dos projectes relacionats amb empenedores, un sobre promoció de joves i dones en el sector d'artesanies i microempreses i l'altre sobre desenvolupament d'empreses liderades per dones. El finançament total dels dos projectes va ser de 1.040.943 euros. Dels consorcis formats, no hi van participar ajuntaments espanyols però si dues fundacions (FIDEM i Banco de la Mujer).

Més endavant, en el marc de la tercera conferència europea d'artesania i petites empreses es van dur a terme conferències específiques sobre dones empenedores que varen resultar en una sèrie de recomanacions per als estats membres.⁷⁸ També es van multiplicar les referències expresses a les dones empenedores en cimeres i declaracions de comissaris.

⁷⁷ <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/women-dgentr-activities.htm> (30 novembre 2004).

⁷⁸ Vegeu recomanacions extretes de la conferència sobre dones : co- empenedores, empenedores i propietàries, Copenhague 5-6 setembre de 1997 <<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-third-conference/craft-preconferences/copenhagen.htm>> i la d'Estocolm 30 de novembre-2 desembre 1998 <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/stockholm.htm> (15 juliol 2003).

L'any 2001 La DGE va llançar el projecte "Millors pràctiques per promoure l'entrepreneurship entre dones" dintre del marc multianual de les PIMES (2001 – 2005). El projecte tenia tres objectius: a) Informar sobre accions específiques i mesures de recolzament per la promoció d'emprenedores b) Identificar bones pràctiques c) Establir una metodologia per orientar els Estats Membres en aquesta matèria. Els productes resultants van ser:⁷⁹

- Base de dades sobre *female entrepreneurship*.
- Publicació de bones pràctiques.
- Guia d'avaluació.
- Best report: Principals resultats i missatges polítics.

La Direcció també ha cooperat per a la creació i llançament (any 2000) de la xarxa europea per promoure emprendre en femení (European Network to promote women's entrepreneurship, WES) formada per representants de les administracions públiques involucrats en la promoció d'emprendre en femení de 16 països de la Unió Europea.⁸⁰

Ara bé, segurament és des de la Direcció d'Ocupació i Afers Socials des d'on s'han dedicat més esforços i recursos a polítiques d'emprendre en femení. Aquestes polítiques s'han realitzat sota el paraigües de polítiques de promoció de l'equitat de gènere i d'igualtat d'oportunitats que la Comissió hi ve actuant des de 1975.

El 1975 el consell de Ministres va dictar cinc directives que varen obligar als estats membres a adoptar les seves legislacions per garantir la igualtat entre homes i dones. A partir de llavors es varen afegir programes multianuals d'igualtat. En aquests programes es contemplava promoure el fet d'emprendre en femení dintre de les estratègies per promoure la igualtat entre homes i dones en l'esfera econòmica.

Tanmateix, un dels programes que més ha impulsat les dones empenedores ha estat la iniciativa NOW (creada el 1991) i que tenia com objectiu principal promoure

⁷⁹ Des de el 28/03/03 es poden consultar al web de la DGE de la Comissió Europea.

⁸⁰ En el cas espanyol, hi ha la representació de l'Instituto de la Mujer.

la igualtat d'oportunitats d'homes i dones en el camp laboral. Aquesta iniciativa que va tenir diferents etapes, va tenir una durada de 10 anys i es varen finançar més de 1.500 projectes amb un pressupost de més de 900 milions d'Ecus.

Les principals àrees que es van prioritar en el programa NOW varen ser:

- *Creació d'empreses*: Facilitar l'accés al capital i a l'ajut financer i proporcionar un recolzament continu una vegada l'empresa estigui establerta.
- *Supressió de la segregació vertical*. Formació per a que les dones ocupin alts càrrecs, sensibilització sobre el gènere i abordar tots els nivells directius.
- *Supressió de la segregació horitzontal* en els sectors no tradicionals d'ocupació i abordar les aptituds i conductes dels entorns laborals dominats pels homes. Millorar la condició del treball tradicionalment realitzat per les dones, donant més facilitats i valorant les competències de les dones) quasi la meitat dels projectes tractava algun aspecte relatiu a la creació d'empreses. En aquest cas, més d'un ajuntament català va participar en algun projecte.
- *Conciliació de l'activitat laboral i la vida familiar*: estudiar possibles organitzacions flexibles en el treball.

Aproximadament la meitat dels projectes presentats a NOW estaven relacionats amb la creació d'empreses.

El 2001 es va llançar el programa EQUAL,⁸¹ que és pràcticament la continuació de la filosofia de la iniciativa NOW però entén la igualtat d'oportunitats per a tots aquells col·lectius que estan en una situació desfavorable i per tant, no són només les dones.

Així doncs, la iniciativa EQUAL, actualment vigent fins el 2006 té l'objectiu genèric d'aconseguir més i millors llocs de treball garantint l'accés a totes les persones.

EQUAL, està especialment dirigit a persones que troben especials dificultats per incorporar-se al mercat de treball, entre elles les dones. La principal diferència amb les iniciatives NOW és que no només van dirigits a dones sinó a tots els col·lectius considerats que tenen dificultats d'inserció.

⁸¹ Vegeu <<http://www.europa.eu.int/comm/equal>> (15 juliol 2003).

De les nou àrees temàtiques del programa EQUAL, hi ha dues àrees molt relacionades amb *entrepreneurship* i dones (especialment la primera de les que es detallen els seus objectius) que citem a continuació:

1) *Entrepreneurship /Esperit d'empresa*

- Obrir el procés de creació d'empreses a tothom proporcionant els instruments necessaris per a la creació d'empreses i/o per a la identificació i explotació de noves possibilitats per a la creació d'ocupació en les zones urbanes i rurals.
- Reforçar l'economia social (tercer sector) en particular els serveis d'interès per a la comunitats, i amb especial atenció a la millora de la qualitat dels llocs de treball.

2) *Igualtat entre dones i homes*

- Conciliar la vida familiar i la vida professional, així com reintegrar als homes i les dones que han abandonat el mercat de treball, mitjançant el desenvolupament de formes més flexibles i efectives d'organització del treball i serveis de recolzament.
- Reduir els desequilibris entre homes i dones i recolzar l'eliminació de la segregació en el treball.

A partir d'aquestes àrees d'interès, l'actuació d'EQUAL es basa en les anomenades "Agrupacions de Desenvolupament" que són associacions d'agents d'un territori o d'un sector que volen treballar de manera conjunta per resoldre una o vàries de nou àrees temàtiques establertes com a prioritàries per la Comissió Europea.⁸²

El programa EQUAL està cofinançat pel Fons Social Europeu i pels Estats Membres. Cada país ha escollit les àrees temàtiques en les que es vol focalitzar i el percentatge

⁸² Moltes iniciatives europees treballen amb una metodologia similar i és de "baix a dalt". La Comissió estableix la orientació que han les propostes i obre un període de recepció de propostes en què els agents interessats - normalment s'ha de fer amb xarxa amb altres organitzacions i de vegades les xarxes han de ser transnacionals - presenten els seus projectes. Si el projecte és aprovat, la Comissió finança el projecte. En el cas d'EQUAL, es finança a través del fons Social Europeu i per a les regions de l'objectiu 1 es finança amb un 75% , en les altres regions amb un 50%.

que assignarà dels recursos totals que té disponibles. Per al cas d'Espanya és el següent:

TAULA 2.25 Distribució de recursos per àrees temàtiques del programa EQUAL (UE) a Espanya

Àrea temàtica	% Assistència tècnica	Núm. projectes presentats
Ocupació (Re) Integració en el mercat de treball	29%	48
Ocupació: Combat del racisme	5%	7
Entrepreneurship: Creació d'empreses	15%	25
Entrepreneurship: Economia Social	-	0
Adaptabilitat: Formació contínua	-	0
Adaptabilitat: Adaptació al canvi i les TICs	15%	23
Igualtat d'oportunitats: Conciliació vida familiar i professional	13%	20
Igualtat d'oportunitats: Reduir els gaps relatius al gènere i la desgregació	18%	32
Persones que busquen asil	2%	1
<i>Total Contribució FSE</i>	<i>545.4 Milions Euros</i>	<i>Total: 156 projectes</i>

Font: elaborada amb informació publicada per la Comissió Europea <<http://www.europa.eu.int>> relativa a la primera fase del programa 2001-2003 (15 juliol 2003).

Com podem veure en la taula anterior, el govern espanyol no tenia previst actuar en matèria d'economia social ni formació continua, eren prioritàries les altres àrees, especialment la (re)integració al mercat de treball en què hi destinava quasi bé un 30% dels recursos i que s'ha plasmat en 48 projectes presentats.⁸³

Concretament, els objectius específics que ha establert el govern espanyol dintre del marc dels objectius establerts per la Comissió Europea per a la creació d'empreses són els següents:

Estimular la creació de llocs de treball locals, augmentar l'ús de noves tecnologies i assegurar que el recolzament estigui disponible per a les dones. Amb aquest marc, es van establir les següents prioritats i activitats:

⁸³ A data de 2003.

Prioritats:

- Desenvolupar serveis de suport a les empreses i assegurar que satisfan les necessitats d'aquelles persones que s'hi troben excloses.
- Desenvolupar el suport que satisfaci les necessitats de les emprenedores.

Activitats:

- Desenvolupar serveis d'assessorament i de suport integrats per fomentar el desenvolupament empresarial.
- Habilitats directives que s'han de fomentar: qualitat, innovació, creativitat i un increment en l'ús de les noves tecnologies.
- Activitats que enforteixin el marketing i la cooperació empresarial.
- Desenvolupar fonts de finançament accessibles per a les empreses.
- Desenvolupar suport a mida i integrat dels temes anteriors per a les dones que volen crear la seva empresa.
- Activitats adreçades als estereotips sexuals.

Els vint-i-cinc projectes espanyols presentats que responen a l'àrea de promoció d'empreses, alguns d'ells s'han enfocat exclusivament a dones emprenedores (donat que el projecte ha de respondre a les activitats i prioritats marcades per la Comissió Europea conjuntament amb el Govern espanyol). Entre totes les institucions i associacions participants, també han format part ajuntaments i consells comarcals. Per exemple el projecte EQUAL Impuls@ tenia entre els socis: l'associació catalana de municipis i comarques i consells comarcals de la Segarra, Anoia, Alt Penedès i Berguedà.⁸⁴

Resumint, la Comissió Europea ha abordat la qüestió d'emprendre en femení des de diverses iniciatives i programes des de fa molts anys. Actualment des de la Direcció General de l'Empresa i des de la Direcció d'Ocupació i Afers Socials es venen impulsant i finançant iniciatives multianuals. Les principals característiques

⁸⁴ Per consultar el detall dels diferents projectes que s'han finançat, vegeu <http://equal.cec.eu.int/equal/jsp/index.jsp?lang=es> (15 juliol 2003).

d'aquestes iniciatives és que des de les pròpies organitzacions locals o regionals i en cooperació amb altres socis es proposen accions per a que la Comissió Europea cofinanci. Per ser aprovats, els projectes han de contemplar les prioritats i objectius establerts per la Comissió i per cada país en concret. A banda d'aquestes iniciatives, la Comissió europea ha fet una important tasca d'informació i divulgació de les experiències mitjançant congressos i estudis.

Per als poders locals les iniciatives europees han representat i representen una font important de finançament per a projectes que actuïn en la direcció dels objectius descrits. Catalunya, sent una regió fora de l'Objectiu 1 de la Comissió Europea, pot tenir un cofinançament del 50%. En cas de ser objectiu 1 com ho són altres regions espanyoles, el finançament de la UE és del 75% del cost total del projecte.

A banda del finançament, per als actors implicats, la participació en aquest tipus de projectes representa la possibilitat de conèixer i col·laborar amb altres municipis en aquest àmbit.

b) L'Instituto de la Mujer

El Instituto de la Mujer (d'ara endavant IM) es un organisme depenent del Ministeri de Treball i Afers Socials. Es una institució que, com moltes d'altres de característiques similars arreu dels països industrialitzats, ha estat creada per impulsar mesures que millorin l'estatus de les dones i ajudin a equiparar la seva situació a la dels homes.

L'IM té dues línies d'actuació pel què fa referència a la dona emprenedora.

- 1) Programes dirigits a responsables de polítiques d'ocupació i personal tècnic.
- 2) Dirigit a les usuàries finals: les emprenedores.

En la primera línia d'actuació l'IM ha publicat dues guies:⁸⁵

1. *Iniciatives empresarials* que tenen com a objectiu motivar, informar, donar assistència tècnica, formació específica i acompanyament a les dones que han muntat o volen muntar la seva pròpia empresa.

⁸⁵ A data d'agost del 2003.

2. *Guia de l'emprenedora* que té com a finalitat orientar les emprenedores cap a una activitat emprenedora d'èxit treballant els aspectes psicosocials que intervenen en el procés de creació d'una empresa. Consta d'una guia didàctica i una guia per a la participant.

En la segona línia, té cinc instruments⁸⁶ i que en alguns casos les implementa conjuntament empreses i /o fundacions o cambres de comerç.

- a) Programa de suport empresarial per a dones (en col·laboració amb el Consell superior de Cambres de Comerç, Indústria i Navegació): Activitats d'informació, assessorament i orientació.
- b) Programa de gestió dirigida a empresàries i emprenedores (implementat per la fundació INCYDE i amb finançament europeu): Activitats dirigides a l'elaboració de plans estratègics per a les empreses.
- c) Programes de finançament de projectes empresarials (convenis amb les entitats financeres BCH i La Caixa, Direcció General de les PIMES i la fundació FIDEM): Es concedeixen microcrèdits i tipus d'interès més barats que en el mercat.
- d) Programa d'ajuts "emprendre en femení": Ajuts fins a un màxim d'un milió de les antigues pessetes per a la creació d'empreses en nous filons d'ocupació.
- e) Programa de formació en gestió empresarial realitzat en col·laboració amb les cambres de comerç.

Vist l'anterior podem creure que l'IM dóna certa importància i recolzament a les emprenedores. De fet, els esforços de la institució han anat adreçats a les usuàries finals en col·laboració amb altres entitats (per exemple cambres de comerç) i amb cofinançament de la UE mitjançant el Fons Social Europeu. En canvi, la participació dels ajuntaments en els seus programes ha estat pràcticament inexistent.

⁸⁶ Els instruments fan referència al període 1997- 2000 període de vigència del IV pla per a la igualtat d'oportunitats entre homes i dones. Vegeu Diputació de Barcelona (2003).

c) La Generalitat de Catalunya

Les polítiques d'emprendre en femení de la Generalitat són impulsades a través del Departament de Treball i de l'Institut Català de la Dona (ICD).

L'ICD va ser creat el 1989 com un instrument per executar la política d'igualtat del govern de la Generalitat. Des de llavors ha posat en marxa quatre plans d'actuació per a la igualtat d'oportunitats on emprendre en femení ha estat tingut en compte ocasionalment.⁸⁷ Els esforços s'han centrat sobretot en la situació de la dona en el mercat laboral com assalariades. De totes maneres en el 4t Pla (2001-03) es contemplen objectius específics per promoure emprenedores,⁸⁸ s'especifica quin és l'organisme responsable de dur a terme cada objectiu específic i els indicadors amb què s'avaluaran el seu grau de compliment.

Sintèticament els objectius del 4t pla respecte les emprenedores són els següents:

- Promoure que els centres d'assessorament a les persones emprenedores de la xarxa del Departament de Treball programin actuacions específiques adreçades a les dones.
- Elaborar una guia per a dones emprenedores.
- Facilitar a les dones emprenedores les eines necessàries per al desenvolupament de nous projectes empresarials.
- Mantenir i ampliar si s'escau, els convenis amb entitats per finançar projectes empresarials de dones que no disposen dels avals necessaris per demanar un préstec.
- Establir sistemes de microcrèdits adreçats a dones emprenedores.
- Elaborar un cens de dones emprenedores a Catalunya.

En relació amb els ajuntaments, «l'ICD s'ha configurat com l'eix vertebrador de la xarxa d'actors amb interessos o interessats en les polítiques d'igualtat a Catalunya,

⁸⁷ En el 2n pla d'actuació (1994-96) sota l'objectiu de potenciar i consolidar la presència de dones en el mercat de treball es varen realitzar programes de formació-ocupació "dones emprenedores eurocreadores". En el 3r pla (1998-00) es va implantar el Premi DuPont amb l'objectiu de fomentar la participació de les dones en el mercat laboral mitjançant l'elaboració dels seus propis projectes empresarials.

⁸⁸ Vegeu apartats 1.11;1.12;1.13;1.14;1.15;8.5 del Pla.

coordina tot l'entramat de les polítiques d'igualtat i de l'altra és el canal de transmissió i connexió entre la societat civil i el govern» (Gelambí, 2001: 268).

Precisament «una de les crítiques realitzades a la política del govern català és la desconexió existent entre l'administració local i l'ICD en l'elaboració i implementació de les mesures configuradores dels plans per a la igualtat. Les actuacions dels dos nivells administratius funcionen, per tant, de forma paral·lela i els punts de connexió es limiten a ser peticions i concessions d'ajuts i informació» (Gelambí, 2001: 269).

L'ICD no és l'únic organisme de la Generalitat de Catalunya que s'ha adreçat a les emprenedores. El Departament de Treball de la Generalitat, concretament el servei d'Autoempresa, també s'hi ha adreçat tangencialment. Des de l'any 2000 les emprenedores que no disposen d'aval poden obtenir microcrèdits. Els préstecs es realitzen amb l'entitat financera "La Caixa" i es tramiten mitjançant el propi servei d'Autoempresa del Departament de Treball o la Fundació Internacional de la Dona Emprenedora (FIDEM). Aquesta és una política dirigida directament a les emprenedores i les administracions locals no hi intervenen. Només en el cas que siguin punt d'informació del servei Autoempresa de la Generalitat, poden ajudar a les emprenedores a tramitar aquests tipus d'ajuts.

D'altra banda, alguns ajuntaments poden utilitzar les subvencions que el Departament de Treball concedeix a les entitats acreditades per realitzar cursos de formació ocupacional. En aquest cas, els ajuntaments poden sol·licitar al departament de Treball la subvenció de mòduls formatius per a dones emprenedores. Per exemple, durant el 2003 els ajuntaments que han realitzat cursos de formació per a dones aturades majors de 25 anys sobre creació d'empreses han estat la Fundació Barberà Promoció,⁸⁹ el consorci de Cercs⁹⁰ (format per l'Ajuntament de Cercs, la Diputació de Barcelona i la Generalitat de Catalunya) i l'Ajuntament de Lluçà (Osona).

⁸⁹ Es l'instrument d'actuació de l'Ajuntament de Barberà del Vallès per portar a terme les polítiques d'ocupació i formació.

⁹⁰ El Consorci de Formació i d'Iniciatives Cercs-Berguedà, és un ens públic local, que va ser creat l'any 1989, com a instrument tècnic dinamitzador i catalitzador de les activitats de desenvolupament local.

d) Les Diputacions: La Diputació de Barcelona

Les diputacions, són potser les que a priori – donada la seva missió- poden posar a l'abast dels ajuntaments més instruments en matèria d'emprendre en femení. No obstant, hi ha diferències notables entre les quatre diputacions tant pel què fa a l'abast de les seves actuacions, els recursos humans que disposen, els pressupostos que tenen, etc.

La diputació de Barcelona (DIBA), és la que està més desenvolupada i té un servei de promoció econòmica local, que a través de la Unitat de Suport a Iniciatives Empresariales Locals, posa a disposició dels ajuntaments i entitats locals assistència tècnica tant per a la creació com la consolidació d'empreses.⁹¹ Les actuacions de la Unitat s'estructuren en dos eixos:

- 1) Suport a les accions del programa Empresa desenvolupades per les entitats locals en el marc dels pactes territorials.
- 2) Assistència tècnica i formativa als tècnics locals.

En el primer eix, la diputació aporta el cofinançament a accions a nivell local a través dels pactes territorials.⁹²

En el segon eix, la Unitat no treballa el tema d'emprendre en femení ja que segons les declaracions del responsable de la Unitat,⁹³ els recursos que es posen a disposició responen a les demandes dels tècnics, i en el cas que ens ocupa, la qüestió d'emprendre en femení no ha estat un tema que els municipis hagin demanat assistència tècnica o formativa.

No obstant fora d'aquests eixos de treball, la diputació està intentant recollir informació dels municipis en temes d'emprendre per sexe. En aquest sentit, dels 321 ajuntaments de la província, al voltant de 60 municipis treballen el suport a la creació i consolidació d'empreses. I sobre la base d'aquests municipis s'està recollint

⁹¹ Informació extreta del seu dossier de presentació (juliol 2003).

⁹² Fins l'any 1999 la Dputació rebia els diners provinents del FSE i els distribuïa en base a les necessitats locals . A partir de llavors, el funcionament del FSE ha canviat. S'ha forçat a establir "pactes territorials" que són agrupacions de municipis d'una zona que sol·liciten conjuntament el finançament. L'objectiu és evitar la duplicació de programes en municipis molt propers.

⁹³ Entrevista realitzada dintre del marc d'entrevistes realitzades a experts (v. Capítol 3).

informació sobre quantes dones s'adrecen per sol·licitar serveis, quantes comencen un pla d'empresa i d'aquestes quantes creen finalment l'empresa. La tècnica que està recollint la informació afirma⁹⁴ que els municipis que recullen aquesta informació són al voltant dels deu.

TAULA 2.26. síntesi d'activitats realitzades per institucions públiques supralocals a Catalunya

	Tipus activitat	Públic objectiu
Unió Europea	Finançament/ Intercanvi d'experiències/ coordinació i homogeneïtzació de polítiques. Recomanacions per als Estats Membres	Ajuntaments i altres entitats (associacions, fundacions, sindicats, etc.) de base local/regional
Govern Espanyol	Finançament, sensibilització, edició de manuals per a creació d'empreses femenines	Població en general i dones emprenedores
Generalitat	Sensibilització / Finançament Directrius	Població en general i dones emprenedores
Diputació	Suport tècnic i finançament	Ajuntaments

Font: Elaboració pròpia

En aquest apartat hem vist quines actuacions fan els poders públics superiors als locals en matèria d'emprendre en femení i que poden afectar d'alguna manera a l'activitat local en aquesta matèria.

La Comissió Europea és de llarg, la institució més compromesa amb la promoció d'emprendre en femení. No només per les seves declaracions i recomanacions als estats membres sobre aquesta matèria, sinó pels programes que ha finançat a escala local des de fa bastants anys.

La Generalitat, mitjançant els plans d'actuació per a la igualtat d'oportunitats ha marcat quins han de ser els objectius en aquesta matèria i, lògicament, estan molt en la línia de la Unió Europea.

La Diputació de Barcelona, a més petita escala ha posat a disposició dels poders locals el seu coneixement sobre la matèria i finançat puntualment alguns programes (finançament provinent del Fons Social Europeu).

⁹⁴ Entevista realitzada el juliol del 2003.

En aquest apartat ens hem centrat en veure què s'ha fet i què s'està fent a la pràctica en matèria de *female entrepreneurship* a nivell supralocal, tenint com a zona de referència Catalunya que és la zona on ens focalitzarem en el treball empíric (tal com ja hem avançat en la introducció).

La primera conclusió és que –a banda dels discursos acadèmics- les administracions públiques s'han involucrat en aquesta qüestió des de fa temps (sobretot la Unió Europea i més recentment el govern espanyol). La segona conclusió és que tenen un discurs propi. Les polítiques a favor de promoure emprenedores en general es basen en un discurs més ampli dintre de promoure la igualtat d'oportunitats entre homes i dones, de la seva contribució al creixement econòmic i que tenen uns obstacles com a col·lectiu. La Comissió Europea i també el govern de la Generalitat donen importància a les emprenedores i disposen d'uns objectius clars i concrets sobre quina ha de ser l'orientació que ha de guiar les polítiques. Aquests eixos d'actuació es basen sobretot en el recull d'informació, la identificació de pràctiques i la seva difusió.

Aquesta situació ens fa plantejar si la promoció d'emprenedores és una qüestió puntual, una "moda" dintre de les polítiques per la igualtat de gènere i de les polítiques de creació d'empreses i d'ocupació o al contrari; és una aposta de futur. La implicació de la Comissió europea en aquestes qüestions no és un fenomen recent, encara que sí que ho és a nivell nacional i regional. A nivell local és simptomàtic les declaracions del responsable de la Unitat de Suport a les Iniciatives empresarials locals de la Diputació de Barcelona en què afirmava que els tècnics locals no demanen assessorament en aquest tema, indicant que era una qüestió que no els preocupa. De fet, la qüestió és fins a quin punt la preocupació dels organismes superiors es transmeten fins als òrgans de decisió més baixos i en definitiva fins a la ciutadania.

Les entrevistes realitzades a experts i responsables⁹⁵ coincideixen que és un tema important i que ho serà sempre i quan continuïn existint desigualtats per raó de gènere.

De cara als propers capítols, aquesta breu fotografia de com s'articulen les polítiques d'empendre en femení supralocals a Catalunya ens ajudarà a comprendre com es relacionen – si és que es relacionen- les polítiques locals amb les polítiques que hem revisat en aquest apartat.

⁹⁵ La llista de les persones entrevistades figuren en l'annex 3.

PART II

LES POLÍTIQUES LOCALS PER A EMPRENEDORES A CATALUNYA

3. Objectius, metodologia i casos seleccionats

«Cal que les institucions desenvolupin estratègies d'intervenció compromeses, que estableixin les polítiques públiques a favor del reconeixement de les dones per tal de restablir el seu lloc dins la societat» (Fent Xarxa, 2001: 9).

3.1. Propòsit, objectius del treball empíric i principals qüestions

El propòsit d'aquest treball és conèixer les pràctiques en matèria de polítiques econòmiques locals a Catalunya i contribuir a la millora i al recolzament de les intervencions per i amb dones emprenedores- específicament les polítiques econòmiques locals- i a la seva extensió. L'expectativa és contribuir a aconseguir un augment d'emprenedores i d'empreses sostenibles creades per dones.

En aquest sentit la part II té com objectiu esbrinar, mitjançant l'estudi de casos concrets, com s'estan portant a la pràctica les polítiques per a emprenedores en l'àmbit local i poder suggerir –si s'escau- les possibles direccions futures amb l'objectiu de millorar el present.

Aquesta part té una finalitat instrumental però també reflexiva en el sentit de voler donar un espai d'opinió i reflexió als actors implicats - especialment als tècnics/ funcionaris locals i emprenedores però també als actors locals- per a que expliquin la seva versió. Aquest objectiu respon al fet que poc sovint tenen un espai per donar a conèixer el seu punt de vista. Normalment la informació va de dalt cap a baix i no a la inversa. Sovint i malgrat ser els principals actors no han pogut expressar la seva opinió. Els seus comentaris són molt valuosos a l'hora de formular les polítiques i de la seva possible millora però també, poden aflorar temes que als implicats els

preocupen, donen importància, i que potser no han estat contemplats per les polítiques.

Aquesta part empírica prendrà com a context històric i marc teòric els temes i continguts que hem revisat en els capítols 1 i 2. Així doncs, les principals preguntes que volem donar resposta són les següents:

1. *Quan i com s'han inserit les polítiques per a dones emprenedores en les polítiques econòmiques locals a Catalunya?*

En el capítol 1 hem vist com han evolucionat les polítiques econòmiques locals des del seu naixement fins els nostres dies. Hem vist quin era el context socioeconòmic durant la seva gestació i des de llavors hem pogut distingir tres generacions de polítiques que s'han anat sedimentant i/o substituint les anteriors. Com recordem, la primera generació de polítiques es va focalitzar en mesures d'ocupació, la segona, en polítiques de promoció econòmica i la tercera en iniciatives de desenvolupament econòmic on la creació d'empreses ha tingut un paper de primer ordre.

Així doncs, pel què fa a la part empírica ens interessa conèixer els contextos locals on han sorgit les polítiques per a emprenedores i si responen a l'evolució i als plantejaments que hem vist en el capítol 1. Principalment el què analitzarem serà quan s'han introduït les polítiques per a emprenedores i com s'han inserit en els serveis o àrees econòmiques dels municipis.

Les principals qüestions que a priori tindrem en compte a l'hora d'analitzar les pràctiques i que ens donaran la informació suficient per poder respondre la pregunta són les següents:

- *Entorn socioeconòmic del municipi on s'insereixen les polítiques de female entrepreneurship.* Hem vist que els municipis que varen començar a dur a terme polítiques d'ocupació locals tenien unes característiques comuns. Eren ciutats afectades per la crisi industrial dels anys setanta i reconversió dels anys vuitanta amb taxes d'atur molt elevades. També hem vist en el mateix capítol que més

endavant, les polítiques d'ocupació van evolucionar cap a polítiques de promoció econòmica per poder donar una resposta millor als problemes que continuaven sense resoldre i una voluntat d'intervenció més gran en la direcció que prenia la ciutat en termes econòmics. La tercera generació de polítiques que varen sorgir en la dècada dels noranta tenien una aproximació molt més estratègica de l'economia del municipi on l'esperit empresarial o *entrepreneurship* pren molta importància com motors de desenvolupament econòmic i alhora com un instrument d'ocupació. Emprendre en femení s'insereix en aquesta tercera generació donant resposta a tres possibles plantejaments.

D'altra banda en el mateix capítol 1 hem vist que les polítiques econòmiques locals amb el temps, s'estenen a municipis amb tradicions econòmiques i perfils socioeconòmics més diversos i que no necessàriament han patit la crisi industrial dels anys setanta i vuitanta.

Així doncs, en aquest sentit ens interessarà saber doncs, com són i com han evolucionat en els darrers anys els municipis on s'executen o s'han executat polítiques d'emprenen en femení.

- *Entorn institucional*: descripció de les àrees de promoció econòmica (si n'hi ha). Es a dir, ens interessarà conèixer sobretot quan van néixer les àrees de promoció econòmica, quines activitats han vingut realitzant i quin volum d'usuaris tenen. Han evolucionat de la mateixa manera que hem vist en el capítol 1? Van néixer durant la dècada dels vuitanta amb polítiques d'ocupació, posteriorment de promoció econòmica i finalment de desenvolupament econòmic o al contrari, han nascut posteriorment o potser no han seguit aquestes etapes o continuen portant a terme polítiques d'ocupació?

- *Data d'inici i continuïtat de les polítiques d'emprenen en femení*. Ens interessa conèixer quan s'han començat a efectuar aquest tipus de polítiques en un àmbit geogràfic concret i quina continuïtat han tingut al llarg del temps.

- *Tipus de finançament.* La posició i situació que tenen aquests tipus de polítiques també ens pot venir explicada pel tipus de finançament que obtenen. Per analitzar aquest aspecte veurem el pressupost que tenen i la font de finançament. Hem d'esperar que com més pressupost i més finançament intern tinguin, les polítiques d'emprendre en femení estaran més consolidades. D'altra banda, a priori podem pensar que els instruments que tenen finançament extern estaran sotmesos a algunes condicions o requisits per dur-los a terme. Per tant el finançament pot influir en la definició de polítiques i en els instruments que es portin a terme.

- *Signe polític i regidoria de la dona.* La ideologia de l'equip governant que podem identificar amb el partit polític governant pot influir en la disposició per dur a terme polítiques d'emprendre en femení. Així mateix, també pot influir l'existència d'una regidoria de la dona o l'existència d'un pla transversal de gènere.

Tots aquests elements d'anàlisi tenen com objectiu poder respondre a la pregunta general plantejada: conèixer com i quan s'han introduït les polítiques d'emprendre en femení en el conjunt de les polítiques econòmiques locals.

De fet, la resposta a la primera pregunta ens facilitarà després poder respondre la segona ja que podem suposar que depenent del moment temporal, el context socio-econòmic del municipi, el tipus d'àrea de promoció econòmica de la ciutat, el signe polític dels responsables dels poders locals, el finançament, etc. el tipus de pràctica serà d'una manera determinada ja que les polítiques es veuen afectades per l'entorn on neixen i es desenvolupen.

La segona pregunta del treball és la següent:

2. *Es verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre emprendre en femení en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals de Catalunya?*

El marc teòric té un segon bloc d'anàlisi –el capítol 2- que és la perspectiva de gènere en l'àmbit de les polítiques econòmiques locals. Hem vist els raonaments que s'han fet per actuar en aquest camp i les dues principals aproximacions que des del

feminisme intenten explicar perquè la creació d'empreses també depèn del gènere. Hem vist quin és l'estat actual de la recerca en *female entrepreneurship* i que dona llum sobre els diferents elements que configuren el *female entrepreneurship* on el gènere té rellevància i –en alguns casos– les emprenedores s'enfronten a dificultats per la seva condició de dones. Finalment hem vist les recomanacions i línies d'actuació que els acadèmics i els organismes internacionals han suggerit als planificadors i implementadors de polítiques respecte a les polítiques i eines dirigides a les emprenedores i els seus projectes empresarials.

Així doncs, en aquesta part ens interessa conèixer com s'ajusten les polítiques dirigides a dones emprenedores amb la teoria i amb les recomanacions. Igual que en la primera pregunta tindrem en compte – a priori– les següents qüestions:

- *Plantejament per part dels poders locals.* En el capítol 2 hem vist que els poders locals han tingut tres tipus de plantejaments: adaptar-se millor a la demanda dels seus usuaris, contribuir a la millora dels indicadors econòmics i/o promoure la igualtat d'oportunitats. També hem vist que pràcticament totes les polítiques tenen una aproximació des del feminisme de la igualtat o de la diferència. Així doncs ens interessa saber quin plantejament –encara que no sigui explícit– han fet els poders locals per iniciar polítiques per promoure dones emprenedores? Quina base ideològica tenen? Quins són els arguments utilitzats? Corresponen al que s'ha argumentat des de la teoria i des d'organismes d'àmbit superior?

- *Tipus d'activitat.* Ens interessarà saber quines activitats específiques realitzen i que ens permeten establir si són eines relacionades amb l'emprenedora, amb l'empresa, amb l'entorn o una combinació. Quines característiques tenen? A quantes persones involucren? Quines diferències tenen amb els programes dirigits a emprenedors en general? Les activitats que es realitzen, responen als principals obstacles que tenen les emprenedores i a les recomanacions que es fan des de l'àmbit acadèmic i des d'organismes internacionals?

- *Continguts.* Analitzarem els continguts dels diversos instruments per complementar el tipus d'activitat.

- *Requisits i selecció de les participants.* Aquests dos elements contribueixen a tenir més informació sobre el plantejament que tenen aquest tipus de polítiques i la possible influència sobre el perfil de l'emprenedora participant i l'empresa creada.

- *Perfil de l'emprenedora i dels projectes/empreses creats.* Ens interessa saber si les polítiques dirigides a dones emprenedores es focalitzen en un determinat perfil d'emprenedores o d'empreses o al contrari; i en ambdós casos, quins són aquests perfils. En aquests casos, les emprenedores i les empreses creades per emprenedores coincideixen amb el què s'ha afirmat en el capítol 2?

- *Resultats.* En aquest apartat esbrinem quins indicadors s'utilitzen per mesurar les actuacions i quins resultats presenten. No farem una avaluació dels mateixos ja que no és l'objectiu d'aquest treball però ens ajudarà a tenir més elements d'anàlisi i d'orientació.

- *Valoració de les actuacions per part dels actors implicats.* Finalment, aquest apartat pretén ser un contrapès als apartats anteriors i poder assolir l'objectiu de donar un espai d'opinió i reflexió als actors implicats, a banda dels resultats que els programes i actuacions hagin tingut. En aquest sentit, ens interessarà conèixer l'opinió i la valoració dels implicats respecte a les polítiques d'emprendre en femení i a les actuacions concretes a les que han tingut accés.

3.2. Criteris de selecció de la regió i dels municipis

En el capítol 2 hem vist que s'han fet diversos estudis des de l'òptica d'emprendre en femení sobre polítiques i programes específics que s'han dut a terme en diverses regions o països (per exemple recordem el cas de NUTEK a la regió nord de Suècia o el cas de SBA a Estats Units). Per Catalunya existeixen poquíssims casos amb una perspectiva similar⁹⁶ i per tant hem cregut convenient focalitzar el nostre treball empíric en aquesta regió.

A banda de la manca d'estudis acadèmics en aquest camp, Catalunya presenta les següents característiques que contribueixen a que sigui apta per poder abordar les qüestions anteriors:

Una d'elles és la seva trajectòria econòmica. Catalunya i concretament l'àrea metropolitana de Barcelona va patir les conseqüències de la crisi industrial dels anys setanta i la reconversió industrial. Va ser llavors quan es va començar a implementar polítiques econòmiques locals, especialment d'ocupació. En el capítol 1 ho hem analitzat àmpliament, i també arribàvem a la conclusió que la regió té un gran bagatge en polítiques econòmiques locals. En el cas contrari, si no existissin polítiques econòmiques locals, difícilment podrien existir polítiques d'emprendre en femení.

En segon lloc, Catalunya té una població d'aproximadament 6,5 milions d'habitants i una gran diversitat de municipis i comarques amb realitats socioeconòmiques molt diverses. Per tant, pensem que a priori podem obtenir experiències molt variades i diferents que donaran riquesa al conjunt.

⁹⁶ Dues polítiques implementades per Barcelona Activa i l'Ajuntament de Sta. Coloma de Gramenet han estat considerades com una "millor pràctica" per part de la Comissió Europea i la Diputació de Barcelona respectivament i per tant han estat analitzades des d'ambdós organismes. Vegeu el capítol 2 per a més informació sobre altres experiències.

En tercer i últim lloc, Catalunya pertany a un Estat força descentralitzat on els poders locals tenen molta autonomia per dur a terme polítiques de promoció econòmica així com la direcció que han de prendre, malgrat que cada vegada més la UE estableix les direccions que han de tenir. De totes maneres, podem esperar tenir experiències molt diverses. Per exemple si la recerca es realitzés en un altre país com França, la situació seria força diferent ja que l'Estat francès és molt més centralista i els municipis tenen menys autonomia i marge d'actuació.

L'objectiu quantitatiu és explicar totes les experiències que han esdevingut a Catalunya. Ara bé, Catalunya té 946 municipis i fa molts anys que existeixen polítiques econòmiques locals, per tant hem pensat que és convenient basar la selecció en els requisits addicionals següents: Que en els darrers 10 anys (1993-2002) hagin dut a terme alguna activitat "no puntual" dirigida exclusivament a dones emprenedores.

Que les polítiques i actuacions no siguin "puntals" ens referim a que es portin a terme durant un període de temps més enllà d'activitats esporàdiques en forma de jornada, xerrada o seminari. És important recalcar que només tindrem en compte aquelles polítiques que estiguin dirigides al col·lectiu femení. Tampoc contemplarem aquells casos en què explícitament les actuacions no facin referència a la creació d'empreses o l'esperit emprenedor.⁹⁷

Aquest interval de temps és suficientment acotat al període que esperem trobar experiències en aquest sentit. Val a dir que les polítiques de desenvolupament econòmic (3a. generació) a Catalunya i Espanya es van començar a portar a terme de manera generalitzada a mitjans dels anys noranta i per tant, experiències en matèria d'emprendre en femení anteriors a la dècada dels noranta es podrien considerar excepcionals. L'interval de 10 anys és suficientment gran per poder estudiar la continuïtat i els canvis que han tingut les polítiques i les actuacions. La perspectiva

⁹⁷ Especialment volem descartar aquells casos d'activitats formatives que al final tenen un mòdul sobre recerca de feina en què es dedica una part a tractar l'autocupació com una sortida professional i per tant, la creació d'empreses és tractada de manera residual per part de l'activitat formativa. L'objectiu principal és, en aquests casos, adquirir uns coneixements que seran necessaris per (re)inserir-se en el mercat laboral.

dinàmica que volem fer dels casos, és a dir, què s'ha vingut fent i no limitar-nos al què es fa en un moment determinat, la podem fer sempre i quan tinguem en compte un interval de temps suficientment ampli. Així doncs, les polítiques i activitats que podrem estudiar podran ser força diverses perquè els entorns polítics, econòmics i socials han evolucionat en una dècada, des de principis dels noranta a principis dels 2000.

Un criteri obvi és la capacitat de poder obtenir la informació suficient per analitzar els diversos casos. Tenint en compte que el nostre període per seleccionar-los contempla un període de 10 anys i que els ajuntaments estan obligats a retenir la informació sobre les seves actuacions durant només 5 anys i que els membres dels òrgans de govern i els responsables de les diverses àrees poden canviar, l'obtenció d'informació anterior a aquest període preveiem que serà complicada.

Hem de considerar que aquests criteris de selecció que hem establert per al nostra treball també es poden contemplar per a altres regions o a altres països. Fins i tot també es poden aplicar a altres tipus de polítiques. No obstant, el nostre interès es centra en Catalunya i en les polítiques d'emprendre en femení a escala local.

Així doncs, l'univers de les polítiques d'emprendre en femení que s'han realitzat a Catalunya durant els últims deu anys corresponen als següents municipis dels que en l'apartat 3.4 se'n fa un estudi de cas.

- Barberà del Vallès
- Barcelona
- Castelldefels
- Cercs
- Lleida
- Manresa
- Santa Coloma de Gramenet
- Terrassa
- Viladecans
- Vilafranca del Penedès

3.3. Planificació, implementació i valoració de la metodologia

Planificació de la metodologia

A partir dels objectius establerts, es va pensar en utilitzar dos tipus d'informació: secundària i primària i en dues fases.

Estava previst utilitzar les fonts secundàries per seleccionar els casos que tenen polítiques d'emprendre en femení així com algunes qüestions que ens plantegen les preguntes generals. Es va creure convenient recórrer a bases de dades de la Comissió Europea, del fons estadístic de la Generalitat (IDESCAT), de l'Institut Nacional de Estadística (INE), a centres de documentació especialitzats com per exemple el de l'Institut Català de la Dona, el de la Diputació de Barcelona i publicacions en general. Les fonts primàries es deixaven per a la resta de qüestions en què era imprescindible tenir informació de primera mà (per exemple en la valoració de les actuacions) o bé per aquelles qüestions que no era possible obtenir-ho de forma secundària.

Pel què fa a la metodologia, es va considerar adient escollir la qualitativa mitjançant entrevistes semiestructurades.

La utilització d'una metodologia qualitativa amb entrevistes semiestructurades ve donat pel tipus d'informació que volem obtenir. Per una banda, les entrevistes són més eficients en situacions en el què es vol saber què pensa la persona entrevistada o bé no estem satisfets amb el grau de resposta obtingut o que obtindríem amb un qüestionari (Keats, 2000). En concret, la validesa de les entrevistes semiestructurades es troba generant explicacions que clarifiquen en què les persones entrevistades han dit i busquen informació fins que l'investigador és capaç d'explicar satisfactòriament l'evidència que ha generat la recerca (Woodhouse, 1998: 138).

Segons Woodhouse (1998: 139) les entrevistes semiestructurades tenen les següents característiques:

- El disseny de les entrevistes continua durant la fase d'entrevistar.
- S'identifica als/a les entrevistats/des progressivament, utilitzant descobriments d'altres entrevistes.
- Les preguntes són identificades i modificades en resposta a la comprensió o informació generada en anteriors entrevistes. Preguntes o aspectes d'indagació no previstos poden sorgir durant una entrevista.
- Les preguntes i /o temes de les entrevistes s'ajusten a la persona entrevistada i a les diferents etapes de la indagació (per exemple per ampliar o verificar resultats anteriors).
- Les persones entrevistades s'escullen per explorar una gamma àmplia de diferents tipus de coneixement o perspectives, no per representar quantitativament a la població general.
- Les dades es "redueixen" a patrons entenedors a través de la comparació del què diuen les diferents persones entrevistades sobre preguntes o temes específics.
- Els resultats es validen mitjançant la triangulació.
- Les entrevistes semiestructurades serveixen per a contestar a preguntes de "perquè ?" Poden respondre a preguntes de "què?" però els resultats no es poden utilitzar per calcular (inferir) la distribució de característiques entre la població general.

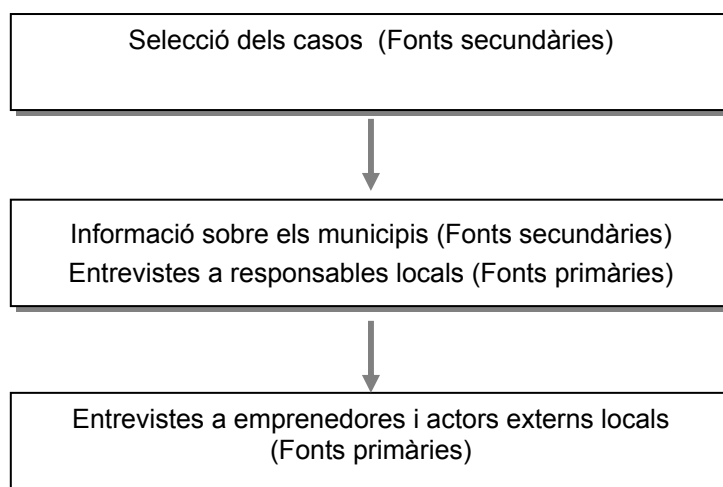
Una part del treball empíric ens exigia que el mètode utilitzat tingués aquestes característiques. Per exemple per la identificació de les emprenedores necessitàvem la informació prèvia d'altres persones entrevistades. D'altra banda, l'estudi empíric és sobre casos concrets, en aquest sentit les entrevistes semiestructurades s'adeqüen

al nostre objectiu d'explicar aquestes experiències concretes, no de voler respondre a les característiques generals de la població d'emprenedores o de l'univers de les polítiques dirigides a emprenedores.

Planificació de les fases de la recerca d'informació

En una primera fase del treball de camp es pretenia seleccionar els casos - amb els criteris establerts- sobre els que es basaria el nostre treball empíric i començar la recerca d'informació socioeconòmica de cada municipi mitjançant fonts secundàries. En la segona fase estava previst identificar i entrevistar els responsables de les polítiques i/o de les actuacions. Aquests serien una "porta d'entrada" per entrevistar seguidament a les emprenedores i altres actors locals que estiguessin informats sobre el tema i que ens donarien una visió externa.

FIGURA 3.1. Etapes i fonts planificades de la recerca d'informació



Font: Elaboració pròpia⁹⁸

Valoració de la metodologia finalment emprada

Val a dir que els dos tipus de recerca d'informació esmentats (fonts secundàries i primàries mitjançant l'entrevista semiestructurada) no es van utilitzar de la manera com s'havia previst.

⁹⁸ A partir d'ara i en tot el capítol 3 i si no es diu el contrari, les taules i figures són d'elaboració pròpia.

Les fonts secundàries no van ser les més apropiades per identificar i seleccionar els casos. A Catalunya no hi ha bases de dades exhaustives sobre les polítiques econòmiques locals⁹⁹ i aquesta informació molt sovint no transcendeix fora de l'àmbit local. D'altra banda s'ha d'afegir l'escassa documentació publicada al respecte i de disponibilitat pública. La rotació de càrrecs també fa perdre la memòria col·lectiva de les experiències i l'accés a la informació. Per tant, com comentarem a continuació, la recerca va prendre un tarannà arqueològic. A tall d'exemple, una petita pista d'una ponència sobre un programa europeu ens dirigí a identificar Figueres com un municipi que havia impulsat puntualment polítiques d'emprendre en femení.

Mitjançant fonts secundàries vàrem identificar set municipis que reunien els requisits establerts i que eren susceptibles de convertir-se en cas. En un primer moment, desconcertava el desconeixement que teníem sobre si ens allunyàvem poc o molt de la realitat. Per tant, en aquesta fase encara inicial del treball de camp vam decidir canviar de metodologia per abordar la identificació i selecció dels casos. Les dues alternatives més apropiades eren 1) preguntar directament (telefònicament o per correu) a tots els municipis catalans que tinguessin àrees de promoció econòmica o 2) mitjançant les entrevistes semiestructurades als responsables de cada ajuntament detectat fins llavors i a experts en el tema incloure una pregunta referent al coneixement que tenien sobre altres ajuntaments que estiguessin actuant en aquest camp o algun expert en el tema. La segona opció va ser la que ens va semblar menys costosa en temps i en què es podien aprofitar sinèrgies donat que pels altres objectius ja estava previst efectuar entrevistes. De fet la primera impressió era que no ens podíem allunyar massa dels set casos identificats. Es a dir, no esperàvem trobar-nos amb 100 municipis que realitzessin polítiques per emprendre en femení ja que d'entrada, a Catalunya hi ha 23 municipis amb més de 50.000 habitants.

⁹⁹ De fet és un problema comú a totes les polítiques d'àmbit local.

Així doncs la recerca d'informació es va efectuar de forma simultània en una única fase. De manera gràfica, va ser una recerca en cercles concèntrics on cada vegada anàvem tenint més informació sobre els mateixos temes. Mitjançant la triangulació vam poder determinar la fi del procés de recerca per identificar els casos. En termes cronològics, la recerca de casos va durar des de juny 2003 a novembre 2003.

Per tant, la selecció dels casos va concloure molt després del què inicialment estava previst. Un dels avantatges que té la recerca mitjançant la triangulació, és que si el nombre d'experiències o casos són pocs, es pot donar per tancat el tema en relatiu poc temps. Ara bé, en el cas que els casos fossin molt nombrosos, la recollida d'informació es podria allargar molt i aquest mètode no seria el més recomanable. D'altra banda, també s'ha de destacar com a desavantatge d'aquest mètode, la possibilitat que els informants estiguin mal informats i "donin pistes falses". En el nostre cas, aquesta situació es va donar en tres ajuntaments en què segons els informants tenien polítiques que promovien activitats i en la realitat no era així.

Utilitzar l'entrevista per identificar els casos tampoc resulta adient si els informants realment no són informants perquè desconeixen el tema. Aquest fenomen va passar en algun cas entre els gestors de les polítiques d'empendre en femení de diversos municipis. De totes maneres, la informació podia ser contrastada amb el col·lectiu "experts" a qui també formulàvem preguntes similars.¹⁰⁰

En el nostre cas, el procés d'obtenció d'informació ha estat llarg per dos motius exògens i que han influenciat de manera decisiva en la celeritat per poder concertar les entrevistes: La decisió d'efectuar les entrevistes a partir del juliol del 2003 i que, lògicament va coincidir amb les vacances de molts responsables i tècnics i les eleccions municipals de la tardor del mateix any.

Pel què fa a l'entrevista, les característiques que Woodhouse (1997) esmenta van ser tingudes en compte en el disseny, la realització i ajustament de les nostres entrevistes. No obstant val a dir que vàrem aprofitar les entrevistes per obtenir

¹⁰⁰ Veurem els diferents col·lectius entrevistats en el proper apartat. Els guions de les entrevistes consten en l'annex 5.

informació que no havia estat possible obtenir per fonts secundàries i que tenien un caràcter més quantitatiu o que la resposta era tancada. Per exemple les preguntes realitzades als gestors “Quantes persones han assistit al programa X?” O bé: “Coneixeu algun municipi que estigui portant a terme o hagi portat a terme en el passat polítiques d’emprendre en femení?” . De fet aquest tipus de preguntes les vam haver d’utilitzar àmpliament, ja que en la majoria dels casos, les persones entrevistades no tenien les memòries o documents escrits sobre les activitats realitzades.

De totes maneres, entrevistar és un procés delicat. Algunes qüestions que en el nostre cas van tenir certa importància – i que de fet, Keats (2000) apunta que moltes d’elles són típiques del comportament de l’entrevistat- van ser:

- *Confiança i col·laboració*

Un tema que en el nostre estudi tenia molta importància era poder establir confiança entre l’entrevistat i l’entrevistador. Les dues principals raons eren les següents: En primer lloc algunes qüestions eren molt personals o fins i tot confidencials. S’havia de donar confiança a l’entrevista que no es faria un mal ús de la informació rebuda. Per exemple un cas en què la confiança no es va establir va ser en un cas la persona entrevistada no va voler que l’entrevista fos gravada. En segon lloc i com ja hem comentat, volíem contactar altres persones i ajuntaments per continuar el treball empíric. Per tant, s’havia d’establir un cert nivell de confiança i de voluntat de col·laboració que en algun cas, malauradament, no va ser possible d’assolir.

- *Ús del llenguatge*

La paraula “emprendre” o “*female entrepreneurship*” són dos conceptes que en el pla acadèmic són molt comuns però en altres entorns no són conceptes clars. En aquests casos es va optar per utilitzar altres paraules que malgrat no ser sinònims tenien sentit als entrevistats. Per exemple en el cas de les paraules esmentades, es va utilitzar “crear empreses”, “crear negocis”, “dones que munten el seu negoci” o “autoocupació”.

- *Honestedat i incomoditat*

En l'entrevista, s'ha de tenir present que la persona entrevistada pot no ser honesta o que alguna pregunta l'incomoda. Això pot passar sobretot en el cas dels funcionaris i treballadors de l'administració pública en què poden respondre el què creuen més convenient o fins i tot alguna pregunta pot no ser del seu gust. Donat el cas vam optar per abordar un altre tema menys delicat. L'objectiu principal era mantenir sobretot un clima de confiança i no inquisitiu.

- *Temps*

Com qualsevol entrevista, l'entrevistador té molt més temps que no pas l'entrevistat. De bon principi avisàvem que teníem previst que l'entrevista durés entre una hora i una hora i mitja i que la podíem parar en qualsevol moment. Sobretot amb els responsables de les polítiques i els experts la sensació era que teníem un temps escàs i per tant vàrem intentar ajustar les preguntes al temps i deixar les altres preguntes per a una segona entrevista. En general les persones entrevistades a l'inici del treball de camp, vàrem entrevistar-les una segona vegada. En canvi les entrevistades al final va ser suficient amb una visita. A la pràctica, les entrevistes van tenir una durada de una hora i mitja i dues hores cadascuna.

- *Oblit*

Una qüestió que no ens ha de sorprendre és que l'entrevistat no recordi o hagi oblidat el què va passar. Aquest ha estat un fenomen bastant comú quan es feia referència a polítiques que s'havien fet fa ja uns anys. El principal és no incomodar a l'entrevistat. A ningú agrada no recordar, i sobretot d'alguna qüestió en què s'ha implicat molt. Sobre tot s'ha d'intentar no encallar l'entrevista malgrat per a nosaltres aquella informació sigui cabdal. S'ha de transmetre tranquil·litat i donar altres vies de solució. Per exemple, consultar documentació o senzillament ja ho dirà quan ho recordi. Recordem una de les primeres entrevistes: Vam voler demanar informació sobre un programa per a dones emprenedores –concretament un programa de formació- que s'havia fet feia 5 anys al responsable que llavors havia

estat professor del propi curs. De seguida va respondre que no recordava pràcticament res. L'objectiu principal de l'entrevista estava fallit. Vàrem improvisar altres temes en què sabia que tindria respostes i opinions per transmetre tranquil·litat i que malgrat no recordés, l'entrevista tenia sentit. Després de 2 mesos vàrem demanar tornar a entrevistar amb ell. Llavors sí recordava algunes qüestions del què havien fet feia 5 anys.

Finalment un tema que és aliè a les entrevistes semiestructurades però que és comú a totes les entrevistes, és concertar-les. En general amb les emprenedores, una vegada que es tenia el contacte, la seva disposició per fer l'entrevista era total. En canvi, amb els responsables i altres actors, degut a les seves agendes, va ser més complicat.

Implementació del mètode revisat

Com hem comentat, la selecció dels casos es va fer seguint els criteris preestablerts i consultant fonts primàries i secundàries. Mitjançant fonts secundàries havíem identificat set casos (Barcelona, Castelldefels, Figueres, Lleida, Sta. Coloma, Terrassa, Viladecans). D'aquests casos vam descartar Figueres perquè no podíem obtenir la informació necessària. Les persones que actualment estaven en l'àrea econòmica no tenien coneixement ni constància del programa que s'havia fet, perquè llavors no hi eren i la documentació disponible era insuficient per realitzar un estudi de cas. A partir d'aquí es varen començar a concertar entrevistes amb els responsables i experts per ampliar el nombre de casos. Al final, es van obtenir quatre casos més (Barberà, Cercs, Manresa i Vilafranca del Penedès) que en total sumaven deu. Vam donar per conclosa aquesta fase quan les persones entrevistades no ens podien aportar nous casos dels ja esmentats. Com hem comentat anteriorment, en alguna ocasió vam tenir pistes falses i vam entrevistar a responsables d'àrees que no tenien polítiques per a emprenedores. De totes maneres, la informació que ens van aportar, sobre tot les raons de perquè no actuaven en aquest àmbit, va ser molt valuosa i ens ha permès entendre millor perquè altres ajuntaments sí que en duen a terme.

Així doncs, descartant Figueres, finalment teníem deu casos vàlids que representen totes les experiències que s'han dut a terme a Catalunya durant aquest període de deu anys. Som conscients que pot existir alguna experiència que no s'hagi identificat però segurament serà una experiència puntual o que no ha estat impulsada pels poders locals sinó per altres institucions de nivell superior i el municipi ha col·laborat o participat. En aquest sentit, els casos que analitzarem representen l'univers català en aquesta matèria, en altres paraules no es tracta d'una mostra representativa o d'una selecció d'experiències locals en polítiques locals d'emprendre en femení sinó de la realitat.

Les persones entrevistades per cada cas van variar entre dues i cinc. Només els casos de Vilafranca i Cercs les persones entrevistades van ser només una. La raó va estar en què no va ser possible obtenir els contactes sobre les participants o bé altres actors locals.

Processament i anàlisi de l'entrevista. Obtenció de resultats i conclusions

El 95 % de les entrevistes es van enregistrar. El 5% restant o bé les persones entrevistades no van voler ser gravades o bé el soroll ambiental era tan gran que es va preferir prendre notes davant la sospita que no quedaria ben gravat. En aquests casos es va fer la transcripció de les notes preses el mateix dia o l'endemà per tenir la informació "fresca" i no oblidar detalls. A banda de les notes que es prenen en les entrevistes, al finalitzar l'entrevista anotàvem la impressió general que ens havia fet aquella persona. Després de moltes entrevistes, només ens queden les paraules i tota la part de comunicació no verbal que en el moment de l'entrevista s'ha detectat es pot oblidar amb molta facilitat.

Respecte a la tasca de transcripció, es va fer a mesura que s'anaven realitzant les entrevistes i així poder-les revisar per incloure altres preguntes per les properes entrevistes, treure les que no eren oportunes i millorar el mateix mètode d'entrevistar.

«Les preguntes són identificades i modificades en resposta a la comprensió o informació generada en anteriors entrevistes» (Woodhouse, 1998:138).

L'anàlisi de les entrevistes es va fer quan es va acabar tot el procés de recerca d'informació. Per analitzar-les no s'ha utilitzat cap *software* d'anàlisi qualitatiu. Cada entrevista es va dividir en els diferents temes que s'havien tractat i a partir d'aquí es va construir una taula de doble entrada: persona entrevistada /tema. Les taules es van agrupar per col·lectius de persones entrevistades. La major part del temes – recordem que eren entrevistes semiestructurades- es podien adscriure a una de les àrees que havíem establert a priori (v. apartat 3.1). En canvi altres temes, no s'hi podien adscriure i depenent del seu interès i rellevància per la tesi s'han inclòs en l'anàlisi.

A partir d'analitzar cada cas concret primer individualment i a continuació transversalment per tema i persona s'han pogut establir uns resultats i unes conclusions.

En total s'han entrevistat a 49 persones durant el període de juliol del 2003 a gener del 2004. Les entrevistes van tenir en general una durada entre una hora i mitja i dues hores. Com hem comentat anteriorment, algunes persones es varen entrevistar dues vegades. La primera vegada a l'inici del treball de camp i la segona al final. En algun cas, es va fer un contacte telefònic o per correu electrònic per aclarir alguns dubtes o qüestions puntuals que havien quedat pendents.

Així doncs, hem classificat a les persones entrevistades en quatre grups:¹⁰¹

1. Responsables ajuntaments

Per una banda, es van entrevistar a 11 persones responsables de la planificació o de la implementació dels programes dirigits a dones emprenedores. Per l'altra es van entrevistar a dos responsables d'àrees de promoció econòmica de dos municipis que

¹⁰¹ Vegeu l'annex 3 amb la relació de les persones entrevistades.

no tenen polítiques dirigides a emprenedores i no realitzen activitats en aquest camp.

2. Altres actors locals

En aquest grup hem entrevistat a persones que tenen responsabilitats polítiques a nivell local però que no estan directament implicades en les polítiques per a dones emprenedores; o la seva actuació, està lligada a altres institucions socioeconòmiques de les ciutats d'on són els casos i que tenen impacte en els seus municipis. A tall d'exemple està representada la Cambra de Comerç de Barcelona, el cap de la secció d'economia del diari Regió7 ubicat a Manresa o la responsable de l'àrea de la dona de Comissions Obreres.

3. Experts

Hem considerat expertes, aquelles persones que per la seva activitat professional tenen un coneixement ampli sobre polítiques de foment de la creació d'empreses, dones emprenedores o polítiques de gènere.

4. Emprenedores¹⁰²

En aquest grup s'inclouen les emprenedores que han participat en els programes i projectes dels casos. En total s'han entrevistat a 15 emprenedores. Per pràcticament tots els casos, excepte Cercs i Terrassa,¹⁰³ s'han entrevistat a dues emprenedores.

¹⁰² Vegeu l'annex 4 amb les principals dades de les emprenedores i les seves empreses.

¹⁰³ Anteriorment hem comentat la impossibilitat de poder contactar amb les emprenedores d'aquests casos.

3.4. Casos

Aclariments previs:

La informació que a continuació s'exposa per a cada cas s'ha obtingut mitjançant les entrevistes personals als responsables i tècnics de les àrees de promoció econòmica així com a emprenedores participants dels programes. Aquesta informació, s'ha complementat amb fonts secundàries com memòries, fulletons, articles periodístics, etc.

Les entrevistes es van efectuar durant el període de juliol 2003 fins a gener 2004.

Les dades que fan referència a la situació econòmica, laboral i social dels municipis s'han extret de l'Institut d'Estadística de Catalunya (<http://www.idescat.es>), la Diputació de Barcelona (<http://www.diba.es>), el Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es>), el Padró del 2002 i els webs institucionals dels ajuntaments dels municipis identificats.

Les opinions, afirmacions i comentaris de les persones entrevistades s'han transcrit literalment del què van dir en l'entrevista. Així doncs, pot haver alguna falta ortogràfica o error gramatical que hem conservat. Pensem que sent fidels al què van dir, podem aproximar-nos millor al tarannà i manera de pensar de les persones entrevistades.

La relació de noms i càrrecs de les persones entrevistades consten en l'annex 3 i les abreviacions que trobarem es poden consultar en l'apartat d'abreviacions i sigles.

Finalment, els casos estan exposats per ordre alfabètic.

BARBERÀ

El municipi de Barberà

Municipi que forma part del Vallès Occidental, molt a prop de Sabadell (continu urbà). Té una població de 26.741 habitants, una superfície de 8,5 km² i una densitat de 3.247 habitants per km².

Fins la dècada dels seixanta, Barberà era un petit municipi. Llavors, començaren a arribar immigrants d'altres parts d'Espanya per treballar en la indústria que creixia a la ciutat o en altres poblacions properes, sobretot Sabadell. Des de llavors la població va anar augmentant fins la dècada dels noranta quan va començar a disminuir. L'influx migratori feia temps s'havia aturat i la població envellia (entre 1991 i 1996 la població es va reduir de 31.147 a 25.484 habitants).

No obstant, en els últims anys aquesta tendència s'ha revertit. Moltes parelles joves d'altres municipis de Barcelona i àrea metropolitana han establert la seva residència a Barberà aprofitant que el preu de l'habitatge del municipi és més barat que en altres indrets.

Barberà ha mantingut el seu caràcter de ciutat industrial malgrat que en la dècada dels vuitanta va ser declarada Zona d'Urgent Reindustrialització a causa de la forta crisi industrial que va patir. L'any 2001, el 53,4% del valor afegit brut total corresponia a la indústria. Una de les activitats més representatives de l'economia local és la transformació del metall.

Així doncs, encara avui, Barberà es pot considerar una ciutat obrera i per tant no ens pot sorprendre que la Renda familiar Disponible (RFD) per habitant de l'any 2000 fos de 10.411 euros, sensiblement inferior a la mitjana de la província de Barcelona (11.473,7 euros l'any 2000).

Respecte al mercat de treball les taxes d'activitat i d'ocupació són bastant similars a la resta de la comarca i província. Les taxes d'activitat masculina i femenina són de 76.1% i 51.8% respectivament i la taxa d'ocupació és del 64,4% i 35,6% (any 2000).

Igual que passa en altres municipis no hi ha informació sobre l'evolució de la taxa d'atur. En nombres absoluts els pitjors anys van ser durant els anys vuitanta en plena reconversió industrial. A partir de llavors l'evolució de l'atur ha seguit la conjuntura catalana de recuperació i expansió.

Respecte a l'evolució dels governs municipals, a Barberà el PSC ha guanyat totes les eleccions. Els programes i polítiques per la igualtat de la dona comparteixen regidoria amb la d'Educació i Infància.

Fundació Barberà Promoció

Les polítiques de promoció econòmica de Barberà es vehiculen a través de la *Fundació Barberà Promoció* (BARPRO). L'àrea de promoció econòmica es va crear a principis dels anys noranta sota la forma jurídica d'empresa municipal anomenada "Actividades Integradas S.A." D'aquesta empresa sorgí BARPRO que s'ocupa de tota l'activitat relacionada amb la promoció de noves empreses i ocupació. En l'actualitat *Actividades Integradas S.A.* s'ha centrat en el desenvolupament empresarial de les PIMES i disposa del centre de negocis "Nodus", un centre d'empreses per a empreses ja consolidades.

BARPRO té cinc àrees d'activitat:

- *Formació*: cursos propis o a mida de les empreses, formació ocupacional i programes experimentals. Des d'aquesta àrea s'impulsen les activitats relacionades amb emprenedores.
- *Orientació laboral* mitjançant xerrades i entrevistes, acompanyament en la recerca de feina a través de la "Feinateca" (centre de recursos per a la recerca de feina).

- *Ocupació*: és centre col·laborador del servei català de col·locació des de 1995, gestiona ofertes de treball de borsa pròpia que provenen de les empreses locals, pràctiques i estades en empreses així com programes d'ocupació per a persones en atur.
- *Assessorament empresarial* per a persones que volen crear una empresa o l'han constituït recentment. A banda de l'assessorament també es realitzen seminaris d'interès empresarial.
- *Observatori*: Es una àrea d'estudis sobre el mercat de treball i els principals indicadors econòmics que serveix per a la presa de decisions i la planificació dels agents socioeconòmics locals en matèria d'ocupació i també per a la definició d'estratègies de desenvolupament econòmic.

El volum d'activitat anual relacionada amb els emprenedors de BARPRO va ser el 2002 de 152 nous emprenedors que van realitzar 120 projectes, es van constituir 15 empreses que van generar 24 llocs de treball directes. En total, hi ha quatre tècnics assignats a l'atenció a emprenedors (el que s'ha anomenat àrea d'assessorament empresarial). Barberà Promoció no té viver d'empreses.

El perfil dels emprenedors que s'adrecen a BARPRO és majoritàriament dona (60%), aturada (70%) i entre 25 i 45 anys (80%).

BARPRO coordina alguns dels seus serveis amb el Departament de Benestar Social de la Generalitat, la regidoria de la dona i la regidoria d'ensenyament. Per al responsable d'atenció als emprenedors, «el fet que hi hagi una regidoria de la dona, vulguis o no hi ha un suport.»

Durant aquests anys BARPRO ha establert aliances amb altres ajuntaments i entitats per dur a terme programes que van més enllà del propi municipi o per compartir informació en determinats temes com poden ser els estudis socioeconòmics.

Les polítiques per a emprenedores

Data d'inici

Barberà ha començat molt recentment ha implementat programes per a dones emprenedores. Exactament les seves primeres activitats daten de l'any 2002.

Plantejament

El plantejament que s'ha fet BARPRO per actuar en matèria d'emprenedores, segons assenyala el responsable entrevistat, rau en la voluntat d'adaptació de la Fundació a les necessitats dels seus usuaris. Parteixen del fet que el 70% dels usuaris de formació són dones i estan en la seva majoria en l'atur. «Són les demandants dels cursos i amb 275 h es poden fer coses interessants. La demanda orienta molt el tipus de cursos.»¹⁰⁴

Tipus d'activitat

A Barberà la promoció de dones emprenedores s'ha reflectit en una activitat de formació per a dones emprenedores que s'inicià el curs 2002/03 i tenia previst realitzar una segona edició el curs 2003/04. Aquest curs – anomenat “dones emprenedores” té una durada de 275 h lectives que es realitzen de forma concentrada durant quatre mesos de dilluns a divendres al matí.

D'altra banda va encetar el programa “dona” que és un programa d'acompanyament específic per a dones que es fa de manera coordinada amb la regidoria de la dona. Aquest programa atén a les dones derivades de la regidoria de la dona per acompanyar-les en el seu itinerari laboral. Depèn de les necessitats que tinguin se les adreça als serveis específics de BARPRO (entre ells el d'atenció a emprenedors i formació).

¹⁰⁴ Fa referència als cursos de formació ocupacional subvencionats pel Departament de Treball de la Generalitat.

Continguts de la formació

Els continguts del curs estan principalment dirigits a que les participants realitzin un pla d'empresa¹⁰⁵ i per tant en el curs s'aborden diferents temes que el configuren. D'altra banda, en el curs també es tracten altres temes relacionats amb l'empresa però no directament relacionats amb l'etapa inicial o de creació com són temes de medi ambient, seguretat i condicions en el treball i també coneixements més instrumentals com la informàtica i el català. Un mòdul inclòs en aquest curs i que no està relacionat amb la creació d'empreses o amb la gestió de l'empresa és el de "tècniques de recerca de feina" que es realitza al final.

A part de la formació, les assistents tenen assignades 20 hores de tutories de seguiment que són un assessorament personalitzat per realitzar el pla d'empresa per part d'un tècnic del servei. L'assessorament té com objectiu resoldre dubtes i ajudar a les assistents en el procés de realització del pla d'empresa.

A banda de la formació i l'assessorament, BARPRO no realitza més activitats dirigides exclusivament a les emprenedores malgrat que poden gaudir, com la resta d'usuaris, dels serveis que ofereix als emprenedors en general.

Continguts de la formació:

<i>Continguts</i>	<i>Hores</i>
- Avaluació de la idea de negoci	5
- El pla d'empresa	164
- Informàtica i Contaplus	45
- Terminologia específica en català (impartit simultàniament amb els continguts del curs)	
- Conferències temes d'empresa (franquícies, productes financers, qualitat)	9
- Seguretat i condicions en el treball	10
- Tècniques de recerca de feina	12

¹⁰⁵ El pla d'empresa és com una carta de navegació. Es un document formal escrit que descriu, analitza i avalua l'oportunitat de negoci que es vol explotar. Proporciona informació concreta i contrastada sobre els emprenedors, el mercat, el producte o servei, els recursos necessaris, la rendibilitat esperada i els riscos que s'assumiran.

- Medi ambient	10
<i>Tutories de seguiment</i>	20
<hr/> <i>TOTAL</i> <hr/>	<hr/> 275 h <hr/>

La impartició del curs està externalitzada a una consultora (d'Aleph) i en canvi la part de tutories es realitza directament per tècnics de BARPRO.

Requisits

Els requisits per participar en el programa són tenir més de 25 anys, tenir el graduat escolar, estar en situació d'atur i no assistir a cap altre curs de formació ocupacional durant el mateix any.

Selecció

No hi va haver un procés de selecció perquè el nombre de candidates no superà el nombre de places. Ara bé, segons el responsable entrevistat «si hi hagués més sol·licituds que places, els criteris de selecció serien l'interès en crear una empresa i que estiguessin en situació d'atur».

Nombre de participants

En l'edició del curs 2002/03 el nombre total de participants va ser de 15.

Perfil de l'assistent i perfil dels projectes realitzats

Tal com va comentar el responsable del programa entrevistat hi ha dos tipus de perfils d'assistents:

- a) Dones de 40 – 45 anys amb un nivell de formació baix i que tenen projectes empresarials de poca volada (bars, empreses de manipulats, etc.)

- b) Dones menors de 25 anys. Tenen un nivell de formació mig i tenen projectes empresarials relacionats amb la seva formació (perruqueries, esteticistes, monitores de lleure, etc.)

Finançament

El curs estava finançat pel departament de Treball de la Generalitat ja que l'havien classificat com a curs de formació ocupacional.

Resultats i valoració del curs

BARPRO utilitza els indicadors "plans d'empresa finalitzats" i nombre "d'empreses creades al final del curs" per mesurar els resultats. En aquest sentit, en acabar el curs s'havien finalitzat 7 plans d'empresa i s'havien creat 3 empreses.¹⁰⁶ Una d'elles és una botiga de roba de talles grans i complements, una altra és una ludoteca (creada per dues emprenedores) i una tercera és una botiga a l'engròs de mobiliari infantil i per nadons.

Valoració del curs

BARPRO, a part dels indicadors esmentats, no realitza una avaluació del curs o un seguiment del curs. De totes maneres, per al responsable del curs, la seva percepció és que havia tingut èxit i per tant el tornarien a fer l'any vinent. No obstant, creia que hi havia algun aspecte per millorar. En concret, la coordinació entre la formació i l'assessorament. En aquest sentit pensaven que BARPRO s'havia d'implicar en la formació i en l'assessorament per a que l'elaboració del pla d'empresa no es desvinculés de la posterior posada en marxa. «Bàsicament és per això, per no deixar la gent sola i que vegin que tot és el mateix». Aquesta millora la introduirien de cara a l'edició vinent.

La valoració que feia una de les emprenedores que ha obert la botiga de roba de talles grans, era més crítica:

¹⁰⁶ A data del 2003, un any després, no s'havien creat més empreses que aquestes tres.

«Reconozco que fuimos un poco conejillos de indias porque no lo habían hecho nunca este programa. Entonces hubo bastantes carencias. A nivel informático no teníamos los suficientes medios para poder hacer el curso. Me ayudaron en algo. Pero a ver, yo había hecho FP, la contabilidad la tenía más que superada. Allí hicieron una contabilidad muy básica muy... muy de casa. [...] A ver era bajo para mi nivel però para las demás personas no, porque no habían hecho informática nunca, no habían hecho contabilidad nunca. Para ellas sí, sí les enseñaron bastante. Pero claro yo ya iba con un nivel superior de FP” [...] Lo más interesante fue la creación del plan de empresa. Tuvimos que idearlo, exponerlo y al final incluso hicimos una exposición con transparencias.»

Ara bé, per aquesta mateixa emprenedora, el fet d’haver creat l’empresa és un motiu de satisfacció molt gran. «No tengo maltrato psicológico.¹⁰⁷ Y el trato con la gente. La gente[...] me aprecia mucho. Notas que la gente se va contenta, que vienen chicas jovencitas que no encontraban ropa, que no querían ir a comprar; que yo sé lo que es eso. Y que vengan y salgan contentas, salgan con ropa, con tejanos, con camisetas, y la felicidad que ves en la persona satisface muchísimo.»

Accions futures

BARPRO tenia previst realitzar de nou durant el proper curs 2003/04 el curs per a dones emprenedores i com hem comentat, arran de l’experiència de la primera edició, BARPRO havia decidit introduir millores. Aquestes millores serien implicar també als tècnics de BARPRO en la impartició del curs per a que hi hagués un lligam més elevat entre el curs i l’assessorament.

¹⁰⁷ Fa referència a les anteriors ocupacions que havia tingut com assalariada en què havia estat discriminada per raons de sobrepès.

BARCELONA

El municipi de Barcelona

Barcelona té 1.503.884 habitants (padró 2002) en una superfície de 100 km² amb una de les densitats de població més elevades d'Europa. No obstant, des d'inicis de la dècada dels vuitanta va perdent població (el 1981 tenia 1.752.626) i l'estructura d'edat també està més envellida. Segurament la baixa taxa de natalitat, el fet que moltes parelles joves decideixen canviar de residència a ciutats de l'àrea d'influència de Barcelona on l'habitatge és més econòmic i que immigrants d'altres parts d'Espanya que al jubilar-se decideixen tornar als seus llocs d'origen, han influenciat en aquest descens de població i que en els últims anys, l'arribada d'immigrants extra-comunitaris està compensant (l'Ajuntament de Barcelona tenia constància de gairebé 100.000 estrangers residents a Barcelona l'any 2001 i representen el 6,6% de la població total).

L'estructura econòmica de Barcelona ha canviat en els últims vint anys. A inicis de la dècada dels vuitanta l'activitat industrial tenia un fort pes (més del 30% de la població treballava a la indústria). A finals de la dècada dels noranta els assalariats dels sectors industrials havien passat a representar només el 16%. La indústria s'ha reconvertit i la que ha continuat s'ha traslladat a altres poblacions properes on el sòl és més barat i l'accés a les xarxes de comunicacions són bones. Actualment és clarament una ciutat de serveis afavorida pel turisme i la localització dels serveis de les administracions públiques.

Barcelona va ser una de les ciutats que més va patir la crisi industrial de la dècada dels setanta i que s'allargà fins els vuitanta. Les taxes d'atur van arribar a cotes del 20% a mitjans dels anys vuitanta i noranta. Des de llavors, aquestes han disminuït progressivament en un entorn econòmic favorable. No obstant les taxes d'atur femenines s'han mantingut durant els últims 10 anys a nivells molt superiors que els masculins. A tall d'exemple el 1998 segons fonts de l'EPA l'atur masculí era de l'11,3% i en canvi el femení era del 21,2%.

Les taxes d'activitat i d'ocupació femenines eren l'any 2001 del 61,1% i la d'ocupació del 45,2%. Ambdues taxes són superiors a la mitjana catalana i espanyola.

Les taxes d'atur femenines s'han anat reduint des de 1995 fins al 2002. A partir de llavors, similar a la tendència general, ha tornat a augmentar lleugerament. No obstant, les taxes d'atur registrat de Barcelona són inferiors a la mitjana catalana o espanyola (el 1995 la taxa d'atur registrat femení era del 13,7% el 2001 era del 8,1%).

Respecte als governs que s'han format des de les primeres eleccions, sempre l'alcaldia ha estat en mans del partit socialista i hi ha hagut força continuïtat. Des de 1979 que s'han succeït només quatre alcaldes. En algunes convocatòries ha tingut que formar govern amb ICV i ERC. Respecte a l'àrea de promoció econòmica sempre ha estat en mans de socialistes. Des del 2001 existeix una "regidoria de la dona" i des del 2003 – any que de fet ja no contemplem en el treball empíric- s'havia reconvertit en "regidoria de la dona i drets civils".

Barcelona Activa

Barcelona activa és l'empresa municipal (la forma jurídica és de Societat Anònima) encarregada de definir i implementar les polítiques de promoció econòmica i ocupació de l'ajuntament de Barcelona. Es va crear el 1986 i l'any 2002 les seves activitats es centraven en quatre àrees:

- Atenció a emprenedors que es concreta amb activitats de difusió de la cultura emprenedora com per exemple el dia de l'emprenedor (l'edició del 2002 va tenir una assistència de 2000 persones), itineraris per a la creació d'empreses amb formació i assessorament, el web *Barcelonanetactiva*¹⁰⁸ que té diversos tipus d'informació per a emprenedors i una comunitat d'emprenedors vinculats a Barcelona Activa, vivers d'empresa i el suport a la recerca de finançament per a empreses de nova creació.

¹⁰⁸ Vegeu <<http://www.barcelonanetactiva.es>>.

- *Ocupació*: Informació i orientació laboral, formació ocupacional i programes “experiencials” (l’aprenentatge es fa mitjançant l’adquisició d’experiència professional. Per exemple les escoles-taller o les pràctiques a empreses).
- *Serveis per a les empreses* (PIMES) amb un centre d’empreses innovadores, seminaris de formació i plataforma de relacions empresarials.
- *Promoció econòmica de la ciutat* per atreure inversió estrangera.

Compta amb vivers d’empreses (77 empreses allotjades l’any 2002 en diversos edificis) i un centre d’empreses innovadores (53 empreses l’any 2002).¹⁰⁹

El volum d’activitat durant l’any 2002 era de 98.069 usuaris atesos. D’aquesta xifra, 16.857 (9%) van ser emprenedors i es van assessorar a 1.663 projectes de noves empreses. Un 52% dels usuaris són dones i si només tenim en compte el servei d’atenció als emprenedors, les usuàries són el 51%.

Les polítiques per a emprenedores

Plantejament

A Barcelona Activa la justificació d’iniciar un programa específic per a dones emprenedores era doble: per una banda la taxa d’ocupació femenina era inferior a la masculina i per l’altra la presència de dones en la direcció d’empreses era molt petita (Barcelona Activa, Memòria 2002). Aquest plantejament continuava sent la raó de ser del programa a l’any 2002: «las mujeres promotoras de empresas continuan siendo minoría» (Barcelona Activa, Memòria 2002).

Data d’inici i continuïtat del programa

Barcelona és el municipi amb més tradició en matèria de polítiques per a emprenedores. Des de 1987 i de manera ininterrompuda, porta a terme el

¹⁰⁹ Com s’ha comentat en apartats anteriors, els centres d’empreses están dissenyats per a empreses que no necessàriament han d’estar en les primeres etapes de la seva vida. Els vivers d’empresa sí són per a empreses en les seves primeres etapes de la vida.

Programa anomenat ODAME (Observació, detecció i acompanyament d'emprenedores) que és el primer programa d'Espanya dirigit a emprenedores.

Objectius i característiques del programa

L'objectiu del programa ODAME és «desenvolupar el talent emprenedor de dones amb idees de negoci per a que arribin a convertir-les en una empresa generadora d'ocupació» (Barcelona Activa, Memòria 2002).

Barcelona Activa ha centrat les seves activitats per a dones emprenedores al voltant de la formació. Amb el temps s'han anat incorporant altres tipus d'activitats. Ara bé, sempre l'element central i des d'on pivoten les altres activitats ha estat la formació per a emprenedores. Un fet destacable és que la impulsora, dissenyadora i responsable del programa, n'ha estat responsable des de la seva creació: Va entrar a Barcelona Activa per liderar el projecte i «m'hi he quedat perquè me'l crec».

La formació gira al voltant del Pla d'empresa i durant aquests anys s'ha anat complementant amb altres serveis addicionals i que s'han convertit amb els anys en elements distintius del programa com són l'assessorament personalitzat, la creació i impuls d'una associació d'emprenedores, l'ampliació de la formació a empresàries que ja tenen l'empresa consolidada i la formació per emprenedores en sectors d'activitat específics.

A finals del 2002, el programa ODAME tenia el següent ventall d'activitats:

1. Un programa per a dones que volen iniciar un negoci, anomenat **“ODAME-Inici”** té com objectiu donar resposta a la pregunta: Vull crear una empresa, què he de fer? (font <http://www.barcelonativa.es/odame>). Aquest és el programa més antic, iniciat al 1987 i insígnia d'ODAME.

A banda dels temes directament relacionats amb el pla d'empresa també s'imparteix formació complementària. Aquesta està organitzada en mòduls que són opcionals, més instrumentals i relacionats amb la funció d'empresària i amb l'empresa en genera. Per exemple anglès comercial, informàtica, com parlar en públic, expressió

escrita, etc. A aquest tipus de formació hi poden accedir altres emprenedores o dones que no estiguin necessàriament inscrites en el programa ODAME – Inici.

Continguts programa ODAME – INICI:

- Investigació comercial
- Introducció al marketing
- Tècniques de venda
- Formes jurídiques i tràmits legals
- Fiscalitat i empresa
- Comptabilitat
- Finances
- Recursos Humans
- Pla estratègic
- Desenvolupament pla d'empresa

Formació complementària:

- Seminari generació idees de negoci
- Anglès comercial
- Informàtica
- Com parlar en públic
- Taller d'expressió escrita
- Taller d'innovació a la PIME
- Taller de gestió a la PIME
- Conferència d'un/a empresari/a
- Com interpretar pàgines econòmiques d'un diari
- Seminari sobre comerç exterior
- Internet

El programa ODAME - Inici també compta amb l'assessorament personalitzat per realitzar el pla d'empresa per part de tècnics de Barcelona Activa i per a qüestions específiques d'alguns projectes, el programa també disposa d'una xarxa de col·laboració per part de professionals externs.

El programa té una durada total d'un any i s'imparteix els divendres al matí (aproximadament 200 h). L'assessorament és més flexible i es pot fer dintre dels horaris laborals de Barcelona Activa i de manera il·limitada.

Requisits de participació i selecció

Per participar en el programa no hi ha uns requisits previs, qualsevol dona amb una idea de negoci pot participar. Ara bé, el procés de selecció es fa en base a la idea de negoci que presenten. En els últims anys la proporció és de cinc persones interessades, una persona acceptada al programa.

Nombre de participants

El nombre de participants ha anat augmentant amb els anys. La primera edició va començar amb 15 assistents i les últimes edicions de la dècada dels 2000 es realitzen dues edicions anuals i la participació en cada una és de 50-60 persones.

Perfil de les participants

Segons la responsable del programa la majoria tenen entre 35 i 45 anys i actualment tenen més formació que quan es va iniciar el programa ODAME l'any 1987. Una tercera part són universitàries, una altra tercera part tenen grau mig i un altre terç tenen estudis primaris o no en tenen.

2. Des del 2000 també es realitza un programa dirigit a emprenedores que ja tenen l'empresa en marxa (**ODAME- GUIA**). Es va pensar en aquest tipus de formació enfocada a realitzar el pla estratègic de l'empresa per quan l'empresa ja ha superat les primeres etapes. El format és del mateix tipus que l'ODAME - Inici, un cop a la setmana durant un any, malgrat l'assessorament personal es pugui estendre fins a 3 o 4 mesos més tard. L'objectiu final d'aquest programa és tenir redactat el pla estratègic.

3. L'any 2000 es portà a terme un programa pilot cofinançat per la Unió Europea, programa **FUTURA**, per a dones que volien crear l'empresa en uns sectors

específics, concretament en tecnologies de la informació, cultura, oci i atenció a les persones. El curs era molt similar al programa ODAME - Inici però amb un enfocament específic cap aquests sectors. Un tret diferencial era que disposava d'un ajut econòmic per als projectes que es posessin en marxa de 800.000 pessetes (aprox. 4.790 €).

4. El 2002 es va dur a terme el programa **ODAME - Proximitat**, també finançat per la Comissió Europea, que tenia per objectiu la creació d'empreses promogudes per dones en el sector dels serveis a les persones. També tenia una estructura molt similar que el programa ODAME - Inici i comptà amb la participació de 35 emprenedores.

Perfil de les empreses creades

En general, la majoria de les empreses creades estan relacionades amb el sector terciari i dintre d'aquest tenen especial importància els serveis a les persones, comerç - botigues i serveis a les empreses.

A tall d'exemple mostrem els tipus d'activitats dels projectes de les participants del programa ODAME-Inici del 2000.

TAULA 3.1. Sectors d'activitat de les participants del programa ODAME - Inici

(any 2000)

Sector d'activitat	Percentatge del total
Serveis d'atenció a les persones	30%
Hostaleria i restauració	5%
Noves tecnologies	4%
Millora d'allotjaments i espais urbans	2%
Comerç – botigues	14%
Serveis d'oci	11%
Comercialització i distribució	7%
Producció i manufactura	8%
Serveis a les empreses	17%
Altres	2%

Font: Barcelona Activa (2003)

Com hem comentat, els programes de formació, es poden complementar amb seminaris i mòduls més orientats a la gestió diària de l'empresa i on es treballen, sobretot, les habilitats. Ara bé, Barcelona Activa a part de la formació per a emprenedores també ha promogut altres activitats/serveis relacionats amb emprendre en femení.

5. El 1994 es va crear una associació d'emprenedores –**Associació de dones emprenedores ODAME** (v. <http://www.asodame.com>).

L'associació té els següents objectius:

- Fomentar el desenvolupament i els estudis que promouen l'estabilitat i la consolidació d'empreses creades per dones.
- Identificar iniciatives i accions innovadores en l'àrea de l'autoocupació i la creació d'empreses.
- Incrementar i intercanviar coneixements i experiències en l'àmbit de la creació d'empreses.
- Organitzar conferències i seminaris d'actualitat empresarial.
- Representar i promoure els interessos de les dones emprenedores.

6. S'ha dissenyat el **web del programa dones emprenedores**¹¹⁰ que es va fer operatiu l'any 2000. En aquest espai virtual, a banda de donar informació sobre els programes i les dades de contacte, posa a disposició un directori d'emprenedores (les que han fet els cursos ODAME), respostes a les preguntes més freqüents (FAQ), testimonis d'emprenedores d'èxit i una aplicació per a que les emprenedores que ho desitgin puguin crear una pàgina web de la seva empresa.

Així doncs, les activitats que realitza Barcelona Activa estan relacionades amb l'organització de conferències i seminaris d'interès de les associades, trobades, activitats culturals i d'oci i el que hem comentat en paràgrafs anteriors, un web on les associades poden disposar d'un espai per donar a conèixer la seva empresa.

Finançament

El finançament dels programes ha tingut diverses fonts. Des dels seus inicis que els programes han comptat, a part del propi, amb finançament extern via subvenció o ajut. Segons la responsable del programa ODAME «he tingut que adaptar el programa al pressupost”.

Resultats

Els indicadors per mesurar els resultats del programes són els següents: nombre de projectes d'empresa finalitzats i nombre d'empreses creades.

¹¹⁰ Vegeu <http://www.barcelonactiva.es/odame>

TAULA 3.2. Evolució dels Resultats del programa ODAME- INICI (1986 – 2002)

<i>Any</i>	<i>Projectes empresa</i>	<i>Empreses creades</i>
1686-87	15	5
1988-90	75	26
90-91	33	20
91-92	33	18
92-93	40	21
93-94	45	22
84-95	60	28
1996	305	139
1997	386	116
1998	356	102
1999	318	99
2000*	327	140
2001	202	n.d.
2002**	258	n.d.

Font: Elaborat a partir de les memòries de Barcelona Activa

*Inclusos els projectes del programa FUTURA format per 43 persones i 40 projectes realitzats.

** Inclusos els projectes del programa PROXIMITAT .

Valoració del programa

Segons la responsable, la clau de l'èxit del programa ODAME és el rigor i la professionalitat del programa. Per a ella, els professors han d'estar molt implicats amb les assistents. Si ella considera que no ho estan, se'n busquen altres. D'altra banda també creu que l'èxit es pot atribuir a que el curs està molt subdividit en mòduls, en què les participants poden escollir aquells temes que els interessa més per complementar amb els temes troncal. Pensa que el programa ha calat en la societat ja que el programa va més enllà de la formació. «Canvia la manera en què les participants veuen la vida». Els companys de les participants li han comentat que les seves parelles han canviat. Són més executives. Per demostrar que el programa és un èxit comenta que reben sol·licituds d'arreu d'Espanya.

Per a la Rosa M., emprenedora, el curs ODAME «em va anar força bé perquè si no, jo no crec que hagués fet el pas aquest. M'imagino que algun dia o altre ho hagués fet, però, posar en ordre les idees costa molt. Vols fer-ho tot a la vegada i és una equivocació. S'ha d'anar un pas darrera de l'altre» També comenta «ens van introduir una sèrie de valors que després són molt importants...i recalco els tutors. Jo crec que els tutors...per *lo menos* la tutora meva, va ser molt bona [...] vaig quedar molt contenta del programa.»

L'experiència d'haver creat una empresa és per a la mateixa emprenedora molt positiva. Fa èmfasi en que per a ella la seva prioritat és la família i l'empresa que ha creat, li permet tenir un horari flexible que pot adaptar a la seva família. En segon lloc, l'empresa li dóna la satisfacció de fer allò en què creu, ja que decideix ella.

L'Helena, escultora, comentava: «Jo estic súper contenta, un 10. L'únic és que s'ho deuen de trobar totes [...] no vaig poder treure tot el partit de les classes i mira que eren bones [...] eren fantàstiques. Però què passa? que et coincideix en el moment més fort de començar l'empresa [...] i anava dibuixant dissenys i tal.» També considera que en el programa estaven molt protegides i el programa estava molt estructurat.

Respecte a l'associació ODAME, l'Helena considerava que la seva activitat tenia poc a veure amb les activitats de les altres associades i per tant considerava que l'associació no li resultava molt útil. Ho va intentar però ho va deixar. També comenta que el fet de tenir família fa que no tingui temps per anar a les reunions d'associacions o altres activitats que serien d'interès professional « el poc temps que tinc és per les meves nenes perquè és que m'estan creixent i m'ho estic perdent, saps?»

De totes maneres l'Helena està «súper feliç» i es considera lliure, la propietària del seu temps i de la seva feina. I tenir l'empresa a casa, malgrat tingui desavantatges, li permet estar amb les seves filles.

CASTELLDEFELS

El municipi de Castelldefels

Municipi del Baix Llobregat, està situat al litoral, 26 Km al sud de Barcelona. Té 52.405 habitants i una superfície de 12,5 km². En els últims 15 anys ha crescut molt (el 1991 tenia 33.017) gràcies a l'arribada de persones procedents de Barcelona i àrea metropolitana que han convertit les segones residències en residència permanent o han canviat de domicili aprofitant que la relació preu/qualitat de l'habitatge era millor.

Respecte a la immigració, molt significativa en altres municipis de Catalunya, a Castelldefels la registrada és molt baixa (160 persones estrangeres registrades el 2000). Com no tenim dades aproximades dels immigrants reals es fa difícil poder valorar l'impacte que ha tingut la immigració en el creixement de la població.

De fet Castelldefels es va desenvolupar a partir del turisme durant les dècades dels seixanta i setanta. En les últimes dècades el turisme ha anat perdent rellevància i la ciutat s'ha transformat en una ciutat de tipus residencial, fet que ha derivat a tenir unes necessitats de serveis relacionats amb aquesta nova funció.

Efectivament a Castelldefels els serveis, són la principal font de valor afegit brut (76,5%) i en canvi la indústria només compta amb el 13% (any 1999). Aquesta última no ha tingut històricament un paper rellevant en l'economia del municipi.

A Castelldefels estaven comptabilitzats l'any 2000 3.675 establiments, el 20% eren comerços, el 18% activitats professionals i el 45% altres tipus de serveis. Només el 4% de les empreses, eren industrials.

Pel que fa al mercat de treball, la taxa de població activa masculina és del 67,4% i la femenina del 42,5% (any 2000). Ambdues xifres són bastant inferiors a la mitjana provincial. Lògicament les taxes d'ocupació són també més baixes per ambdós sexes 56,5% i 31%. Finalment les dones no actives són un 27%.

Respecte a la taxa d'atur, les dades que disposem per Castelldefels són en nombres absoluts. Aquesta ha estat comparativament amb altres ciutats de Catalunya, relativament baixa i ha estat perquè la crisi econòmica dels anys vuitanta i la de mitjans dels noranta no la va afectar notablement donat el seu caràcter de serveis. El 1993 tenia una taxa d'atur registrat del 8,4% que va anar disminuint fins el 1999 (el mínim del període estudiat) quan va assolir una taxa del 5,74% i que posteriorment ha anat augmentant molt moderadament.

A Castelldefels, el PSC ha guanyat totes les eleccions tot i que en alguns períodes ha format govern amb ICV. En aquests casos, normalment l'àrea de promoció econòmica estava en mans d'un regidor socialista i l'àrea de serveis socials i polítiques d'igualtat en mans d'ICV - EuiA.

La Guaita

El municipi ha canalitzat les seves activitats de promoció econòmica a través del centre "La Guaita". La Guaita es defineix com el "centre de suport a l'economia de Castelldefels" i pertany a l'Ajuntament de Castelldefels.

La Guaita es centra en tres àrees:

- *Emprenedors*: assessorament, divulgació de la cultura emprenedora mitjançant premis (per exemple Premis Delta i Castelldefels Digital) i facilitació d'espais.
- *Ocupació*: gestió d'una borsa d'ocupació local, orientació laboral, suport i acompanyament en la recerca de feina i escola taller.
- *Formació* per a persones aturades i per a treballadors en actiu (reciclatge) i específica per a empresaris i emprenedors.

Malgrat no tenir viver d'empreses, el centre posa a disposició dels ciutadans i emprenedors un servei de domiciliació d'empreses així com el lloguer de despatxos i sales de reunions.

Respecte al volum d'activitat, el 2001 es van assessorar a 211 emprenedors dels que 43 projectes es van materialitzar en empreses. Un 65% dels emprenedors atesos són dones i un 50% tenen entre 25 i 35 anys. L'activitat proposada pels emprenedors ha estat principalment comerç al detall (26%) i serveis a les persones (17%).

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

El plantejament de la Guaita per dur a terme polítiques específiques per a dones emprenedores està relacionat amb la taxa d'atur. La tècnica de la Guaita entrevistada, afirmava el següent: «la tasa de paro femenina siempre ha sido superior. Lo sigue siendo, se va igualando pero siempre ha sido superior». Ara bé a aquesta situació, l'entrevistada també apunta l'alineament de les polítiques per a emprenedores amb la la missió de la Guaita de crear ocupació i noves empreses a Castelldefels.

A banda de voler pal·liar l'atur femení mitjançant l'ocupació i les noves empreses, la tècnica, també feia referència a la línia de finançament. En el seu moment, hi havia una línia de subvencions per a programes per a dones que realitzessin els ajuntaments i aprofitaren per acollir-se: «...entonces, si la línea de financiación que teníamos era para mujeres, pues bueno, nos acogíamos de paso. Por una parte porque era la vía que teníamos y por otra por la tasa de paro.»

Data d'inici i continuïtat

Amb el plantejament exposat, a Castelldefels s'han realitzat activitats per a emprenedores durant dos períodes. Es a dir, l'activitat ha estat discontinua al llarg del temps. El 1994 s'inicià un programa de sensibilització que finalitzà l'any següent: el 1995 i fins l'any 1998 no es tornà a realitzar activitats dirigides a emprenedores. En aquell any s'inicià un programa anomenat "l'emprenre de les dones de Castelldefels" que finalitzà l'any 2000 amb una durada de dos anys. Des de llavors no s'ha dut a terme cap altre programa. No obstant, pel 2003 estava

previst fer un estudi sobre el perfil de les emprenedores i de les empreses de Castelldefels creades per dones en el marc del programa EQUAL finançat per la UE.

1. El programa de sensibilització 1994- 95

Objectius

Aquesta actuació tenia com objectiu donar a conèixer, entre les dones de Castelldefels, la creació d'empreses com una sortida professional. L'entrevistada de la Guaita afirmava que el missatge que es volia transmetre era que la dona també pot crear empreses.

Característiques del programa

Així doncs es varen establir unes sessions i entrevistes d'orientació i informació sobre la possibilitat d'autoocupació i informar dels serveis que disposava La Guaita. Tal com afirma la tècnica, no es tractava de profunditzar amb projectes concrets d'emprenedores.

Perfil de les assistents

El perfil de les participants va ser molt variat ja que es va a adreçar a totes les dones de Castelldefels i per tant no es pot parlar d'un perfil determinat.

Comunicació, selecció i resultats

L'activitat es va dur a terme mitjançant una actuació comunicativa. Es va enviar una carta a 927 dones de Castelldefels per citar-les a una sessió informativa. D'aquestes, 853 van fer una entrevista personal amb un tècnic/a de la Guaita per a que aquests coneguessin les seves necessitats concretes. D'aquestes entrevistes, 165 dones van assistir a sessions d'orientació i informació sobre creació d'empreses i finalment 288 dones van realitzar algun tipus de programa de formació que disposava el Centre en aquells moments (ocupacional, de reciclatge o per a emprenedors).¹¹¹

¹¹¹ Com hem vist en l'apartat dels serveis que ofereix La Guaita, aquests programes eren regulars i dirigits a tothom, sense distinció de sexes.

Finançament

El programa va estar cofinançat per la iniciativa NOW del Fons Social Europeu de la Unió Europea.

2. Programa l'emprendre de les dones de Castelldefels 1998-00

Objectius

La segona activitat que Castelldefels ha portat a terme va ser durant el 1998-00 i s'anomenava "Emprenedores NOW: l'emprendre de les dones de Castelldefels".¹¹² L'objectiu d'aquest programa, tal com consta en la memòria final del programa, era "Facilitar i promoure la creació de noves iniciatives econòmiques en termes d'autoocupació que incorporessin els intangibles infrautilitzats a Castelldefels per part de dones».

S'esperava que un 33% de les participants creessin una empresa i que fossin capaces de reflexionar i buscar solucions sobre el paper a jugar en l'entorn laboral i les possibilitats d'inserció en un mercat i en un entorn liderat per homes.

Característiques

En aquest sentit, el programa contemplava la formació (tant en relació al perfil professional com empresarial), l'acompanyament en la posada en marxa de l'empresa i l'acompanyament en les seves primeres etapes. Finalment, el programa també concedia ajuts econòmics per a aquells projectes que es possessin en marxa. Les candidates havien de sol·licitar l'ajut i un tribunal, format per personal de l'Ajuntament i persones externes, valoraven la idoneïtat o no de concedir-lo. L'ajut no superava els 6.000 € i en total 29 participants van rebre l'ajut.

Continguts

- Formació en temes transversals de l'empresa:
 - Introducció a l'autoocupació

¹¹² En aquest cas, el soci transnacional de la Guaita era la boutique de gestió RIVE de Besançon (França). L'aspecte transnacional del projecte va ser força reduït i es va limitar a tres reunions.

- L'elaboració del pla d'empresa
 - Gestió laboral
 - Redacció de memòries
 - Anàlisi de costos
 - Gestió comercial
 - Fiscalitat de les PIMES
 - Escaparatisme
 - Telemarketing
 - Comptabilitat
 - Comunicació escrita
- Informàtica i telemàtica:¹¹³

Donat que la metodologia per l'elaboració del pla d'empresa i el pla de millora competitiva es fonamentaven en la utilització de les noves tecnologies de la informació, es van donar diversos cursos de formació en informàtica i telemàtica:

- Introducció a la informàtica
 - Windows 95
 - Word 97
 - Excel
 - Access
 - Internet
 - Page-maker
 - Powerpoint
 - Outlook express
- Assessorament per a l'elaboració del pla d'empresa

A part de comptar amb l'assessorament per part de tutors, les emprenedores comptaven amb un equip de sis professionals que van actuar com a tutors no

¹¹³ En aquests cursos van participar les emprenedores però també dones que només estaven interessades en aquestes accions formatives concretes.

presencials (es contactava amb ells mitjançant correu electrònic) i especialitzats en diverses àrees funcionals (marketing, qualitat, finances, etc.)

Selecció i nombre de participants

El procés de selecció es va fer en base a una entrevista personal de les interessades en participar en el programa per conèixer quins eren els objectius i els interessos de les participants i si s'ajustaven al programa proposat. D'aquestes entrevistes es va establir que 32 dones estaven realment interessades en l'autocupació (el programa tenia previst la participació de 30 dones però de totes maneres es van admetre les 32). Les altres dones, si s'esqueia, es derivaven a altres accions formatives no relacionades amb la creació d'empreses (en total 132). Respecte a l'ajut econòmic, el van rebre 29 participants.

Perfil de les participants

El perfil de les participants era al voltant de 40 anys, un nivell formatiu variable, malgrat que una part important del grup estava format per dones amb poca formació i poca experiència laboral, en gran part, mestresses de casa.

Activitats i serveis complementaris

Per tal de facilitar l'assistència de les dones amb fills petits en les activitats de la Guaita, el centre va arribar a un acord amb les llars d'infants de Castelldefels en què durant el temps que les dones estiguessin a la Guaita, poguessin deixar-hi els fills gratuïtament. El centre pagava a les llars d'infants el cost.

Arran del programa, l'Ajuntament va impulsar la creació d'una associació d'emprenedores "Xarxafels" vinculades al programa. Aquesta iniciativa no va prosperar. Per part de l'Ajuntament es van adonar que era més interessant integrar-la en l'associació de dones emprenedores i empresàries del Baix Llobregat, ADEE (associació impulsada per l'Ajuntament de Viladecans) que era més gran i amb més recursos.

En canvi, l'opinió d'una empresària de Castelldefels, no vinculada a les iniciatives de l'Ajuntament, i membre de l'associació d'emprenedores de Viladecans (ADEE), era que el fracàs de Xarxafels es devia a que La Guaita no va voler comptar amb el recolzament de les empresàries ja existents de Castelldefels.

Finançament

Aquest programa, igual que l'anterior, estava cofinançat per la iniciativa NOW II de la Comissió Europea.

Resultats

La Guaita considera que els resultats del programa van ser molt positius en base al següent: (Font: Memòria final del programa).

- 1) Planificació i gestió del projecte: Les fases previstes del programa es van dur a terme amb petits ajustaments temporals per ajustar-se a les participants del programa.
- 2) Els projectes empresarials que s'anaven a posar en marxa. En total es van validar 20 projectes i d'aquests 16 es van convertir en empreses. La direcció del programa havia previst que se'n realitzarien deu (un 33% ja que havien previst 30 participants).
- 3) Compliment amb els objectius proposats: S'havien creat empreses per part de dones. S'havia iniciat un canvi cultural en el sentit que moltes participants al programa veien més a prop la possibilitat d'incorporar-se al mercat laboral en igualtat de condicions i finalment els tipus de negocis proposats determinen que les dones de Castelldefels han estat capaces de detectar nous jaciments d'ocupació que floreixen en l'entorn.

Perfil empreses creades

Les 16 empreses creades eren totes de serveis, set empreses de comerç al detall, una cafeteria, una perruqueria, sis empreses de serveis a les empreses, un portal d'internet i un diari local.

Valoració del programa per part de les emprenedores

Les dues emprenedores entrevistades valoren molt positivament el programa de formació que van assistir. Christianne comentava el següent:

«como yo había dejado de trabajar en los años ochenta no tenía formación de informática ni nada. Había trabajado en exportación pero no tenía tampoco mucha idea de todo lo que se tenía que hacer para montar una empresa[...] es que siempre uno quiere más y más pero no, me parece muy bien. Y realmente la atención que tuvimos y hasta ahora llamamos: mira necesito algo y bueno si te puedo ayudar te ayudo. Es que para mí ha sido algo... una relación bastante buena con la gente del Ayuntamiento».

També Lucía fa referència a la idoneïtat de la informàtica en el curs de creació d'empreses. «Estos programas que a lo mejor dices: "¡qué tontería, el word!". Pero claro... también a la hora de hacer una carta y tal, te va mejor».

Respecte el curs comenta «yo creo que ayudan bastante. No sé si es porque nunca he esperado nada».¹¹⁴ Respecte a l'empresa que té, comenta: «estoy encantada, pero si tuviera que vivir de lo que cobro aquí, no viviría. Esto es realización personal y porque me encanta, de verdad, trabajar, pero si necesitase el dinero, no».

¹¹⁴ Es refereix a les administracions públiques.

CERCS

El municipi de Cercs

Cercs està situat a la comarca del Berguedà, a la dreta del riu Llobregat que el travessa de nord a sud entre Gironella i la boca sud del túnel del Cadí. El terme municipal de Cercs inclou cinc municipis molt propers: Sant Jordi, Sant Corneli, La Rodonella, Sant Josep i Cercs, aquest últim cap del municipi.

Cercs és un municipi molt petit. Segons el padró del 2002 tenia 1.376 habitants amb una tendència clara de pèrdua d'habitants des de 1991 quan l'empresa minera Carbones de Berga definitivament va tancar. Des de llavors, la població també està envellint i el 2000, la taxa d'envelliment¹¹⁵ era del 25,9% quan a Catalunya era del 16,3% (dades de 1999). La immigració que en molts municipis ha augmentat molt en els darrers anys i ha contribuït a que molts municipis tornin a tenir taxes de creixement positives, a Cercs és pràcticament imperceptible: 0,8% registrat.

L'economia de Cercs ha estat molt lligada a la indústria minera i tèxtil i que també han estat tradicionalment pilars de l'economia de la comarca. No obstant des de principis de la dècada dels vuitanta que es va iniciar un procés de desindustrialització provocat per la forta caiguda de l'activitat minera i tèxtil.¹¹⁶

Així doncs, del tancament de les últimes mines, Cercs s'ha reorientat cap a serveis malgrat que encara quedi una certa activitat industrial residual.¹¹⁷ La creació del Museu de Mines de Sant Corneli ha afavorit un turisme incipient i l'impuls de reactivació econòmica ha vingut pel sector terciari. A l'any 2000 només el 13% de les empreses eren industrials i també un 13% eren empreses de la construcció. La resta d'empreses eren del sector terciari.

¹¹⁵ Percentatge de persones amb més de 65 anys sobre el total de població.

¹¹⁶ A principis dels anys noranta, el sector miner només ocupava a 150 treballadors en tota la comarca (Vázquez Barquero, 1993: 181).

¹¹⁷ A tall d'exemple, l'empresa tèxtil, Manufactures Sant Salvador i la tèrmica de Cercs han continuat en funcionament.

Donat que la població del municipi està força envellida, les taxes d'activitat són més baixes que a la província. Sobretot es nota en la taxa d'activitat masculina que és del 67% (1996) i la femenina del 51,5%. Respecte a les taxes d'ocupació són similars a la mitjana provincial 58,5% i 41,9% respectivament. Cal destacar però l'elevat percentatge de dones no actives treballant a la llar (40,3% l'any 1996).

A Cercs, CIU i Progrés del Berguedà¹¹⁸ s'han alternat en el poder però amb la majoria de legislatures governades per CIU. Cercs no té regidoria de la dona.

Consorti de formació i iniciatives Cercs-Berguedà

L'activitat de promoció econòmica del municipi de Cercs, a diferència dels municipis vistos fins ara, es realitza mitjançant el *consorci de formació i d'iniciatives Cercs-Berguedà* (CFI Cercs-Berguedà). Es un ens públic local format per la Generalitat de Catalunya, la Diputació de Barcelona i l'Ajuntament de Cercs.

El consorci es va crear el 1989 com l'instrument de dinamització i catalització de les activitats de desenvolupament local arran del procés de reconversió de la mina de lignit propietat de Carbons de Berga S.A. a Cercs.

En un principi les seves activitats estaven centrades en la requalificació dels miners de l'empresa que majoritàriament vivien al municipi de Cercs. En l'actualitat ha estès els seus serveis a tota la població activa de la comarca i s'ha diversificat en formació i assessorament empresarial.

«El Consorci té per finalitat principal millorar la situació socioeconòmica de la comarca del Berguedà en els aspectes relacionats amb l'activitat empresarial i el món laboral» (Font: fulletó de presentació).

En aquest sentit els eixos d'actuació de CFI Cercs-Berguedà són:

- *Formació*: Tenen un ampli ventall de col·lectius i de tipus de formació; formació ocupacional per a desocupats, per a emprenedors, per a treballadors en actiu, tallers d'ocupació i un programa d'escoles-taller. Pel

¹¹⁸ Partit afí al PSC.

què fa a la formació per a emprenedors en determinades ocasions s'ha dirigit a col·lectius específics (emprenedores i emprenedors rurals).

- *Orientació–inserció laboral*: Igual que els altres municipis, les activitats giren al voltant d'entrevistes, tallers sobre recerca de feina, autoconeixement, etc. En aquesta àrea també inclouen la captació i gestió d'ofertes de treball, les pràctiques a empreses i el disseny i organització de plans d'ocupació.
- *Observatori del mercat de treball del Berguedà* amb característiques similars al de Barberà.
- *Servei d'atenció a l'emprenedor* en que s'assessora tant en la confecció del pla d'empresa com en la seva execució i en la seva consolidació.
- *Servei d'atenció a la PIME* mitjançant informació sobre temes empresarials i d'ajuts i subvencions. També s'assessora en l'elaboració del pla estratègic.

Respecte al volum d'activitats l'any 2000 es van assessorar vuit projectes empresarials, dels que es van constituir quatre empreses que van generar 10 llocs de treball. El consorci no té viver d'empreses. Pel què fa a la formació, el nombre d'assistents va ser més elevat, 313 en total.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

El plantejament per part del CFI per actuar en l'àmbit de les emprenedores era intentar donar una resposta als problemes per trobar feina que tenien les dones que s'havien quedat a l'atur arran dels processos de reconversió del sector tèxtil de la comarca (finals dels vuitanta i principis dels noranta). La preocupació estava molt focalitzada en poder donar una solució a un col·lectiu de dones que tenia un perfil comú: experiència professional lligada al sector tèxtil, edat avançada i amb baixa formació. El consorci era conscient que la qualificació d'aquest col·lectiu era inadequat per als nous requeriments dels llocs de treball que es creaven i que tenien

el “handicap” de l’edat a l’hora de buscar feina. Així doncs, una sortida professional era l’autoocupació i la creació d’empreses.

Data d’inici i continuïtat

Amb aquests antecedents el CFI va pensar en realitzar una acció formativa dirigida al col·lectiu que hem esmentat. La idea era oferir un curs anomenat “elaboració de productes naturals del Berguedà” que s’inicià al desembre de 1993 i acabà al desembre del 1994. El 1994 es va iniciar un curs similar a l’anterior però en artesania. El requisit prioritari era ser dona i en la pràctica tots els assistents eren dones i tenia un format molt similar.

Pel 2003 estava previst fer un curs de formació “dones emprenedores” de 275 h. Aquest curs havia sorgit com una iniciativa d’un col·lectiu de dones que havien fet cursos de manualitats amb anterioritat al CFI i volien comercialitzar els seus productes aprofitant el turisme cultural incipient a la comarca (per exemple Jardins de Gaudí a la Pobla de Lillet, fàbrica de ciment i mines de St. Corneli) Amb aquesta petició, el CFI havia proposat aquest curs de formació.

1. Elaboració de productes naturals del Berguedà 1993- 1994

Objectius

El programa tenia dos objectius. El primer era: «Elaborar productes naturals del Berguedà, a partir del qual es creï una petita empresa, sense massa estructura i que permeti a varies dones treballar al seu ritme, de manera coordinada, sense necessitat d’arribar a cobrar un gran sou.» El segon era augmentar el nivell d’autoestima de les participants (Font: memòria del programa).

Respecte a aquest segon punt, la responsable del curs i responsable de formació del CFI, comentava que precisament el col·lectiu al que anaven adreçat tenien l’autoestima molt baixa ja que eren dones que sempre havien treballat en una

fàbrica, s'havien quedat a l'atur perquè les empreses havien tancat i tenien dificultats de trobar una ocupació similar a l'anterior. L'alternativa de tornar a fer de mestresses era poc viable per la necessitat de recursos econòmics i perquè els seus fills ja eren grans.

Característiques i continguts

El curs tenia un format de 500 h lectives que s'impartien dues tardes a la setmana amb una durada total d'un any (desembre 1993 a desembre 1994).

El curs estava organitzat en els mòduls següents:

1. Mòdul d'aprenentatge d'elaboració dels productes naturals (conserves, herbes aromàtiques, licors, formatges, pastisseria, etc.).¹¹⁹
2. Gestió empresarial (gestió dels costos, marketing i comercialització, etc.).
3. Visites a empreses de productes naturals del sud de França que tenen més tradició en aquesta activitat empresarial.

Requisits

Els requisits per participar en el curs era preferiblement tenir més de 45 anys, estar en situació d'atur i estar interessades en la creació d'un projecte d'autoocupació relacionat amb els productes naturals.

Selecció

En el curs de Cercs no va haver selecció ja que les interessades en participar no van excedir el nombre de places disponibles.

¹¹⁹ En aquest mòdul també es feien els escandalls dels productes elaborats.

Nombre de participants i finançament

En total van participar 18 persones i el cost del curs va ser de 8,5 milions de les antigues pessetes (50.900 € aproximadament) i amb cofinançament de la Diputació de Barcelona.

Perfil de l'emprenedora

Com hem comentat amb anterioritat, el perfil de l'emprenedora assistent al curs estava molt determinat pels requisits d'entrada i per la situació socioeconòmica de la comarca. Era dona, més gran de 40 anys, amb baixa formació i amb experiència professional relacionada amb el sector tèxtil.

Resultats

En la memòria final no consta quantes empreses es van crear. Els resultats que s'indiquen no van més enllà del nombre de participants. No obstant, la responsable de formació del Consorci, de manera informal s'havia assabentat que una persona havia creat una empresa. «Jo sé que d'aquesta gent, clar, a veure, l'ocupació no és una cosa immediata. Però a mesura que van passant els anys vas veient. [...] n'hi ha hagut d'aquests que havien fet el tema de conserves, es va crear hasta una empresa i fan melmelades».

Valoració

La responsable de formació considera que moltes de les usuàries dels cursos de formació –inclosos els de dones emprenedores- realment no tenen una urgència d'ocupar-se o de crear una empresa sinó que les seves prioritats a curt termini estan en formar-se i estar ocupades «jo *vec* que ve gent aquí, busca una altra feina però també busca sortir de casa. El fet de tenir un horari laboral i de cop i volta, doncs, haver-se de quedar a casa tot el dia, eh... només fan que pensar [...] Llavors busquen sortides per fer algun curs o alguna cosa que els porti no només la possibilitat de trobar una altra feina perquè, a veure, una persona que ha estat 25 o 30 anys en el tèxtil...»

2. Curs d'artesanía de muntanya

El curs era molt similar al curs d'elaboració de productes naturals. Per tant explicarem de manera sintètica les diferències amb el curs anterior.

Data d'inici i durada

El curs començà el febrer de 1994 i acabà al juliol del mateix any. En total tenia 266 hores lectives.

Objectius

Igual que el curs anterior, l'objectiu era aprendre a fer productes d'artesanía per vendre als turistes.

Continguts

El curs tenia dues parts. La primera i la més extensa, era aprendre les diferents tècniques artesanies tradicionals de les comarques de muntanya.¹²⁰ La segona part estava dirigida a aprendre com comercialitzar els productes.

<i>Continguts</i>	<i>Nombre d'hores</i>
- Reixeta, cordill i boga per restaurar cadires	96
- Cistelleria	96
- Sarró de pastor i estris de boix	96
- Marketing	32
- Gestió de costos	16
- Vocabulari específic català	16
- Sessió sobre tècniques de recerca de feina i/o projectes d'autoocupació	4

Requisits

Els requisits preferents per participar en el programa eren ser dona, tenir més de 25 anys i estar en situació d'atur.

¹²⁰ En aquest cas, els formadors eren gent de la comarca que tenien coneixements sobre les tècniques. Per exemple en el cas de la part de confeccionar sarrons, el formador era un pastor de Gironella.

Nombre d'assistents

En total van assistir 14 persones.

Resultats

Malgrat no haver dut a terme un seguiment de les assistents, la responsable sabia que una de les que varen participar en el programa actualment és artesana i s'ha fet membre de l'associació "col·lectiu d'artesans de les comarques de muntanya".

Finançament

El curs estava cofinançat per la Diputació de Barcelona.

LLEIDA

El municipi de Lleida

Lleida té 115.000 habitants (padró 2002), una densitat de 528,5 hab/km² i en els últims anys ha crescut aproximadament al 2,5%.

Lleida és receptora d'immigrants, la majoria subsaharians i magrebins que es dediquen quasi exclusivament a l'agricultura, on encara a Lleida i a les comarques properes és una activitat amb pes econòmic.

A diferència d'altres capitals de província, a Lleida, l'agricultura (especialment pera, poma i préssec) i la ramaderia (en gran part porcina i bovina) tenen un paper relativament important en l'economia local (6% del PIB, 2001). Aquest sector, històricament, ha tingut un paper destacat i la indústria que ha nascut, s'ha desenvolupat en relació al sector agrícola, especialment la fruita. No obstant, la importància de l'agricultura a la capital del Segrià és cada vegada més petita i en l'actualitat es pot considerar una ciutat eminentment de serveis, recolzada per la seva condició de capital de província.

Pel què fa al mercat de treball, la major part es troba ocupada en serveis (65%, any 2001). El nombre d'empresaris i autònoms era de 5.892 homes i 2.272 dones (any 1996).

Respecte a les taxes d'atur, Lleida ha tingut històricament taxes més baixes que la mitjana catalana. La poca dependència que ha tingut amb el sector industrial i que aquest ha estat molt relacionat amb l'activitat agrícola li ha permès no patir les reestructuracions i ajustos econòmics que han esdevingut en altres municipis com Barcelona i cinturó. A tall d'exemple, segons l'EPA de l'INE la taxa d'atur a la província de Lleida el 2001 era del 5,1% quan a Catalunya era del 8,8% i a Espanya del 14%.

No obstant, l'atur femení, com en els altres municipis que hem vist, ha estat superior que el masculí.

La taxa d'activitat femenina era l'any 2000 d'un 40,7% i la masculina del 59,5% ambdues xifres inferiors a la mitjana catalana.

Lleida ha estat governada pel partit socialista i l'alcalde ha estat fins el 2003 Antoni Siurana. De totes maneres, en diferents legislatures ha pactat amb ICV. Concretament les legislatures del 1995, 1999 i 2003, en aquesta última també amb ERC.

Fins l'any 2003 l'àrea de la dona pertanyia a la regidoria de serveis socials. Llavors – ja fora del període 1993-2002- va passar a “Participació ciutadana i polítiques per a la dona” que recau en mans d'un regidor d'ICV.

Consorci de promoció econòmica

El 1994, a iniciativa de l'Ajuntament de Lleida, es va crear el Consorci de Promoció econòmica de Lleida liderat per l'Ajuntament i amb la participació de la Universitat de Lleida, la Cambra de Comerç i els sindicats UGT i Comissions Obreres.

El Consorci té els objectius següents: impulsar el desenvolupament econòmic de la ciutat i el seu entorn i promoure la creació de noves empreses.

Així doncs, els seus àmbits d'actuació són:

- *Formació dirigida a emprenedors.* A diferència dels municipis vistos fins ara, la formació ocupacional o de reciclatge es duu a terme per part de l'institut Municipal del Treball “Salvador Seguí” (IMT). El consorci realitza la formació dirigida només a emprenedors i empresaris i col·labora amb l'IMT en alguns programes conjunts.¹²¹

¹²¹ Un dels programes que veurem a continuació es va realitzar amb la col·laboració de l'IMT.

- *Informació i orientació* sobre ajuts i subvencions per a les empreses i per a emprenedors, possibilitats de finançament i modalitats de formació que poden oferir en el consorci.
- *Assessorament per als emprenedors* que tenen una idea de negoci i la volen desenvolupar i posar en marxa.
- *Promoció de la ciutat de Lleida*, de les empreses i dels productes lleidatans. D'altra banda també es promouen les noves iniciatives empresarials que han utilitzat els serveis del Consorci. Finalment també realitzen activitats de captació d'inversions per a la ciutat.

El Consorci té un viver d'empreses de serveis que l'any 2002 estava ocupat per sis empreses. Per a les empreses interessades en poder estar en el viver i que no han pogut accedir-hi o que no necessiten infraestructura, el Consorci ofereix la possibilitat de domiciliació.

Al consorci hi treballen quatre persones (a data 2003). Des de la seva creació el 1994, han atès 2.215 consultes d'assessorament i s'han creat 126 empreses.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

Les polítiques de promoció de dones emprenedores s'emmarquen en les polítiques de l'ajuntament per la inserció laboral dels col·lectius que tenen més dificultats i que presenten taxes d'atur més altes, entre ells les dones. Tal com explicava una tècnica del consorci de promoció econòmica: «hi ha uns col·lectius que els costa molt tant autoocupar-se com buscar feina, com poden ser els joves i les dones». Es a dir, el plantejament que fa l'ajuntament és que les dones tenen més dificultats per (re)incorporar-se en el mercat laboral i necessiten una atenció especial.

Data d'inici i continuïtat

Fins a data del 2002 el consorci havia desplegat tres activitats. La primera d'elles té com a eix central la formació, la segona l'ajut econòmic i la tercera que començava el 2002 i havia d'acabar el 2003, era al voltant de la informació i el coneixement.

Les activitats per emprenedores van començar el 1997 amb el programa "Cassandra", que va tenir una durada de dos anys i va comptar amb finançament del programa europeu NOW.

La segona activitat "Programa d'ocupació de la dona" es va iniciar el 1999 i va finalitzar el desembre del 2001 quan es va exhaurir el pressupost que havia assignat l'Ajuntament.

Finalment, l'any 2002 el consorci de promoció econòmica inicià una nova actuació arran de la creixent participació de les dones en iniciatives empresarials (44,5% dels usuaris del servei Autoempresa del Consorci eren dones) i consistia en:

- Realització d'un estudi sobre la dona empresària de Lleida.
- Elaboració d'una guia de serveis d'informació, orientació, formació i assessorament dirigida a les emprenedores de Lleida.

1. Programa Cassandra

Durant els anys 1997 i 1998, l'Ajuntament de Lleida – a través del consorci de promoció econòmica- va portar a terme un curs de formació empresarial per a dones que volien crear la seva empresa.

Aquest curs formava part d'un programa més ampli anomenat "Cassandra" cofinançat per la Unió Europea. El programa estava liderat per l'àrea de la dona que llavors depenia de Serveis Personals i en el que van col·laborar altres àrees i serveis de l'Ajuntament (entre ells el Consorci).

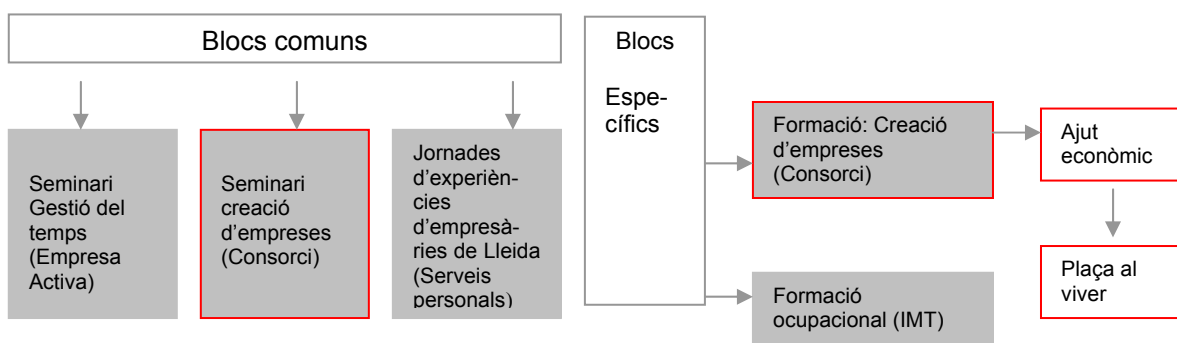
Cassandra tenia com objectiu la inserció laboral de les dones a partir del debat del temps (Conciliació de la família i la feina) i la seva renegociació per poder projectar les seves necessitats de formació i ocupació.

El programa Cassandra tenia dues línies d'actuació: Formació ocupacional i autoocupació i uns seminaris conjunts a totes les participants que es realitzaven a l'inici del programa.

Els seminaris eren sobre la gestió del temps i la creació d'empreses. Aquests últims tenien una setmana de duració i eren un "tastet" a la creació d'empreses. Les persones interessades en l'autocupació es redirigien cap al Consorci on podien fer el curs de creació d'empreses (el que hem fet referència al principi).

Finalment, es van realitzar unes "jornades de traspàs de coneixements" on emprenedores ja consolidades de Lleida explicaven la seva experiència professional.

FIGURA 3.2. Programa Cassandra de Lleida



Nota: Entre parèntesi, organisme responsable de l'execució

El curs de formació empresarial tenia 150 hores (es realitzà de febrer a maig del 1997) i es vertebrava al voltant del pla d'empresa a partir de les idees i projectes concrets de cada participant.

A part de la formació i l'assessorament, les participants que posessin en marxa el projecte es podien acollir a una subvenció de 440.000 Ptes. (2.623 €) si complien els requisits d'estar empadronades a Lleida i muntar l'activitat al municipi. En tercer lloc els projectes havien de ser valorats positivament respecte els següents criteris:

- Innovació
- Diferenciació respecte la competència
- Viabilitat econòmica
- Creació de llocs de treball

El programa establia un màxim de cinc projectes (els millors) susceptibles de ser subvencionats.

Les condicions per l'atorgament eren les següents:

- Haver participat en el programa Cassandra i haver elaborat el pla d'empresa.
- Seguiment del projecte amb el consorci durant dos anys a partir de l'inici de l'activitat amb una visita mínima d'una vegada cada 4 mesos.
- Presentació de l'alta de l'impost d'activitats econòmiques (IAE) i justificació periòdica dels pagaments durant dos anys.
- Justificació de la despesa efectuada amb càrrec als diners de l'ajut econòmic amb factures corresponents a inversions en immobilitzat.

Finalment també podien optar a accedir a una plaça en el viver d'empreses del Consorci.

Requisits per participar

Els requisits preferents per participar al programa Cassandra eren:

- a) Tenir més de 25 anys.
- b) Tenir càrregues familiars (per exemple familiars d'avançada edat, malalts o fills).
- c) Estar a l'atur.

Nombre de participants

En total, en el curs de 150 h van començar 18 dones i van acabar 10. Les participants que van abandonar el curs va ser perquè –segons la persona entrevistada- es van adonar que els seus projectes no eren viables i van abandonar el curs. En el conjunt de totes les activitats realitzades pel programa Cassandra varen participar 300 dones.

Perfil empreses creades

Els deu projectes es poden englobar en el sector de serveis: concretament serveis a les persones (per exemple perruqueria, acadèmia de formació, associació d'assistència a domicili), comerços (per exemple botiga de llenceria, de dietètica) i un restaurant.

Resultats

Els indicadors que han utilitzat per valorar el projecte i que també han utilitzat per difondre als mitjans de comunicació són:

- Nombre de projectes realitzats: 10
- Nombre d'empreses creades: 6
- Nombre de llocs de treball directes generats: 12

Finançament

El programa Cassandra va estar cofinançat per la Unió Europea.¹²² La subvenció era de 13,5 milions de les antigues pessetes i el total del pressupost era de 27 milions (50% aportat per l'Ajuntament).

¹²² Van rebre una invitació de Barcelona Activa per participar en el programa europeu (aquest tipus de programes s'han de fer en col·laboració amb diverses institucions/organitzacions. De totes maneres, el contacte amb els altres ajuntaments que van participar d'Espanya (Vilafranca i Barcelona) va ser molt escàs.

Valoració del programa

La tècnica de l'àrea de la Dona i responsable de l'execució del programa, considera que el programa era molt complex d'executar i que el component innovador que tenia (abordar la qüestió de la gestió del temps), també aportava encara més complexitat al projecte.

Per a la Josepa, propietària d'un herbolari, el fet d'haver llegit en la premsa la notícia de que es posava en marxa el programa, va ser el que la va fer decidir a crear l'empresa. «Jo no compto que se m'hagués acudit mai a la vida de muntar res. Hagués continuat treballant de la meva professió, poc o molt.»

Del programa també comentava el següent: «Em vaig trobar que sense tenir ni idea de muntar un negoci o una empresa vam tenir persones que ens van ajudar molt a nivell d'assessoria jurídica, recursos humans... No érem un grup ampli, vull dir que això també... com que el grup no era molt ampli teníem més... aprofitàvem més les classes».

El fet de ser un grup homogeni per a la Josepa era també positiu: «t'ajuda a trobar-te amb persones com tu, amb les mateixes necessitats i això també et motiva a ser més valenta, a ser més forta i a pensar: "bueno, què hi perdo?"».

Més endavant comenta que el fet d'haver fet el programa Cassandra li va servir per tenir publicitat del seu negoci de forma gratuïta en la premsa local. «He sortit al diari "El Segre" i "La Mañana". Ara per exemple han fet propaganda del Consorci de Promoció Econòmica i ha sortit la foto de la meva botiga.»

Respecte a l'experiència d'haver creat l'empresa, la Josepa és contundent: «Pagaria per estar comestic [...] No em faré rica però sóc rica amb *lo* personal. Vull dir, sóc rica en un valor que no es pot comprar ni vendre.[...] Tot controlat: aquí¹²³ tinc la família, el gos, la nena, el nen... això és una meravella, tinc un horari reduït...»

¹²³ La botiga està en els baixos de la seva casa.

2. Pla municipal per a l'ocupació de la dona

La segona actuació, data de l'any 1999. L'ajuntament, amb la col·laboració dels sindicats Comissions Obreres i UGT, va llançar el Pla Municipal per a l'ocupació de la Dona que, com el programa Cassandra, contemplava dues alternatives que es volien potenciar: l'ocupació per compte aliena i l'autoocupació.

Objectius

Els objectius del pla eren incrementar les possibilitats d'ocupabilitat de les dones, incentivar la creació de llocs de treball estables i potenciar l'autoocupació.

Característiques del pla

El principal eix del pla era l'ajut econòmic a les empreses (creadores de llocs de treball o noves empreses) que es complementava amb la formació ocupacional i/o en creació d'empreses.

Així doncs, el pla tenia les línies d'actuació següents:

- a) Subvenció a la contractació laboral (100% de la cotització de l'empresa a la seguretat social corresponent a la treballadora contractada).
- b) Suport a l'autoocupació (100% de la quota de la dona autoocupada en el règim especial d'autònoms o d'empleats de la llar de la Seguretat Social, assessorament en la realització del pla d'empresa i formació adequada a l'activitat per desenvolupar).
- c) Programació d'activitats formatives i d'orientació professional.

Requisits

Els requisits per acollir-se al pla eren:

- Tenir més de 30 anys i en cas de tenir una minusvalia superior al 33%, qualsevol edat.

- Estar empadronada a Lleida.
- Donar d'alta l'activitat empresarial a la ciutat de Lleida.
- Estar a l'atur.

Aquest pla tenia una durada de dos anys (desembre 2001) però va estar vigent fins que es va acabar la dotació pressupostària que va ser al desembre de l'any següent, el 2002.

El Consorci va ser l'encarregat de dur a terme tota la qüestió relacionada amb l'autoocupació. Les altres línies d'activitats (la creació de llocs de treball per compte aliena i la formació ocupacional) es van dur a terme per l'IMT i altres agents socials.

Nombre de participants

En la línia d'autoocupació van participar 33 dones.

Perfil de l'emprenedora i de l'empresa creada

Gran part de les emprenedores tenia entre 30 i 45 anys majoritàriament amb estudis primaris i que plantejaven projectes empresarials senzills. La majoria eren comerços i bars.

Resultats

Els indicadors per avaluar el programa eren el nombre de participants (33 dones) i el nombre d'empreses creades, que són les que van rebre l'ajut. En total n'hi va haver 26 que el van rebre.

Finançament

L'ajuntament va finançar el pla que va tenir un cost de 80 milions de les antigues pessetes.

Valoració del pla

Segons l'opinió de la tècnica del Consorci, no creu que l'Ajuntament torni a impulsar un pla d'aquestes característiques. No creu que facilitar un ajut econòmic a fons perdut o com el que es destinava al pla, tingui efectes positius a llarg termini. Segons ella la tendència és a facilitar préstecs amb interessos per sota de preu del mercat. En aquest sentit, el Consorci ha establert convenis de col·laboració amb la Fundació Un Sol Món (promogut per Caixa Catalunya) que facilita crèdits sense aval.

Aquesta opinió contrasta amb la de les emprenedores que recentment han creat una perruqueria que comentaven: «haurien de donar més subvencions. Totes les subvencions disponibles estan per a menors de 25 anys i justament potser quan ets més gran, necessites més els diners.»

La Laura, propietària d'una promotora de concerts, valora molt positivament l'assessorament: «tenen un servei molt bo i tenen uns professionals, honestament, molt i molt capaços. En aquest Consorci, de veritat que es creen empreses.»

3. Estudi de la dona empresària de Lleida

L'any 2002 el consorci de promoció econòmica inicià una nova actuació arran de la creixent participació de les dones en iniciatives empresarials (44,5% dels usuaris del servei Autoempresa del Consorci eren dones) i consistia en:

- Realització d'un **estudi sobre la dona empresària** de Lleida
- Elaboració d'una **guia de serveis d'informació, orientació, formació i assessorament** dirigida a les emprenedores de Lleida.

L'estudi es va encarregar al Seminari interdisciplinari d'estudis de la dona de la Universitat de Lleida i el seu cost va ser parcialment assumit pel Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

Per a finals de l'any 2003 estava previst tenir enllestida la guia de serveis i crear l'àrea tècnica de la dona emprenedora dintre del Consorci. Aquesta àrea atendria i

assessoraria a les emprenedores que vinguessin al Consorci. La iniciativa de crear aquesta àrea venia motivada pel fet que creien que les dones necessitaven una atenció més personalitzada, sobretot amb les immigrants.

4. Finalment a Lleida existeix una **“associació de dones empresàries de Lleida” (ADELL)**. El consorci no ha participat en la seva creació però sí que ambdues entitats col·laboren. Per exemple el Consorci dóna difusió de l’Associació (per exemple surt en la guia per a la dona emprenedora) i l’associació difondrà les guies entre les associades. De fet, gran part de les associades han tingut relació amb el consorci (han fet programes de formació, han rebut assessorament, etc.)

MANRESA

El municipi de Manresa

Situada a la Catalunya Central, Manresa és la capital del Bages. La seva població és de 65.440 habitants (padró 2002) i la seva àrea d'influència s'estén a les comarques veïnes de l'Anoia, Segarra, Solsonès i Osona. Manresa es situa entre les 15 ciutats més grans de Catalunya.

Des de la dècada dels vuitanta que la seva població ha anat minvant però a partir de la dècada dels 2000 s'observa un canvi de tendència (el 2001 va créixer un 2%) que ve explicat per l'arribada d'immigrants, sobretot del Marroc i en segon lloc d'Amèrica Llatina.

Tradicionalment, el sector industrial ha tingut molta importància a la ciutat i els dos sectors més representatius han estat el metall i el tèxtil. L'any 2001 prop d'un 40% dels assalariats en la indústria treballaven en ambdós sectors i el sector industrial representava el 32,4% del valor afegit brut.

Actualment el sector del metall està molt lligat al sector de l'automoció i per tant la seva evolució depèn de com evoluciona aquest sector. El sector tèxtil, com a tot Catalunya, està en regressió i tant la contribució en termes de producció com de nombre d'assalariats s'ha reduït en les successives crisis del sector en els anys setanta i noranta (4,2% dels assalariats de Manresa treballen en el sector tèxtil).

La RFD per habitant era d'11.819 (any 2000) lleugerament superior a la mitjana de la província (11.473 euros).

Respecte al mercat de treball les taxes d'activitat masculines i femenines són del 78,4 i 55,6% (any 2000) en canvi les taxes d'ocupació, sobretot les femenines disminueixen molt: 68,2% masculina i 42% femenina (any 2000).

Les taxes d'atur han evolucionat seguint la conjuntura catalana. Des de 1996 que les taxes d'atur disminueixen per tornar a augmentar lleugerament a partir de l'any 2000. Les taxes d'atur femení són també molt més elevades que les masculines.¹²⁴

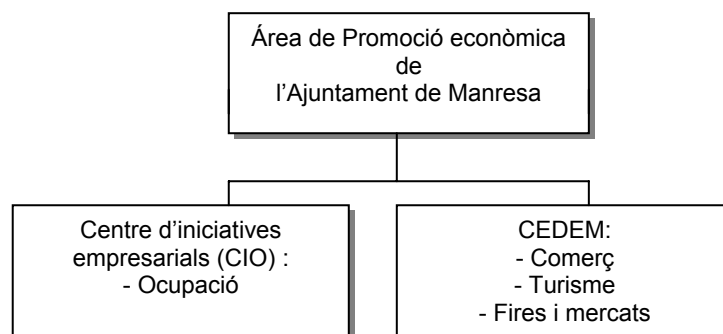
A Manresa els equips de govern s'han alternat entre Convergència i Unió (1987-1999) i PSC que ha governat durant l'etapa anterior al 1987; i en la posterior a 1999, ho ha fet en col·laboració d'ERC i ICV.

En les etapes socialistes, l'àrea de promoció econòmica ha estat en mans de regidors socialistes i la regidoria de "participació ciutadana i polítiques per a la dona" fins el 2003 estava en mans de la socialista Anna Torres.

Centre de Desenvolupament Empresarial

A Manresa, el 1996 es va crear el servei als emprenedors. El servei depenia directament de l'àrea de promoció econòmica de l'ajuntament. El 1997 es va crear el centre d'iniciatives d'ocupació (CIO) que depèn al 100% de l'Ajuntament i que actuava en el camp de l'ocupació, els serveis a les empreses i els emprenedors. L'any 2002 es considerà convenient separar les activitats d'ocupació de les d'empresa i es creà el *Centre de Desenvolupament Empresarial (CEDEM)*, una iniciativa conjunta de l'Ajuntament i la Cambra de Comerç de Manresa que es troba situat a les dependències del Palau Firal de Manresa i es dirigeix a emprenedors i empresaris.

FIGURA 3.3. Àmbits d'actuació de l'àrea de promoció econòmica de Lleida



¹²⁴ El 1r trimestre del 1996 la taxa d'atur masculina era del 5,6% i la femenina del 13,2%. El 4t trimestre del 2001 la taxa masculina havia disminuït al 4,2% i la femenina del 10,3%.

Les activitats que duu a terme el CEDEM es poden concretar en les següents:

- *Serveis a l'emprenedor* i a la creació d'empreses: Donen serveis d'informació, assessorament en l'elaboració del pla d'empresa i activitats de difusió de la cultura emprenedora així com un viver d'empreses.
- *Serveis a les empreses consolidades*: Informació i assessorament, gestió de tràmits especialitzats (per exemple relacionats amb la propietat industrial, amb el Registre Mercantil, etc.), coordinació i foment de la cooperació interempresarial.
- *Formació* dirigida a emprenedors i a empreses.
- *Serveis de foment de l'ús de les tecnologies de la informació i comunicació* a les empreses mitjançant formació, assessorament i seminaris.
- Banc de recursos d'informació.

Malgrat que el CEDEM disposa d'un espai habilitat com a viver, a finals de l'any 2002 no hi havia cap empresa instal·lada. La persona entrevistada, responsable d'atenció als emprenedors del CEDEM, va explicar que en algun període s'havia instal·lat algun emprenedor però havia marxat. Li donava la impressió que les instal·lacions del viver no s'adequaven a les necessitats dels emprenedors (els espais eren compartits) i eren necessàries unes reformes per adaptar l'espai a les necessitats.

El perfil de l'usuari-emprenedor que ve al CEDEM és majoritàriament home (55%), jove (45% té menys de 30 anys), amb un nivell de formació mig-baix (76% tenen estudis primaris o secundaris) i en actiu (57%). La gran part té idees empresarials relacionades amb els serveis o amb el comerç (87%).

Des de que s'ha creat el CEDEM i s'ha ubicat al Palau Firal (El CIO està al costat de l'OTG de Manresa) el perfil de l'usuari, segons la persona entrevistada del CEDEM,

ha canviat. Hi ha més persones en actiu i són menys els que venen desviats de l'OTG.

L'equip del CEDEM està format per tres persones fixes.

Durant el 2002 es van assessorar a 190 emprenedors i 66 persones van assistir a cursos de formació.

El CEDEM és un Punt d'Informació del CIDEM (xarxa PIC) i forma part de la Xarxa7, xarxa formada per 13 municipis de les comarques del Bages i del Moianès que des de l'any 2000 realitzen activitats conjuntes de difusió dels serveis que disposen els ajuntaments per promoure la creació d'empreses.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

El plantejament que fan des del CEDEM per actuar en matèria de dones emprenedores és doble. El primer rau en la voluntat de fer programes més a mida dels diferents col·lectius d'emprenedors que s'adrecen al CEDEM i les dones n'és un (50% dels usuaris el 2002). El segon, perquè es creu que les dones –i també les de Manresa i comarca- tenen més dificultats de crear empreses, sobretot a causa de les càrregues familiars que tenen.

Data d'inici

Amb aquest plantejament el CEDEM va dur a terme una activitat que començà a finals del 1995 i finalitzà el primer trimestre del 1996. Tingué una durada de tres mesos i mig i estava relacionada amb la formació. Des de llavors no ha realitzat més activitats dirigides a dones emprenedores. No obstant, per al 2003 estava prevista una nova actuació. Donat el seu nivell de concreció i de detall la comentarem més endavant.

1. Programa ADEQUA¹²⁵

Objectiu del programa

Donar els coneixements necessaris per a que cada assistent elabori el seu pla d'empresa.

Característiques i continguts del programa

El programa va ser un curs de formació per a dones emprenedores que es realitzà durant el curs 1995/96 (desembre a març) i tenia 200 hores lectives. Aquestes s'impartien de dilluns a dijous, quatre hores als matins i que en total tingué una durada de tres mesos i mig. Els continguts cobrien tots els aspectes bàsics per la realització un pla d'empresa. Val a dir que el curs es va reconduir a petició de les assistents i es va fer més èmfasi en donar nocions de comptabilitat i fiscalitat.

Requisits i selecció de les participants

Ser dona i tenir una idea de negoci. A partir d'aquests dos requisits es van seleccionar les participants que no van excedir el nombre de places disponibles.

Nombre de participants i perfil

En total van assistir 15 persones, la majoria joves.

Finançament

El curs va estar subvencionat per la Diputació de Barcelona.

Resultats i valoració

Segons la informació que disposava la persona entrevistada, es va acabar algun pla d'empresa. En concret recorda dos que es van posar en marxa. Un era d'una dissenyadora i l'altra d'una psicòloga. En general no recorda grans projectes i en alguns casos les pròpies emprenedores es van adonar que no eren viables i que crear

¹²⁵ Val a dir que la persona entrevista no recordava amb detall el programa ja que feia molts anys que s'havia realitzat i no s'havia fet cap memòria al respecte.

una empresa és més complex del què a priori pensaven. Respecte al seguiment comenta que no en fan. “És difícil fer el seguiment perquè és molt difícil localitzar-los una vegada deixen de venir al Servei”.

2. Programa “DONA”

Aquest programa estava previst realitzar-lo durant l’any 2003, un cop els nous càrrecs de l’ajuntament estiguessin més assentats.

Plantejament

Aquest programa havia estat dissenyat per la persona entrevistada motivada per les dificultats que tenen les dones a l’hora de crear empreses degut a que tenen càrregues familiars. Tanmateix, la regidoria de la Dona també intervindria per a que els objectius i continguts dissenyats pel CEDEM estiguessin alineats amb les línies de treball de la regidoria.

Objectius

1.- Conèixer la situació de la dona en relació a la creació d’empreses a Manresa i comarca.

2.- Dissenyar i experimentar accions de promoció de la cultura emprenedora entre les dones.

3.- Promoure l’intercanvi d’experiències entre emprenedores.

Les activitats i accions planificades eren les següents:

a) Accions de reflexió i anàlisi sobre la relació dona i empresa

Jornada que girarà al voltant de les oportunitats i dificultats que tenen les dones en la creació d’empreses, Taller de generació i consolidació d’idees empresarials per a emprenedores. Taules rodones amb empresàries amb experiència.

b) Elaboració i disseny de material de difusió per a la sensibilització

Estudi sobre les dones i la creació d'empreses a Manresa i Comarca. Ajuts i subvencions relacionats amb la creació d'empreses i les dones. Avantatges de crear una empresa.

Finançament

El programa es pensava finançar amb recursos propis. De totes maneres s'intentaria trobar finançament extern mitjançant els pactes territorials de la Diputació de Barcelona (en aquest cas obtindria un finançament del 50%).

SANTA COLOMA DE GRAMENET

El municipi de Santa Coloma

Té una població de 115.568 (padró 2002) i una de les densitats més altes de Catalunya amb 15.533 hab/km². Tanmateix, en els últims 20 anys ha tingut un creixement negatiu. Ha perdut el 20% de la població que tenia el 1981. No obstant aquesta tendència ha començat a canviar de sentit a partir del 2001.

L'estructura d'edat té un perfil encara relativament jove amb tendència a l'envelliment. El descens de la natalitat és molt significatiu en les cohorts dels nascuts després de 1975.

Si bé Santa Coloma va acollir a molts immigrants de l'Estat durant les dècades dels seixanta i setanta en l'actualitat els immigrants extracomunitaris estan guanyant importància sobretot marroquins i xinesos¹²⁶ i són també, els que estan afavorint que Santa Coloma torni a recuperar habitants.

Les principals activitats econòmiques de Santa Coloma estan relacionades amb el comerç i la restauració (44,2% del total d'activitat econòmica registrada el 2001). L'activitat industrial (22% del VAB l'any 1996) no ha estat molt rellevant al municipi encara que el tèxtil és el sector més important d'aquest (el 2002 representaven el 50% del total d'establiments industrials). Els altres sectors que tenen una certa presència són el metall, la mecànica i altres indústries manufactureres.

Malgrat la proximitat de Santa Coloma a Barcelona i a tot el cinturó industrial, el seu desenvolupament ha estat més aviat de tipus residencial. De totes maneres, això no li va evitar patir en el pla social les crisis dels setanta i noranta amb elevades taxes d'atur. El perfil social de Santa Coloma és majoritàriament obrer i d'ingressos mitjos i baixos que treballen en el cinturó de Barcelona. La RFD per habitant era el 2001 de 9.228 euros, sensiblement inferior a la mitjana catalana.

¹²⁶ Els estrangers empadronats a Santa Coloma són el 6% però el subregistre és molt important.

El 1995 l'atur registrat era de l'11,4% i en consonància amb la conjuntura catalana i espanyola aquest s'havia reduït fins al 7,5% el 2001. L'atur registrat per sexes és bastant similar. A tall d'exemple el 1998 hi havia 2.927 aturats homes i 2.990 aturades dones. El 2003 les xifres eren també bastant similars: 2.038 pels homes i 2.202 per dones. Ara bé hem de tenir en compte que les taxes d'ocupació són molt menors per a les dones i per tant, la taxa d'atur registrat serà més alt per a les dones que per als homes.

A Santa Coloma el model tradicional de família és encara molt present. El percentatge de dones no actives treballant a la llar (39,5% any 2001) és més elevat que la mitjana de la província de Barcelona.

Les taxes d'ocupació i activitat masculines contrasten amb les femenines: 62,8% versus 29,7% i 81% vs.46,7% respectivament.

Des de 1979 a Santa Coloma ha governat el partit socialista. En alguns períodes ha governat amb pactes amb ICV-EuiA i CIU.

Al municipi, l'àrea de "Recursos interns, Promoció econòmica i comerç" és dirigida pel primer tinent d'alcalde i l'àrea de "Dona, igualtat i atenció als discapacitats" està diferenciada de Serveis Socials.

Grameimpuls

Des de 1989, Grameimpuls S.A. És l'empresa municipal encarregada de portar a terme les accions emmarcades en el pla general de desenvolupament local de l'Ajuntament. Els seus objectius són reduir l'atur a la ciutat, millorar les condicions laborals i professionals dels ciutadans i potenciar el comerç i la indústria de Santa Coloma.

Les àrees d'activitat són:

- *Promoció de l'ocupació*: informació i orientació laboral, formació ocupacional, inserció laboral i motivació laboral.

- *Promoció empresarial* dirigida a donar suport a l'autoocupació, l'assessorament i suport a les empreses, participació en fires i promoció i suport al comerç local.

Grameimpuls té un viver d'empreses on el 2001 hi havia 23 empreses instal·lades.

Durant el 2001 es va donar informació i assessorament a 4.620 usuaris, es van atendre a 472 emprenedors que varen constituir 61 empreses que van crear 92 llocs de treball directes. L'equip de Grameimpuls està format per nou persones.

La percepció per part de la tècnica de Grameimpuls entrevistada és que la participació de les dones en el serveis de Grameimpuls és alta. Cada vegada hi ha més dones que s'assessoren i més dones en els programes de formació, malgrat que en el viver hi hagi més homes (el nombre d'usuàries de Grameimpuls representa el 50% d'homes i dones). La presència de dones immigrants és també cada vegada més rellevant. A tall d'exemple Grameimpuls ofereix un curs sobre creació d'empreses en àrab.

Grameimpuls és centre col·laborador del servei autoempresa de la Generalitat de Catalunya, Punt d'informació del CIDEM (PIC), forma part de la xarxa XALOC de municipis de la Diputació de Barcelona i forma part de l'associació de col·lectivitats tèxtils europees (ACTE).

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

A Grameimpuls es fa referència al baix nombre de dones emprenedores que hi havia a la ciutat en el moment que es van plantejar portar a terme aquest tipus de polítiques.

Data d'inici

En aquest sentit el 1997 es van portar a terme dos tipus d'actuacions: el projecte ALBA que tenia com objectiu augmentar el nombre d'emprenedores i el projecte "Associació ESCIBNA" (Empresàries de Santa Coloma i Barcelona Nord associades)

que estava orientat a impulsar la creació d'una associació de dones emprenedores i empresàries de Santa Coloma de Gramenet.

Des de llavors no s'han realitzat més activitats específiques dirigides a emprenedores.

De cara al 2003 estava previst realitzar una activitat de sensibilització que era fer un estudi sobre negocis liderats per dones de Santa Coloma que han tingut èxit en el seu ram.

1. Projecte ALBA

Objectius

L'objectiu principal del projecte era estimular la creació d'empreses per part de dones ja que es considerava que a Santa Coloma faltava. D'altra banda en aquella època el perfil de l'emprenedora era baix (en termes de formació) i moltes d'elles creaven l'empresa per necessitat (l'atur era molt alt). Així doncs es volia donar visibilitat a les noves empreses creades.

Característiques

El projecte tenia com a principals línies d'actuació l'orientació, la motivació i la formació en creació d'empreses. Formant part del mateix programa, es va convocar un concurs per estimular la creació d'empreses per part de dones. El premi consistia en 500.000 pessetes (3.000 euros) que es rebrien una vegada s'hagués constituït.

El programa tenia cofinançament europeu, concretament del programa NOW del Fons Social Europeu.

Perfil de les empreses creades

Les empreses creades són les relacionades amb els comerços i amb el servei a les persones.

Resultats

La persona entrevistada recorda que en total es van presentar 22 projectes (30 dones) i se'n van premiar vuit. Els altres projectes no es van constituir com a empresa i per tant no van rebre l'ajut. A partir de llavors no s'ha fet el seguiment. De fet a nivell general de tot Grameimpuls es fa una enquesta de satisfacció a aquelles persones que han acabat el pla d'empresa. La tècnica entrevistada reconeixia que "La mostra és una mica esbiaixada perquè només la fan aquelles persones que han acabat el procés amb nosaltres, no les que han abandonat el servei».

2. Associació ESCIBNA

També el 1997 Grameimpuls, juntament amb un grup d'emprenedores i empresàries de la ciutat, va impulsar la creació d'una associació d'empresàries anomenada ESCIBNA (Empresàries de Santa Coloma i del Barcelonès Nord associades). Els factors que van impulsar la creació d'aquesta associació era per una banda la necessitat d'informació i formació rellevant per als seus negocis i que l'activitat diària no les deixava temps per obtenir;¹²⁷ i per l'altra, la falta de representativitat que tenien les dones emprenedores i empresàries en les associacions d'empresaris (per exemple l'associació de comerciants, en la cambra de comerç, etc.)

Objectiu

L'associació té com objectiu formar una xarxa entre dones amb necessitats, inquietuds i problemes similars que fomenti la figura de la dona empresària i establir fórmules de cooperació i concertació entre diferents agents socials per millorar la qualitat de les empreses i garantir la seva supervivència (Font: Diputació de Barcelona, 2000)

Activitats

Des de la seva creació, l'associació ha passat per tres etapes:

¹²⁷ Fa referència que l'activitat de les emprenedores que a més tenen una família les deixa molt poc temps per obtenir informació a través de reunions, revistes especialitzades, sopars, etc.

La primera va ser al començament i les associades estaven molt motivades per impulsar l'associació mitjançant activitats. Es publicava un butlletí periòdicament, s'organitzaven sopars-col·loqui sobre temes d'interès per a les associades, es realitzaven accions de *lobby* i es col·laborava amb altres associacions d'empresàries (per exemple amb la Fundació internacional de la dona emprenedora, FIDEM).

La segona etapa va ser de "refredament" en què les associades van perdre la il·lusió inicial. Per a la Rosa, sòcia fundadora de l'associació, l'esforç que suposa estar en una associació per a les emprenedores és molt gran ja que es desatenen altres obligacions i per tant les associades es van començar a cansar (sobretot l'equip fundacional). D'altra banda, des de l'inici havien canviat dues vegades de local i per a l'emprenedora «això també pesa».

Finalment, la tercera etapa que tot just començava a finals del 2002 i principis del 2003 era una altra vegada d'entusiasme. L'associació havia crescut i havien entrat a formar part joves emprenedores dinàmiques amb idees. Sobre la taula hi havia nous projectes en la línia de l'esperit fundacional. Rellançar el butlletí, promoure la formació de les associades mitjançant activitats conjuntes amb l'Ajuntament (Grameimpuls) o la Generalitat (Institut Català de la Dona); promoure sopars; activitats de *lobby* i d'apropament amb els dirigents de diferents institucions que poden tenir influència en l'activitat econòmica de les emprenedores (per exemple conèixer els plans del Regidor de comerç, conèixer les implicacions del nou traçat de la línia de metro, etc.) i continuar la col·laboració amb altres associacions de dones emprenedores (en l'actualitat estaven impulsant la creació d'una federació d'associacions d'empresàries i emprenedores).

Actualment ESCIBNA es reuneix una tarda a la setmana.

El rol de Grameimpuls

Grameimpuls va contactar amb un grup d'emprenedores i empresàries per proposar la iniciativa. Aquesta va ser acollida de forma molt favorable i van liderar la creació de l'associació.

El paper de Grameimpuls, a banda de promoure la creació de l'associació fent els passos previs de contactar amb les emprenedores i de proposar la idea, un cop creada el seu rol va ser de tutela i orientació mitjançant reunions periòdiques entre representants de les associades i el responsable de promoció empresarial i una tècnica de Grameimpuls. Sobretot el recolzament va ser de tipus tècnic. Com fer funcionar l'associació i propostes d'activitats. En l'actualitat l'associació està ubicada en les instal·lacions del viver que li permet gaudir dels avantatges que representa tenir la seu en un viver.

Resultats

L'associació es va fundar amb vint sòcies fundadores i a finals del 2002 eren al voltant de les cent.

TERRASSA

El municipi de Terrassa

Conjuntament amb Sabadell, Terrassa és la capital del Vallès Occidental. Té una població de 179.300 habitants i està entre els 5 municipis més grans de Catalunya. A saber, Barcelona, l'Hospitalet, Badalona, Sabadell i Terrassa. En els darrers anys ha anat augmentant en nombre d'habitants (des de 1995 fins el 2002 portava un creixement acumulat de l'11%). Aquest creixement és conseqüència de l'augment de la natalitat i del saldo migratori positiu. El percentatge d'estrangers era d'aproximadament el 5% el 2001, un fenomen en augment des del 1999. No obstant, també ha contribuït que hagin fixat la residència a Terrassa famílies de Barcelona i altres municipis atrets per un preu de l'habitatge comparativament més econòmic.

La indústria havia dominat l'activitat econòmica fins a finals dels anys vuitanta (el cens de 1986 mostrava que gairebé el 50% de la població s'ocupava en el sector secundari). A partir dels anys noranta i arran dels processos de reconversió Terrassa s'ha anat configurant com una ciutat més diversificada. El 1996 la població ocupada als serveis era del 50,7% i en la indústria havia disminuït: 41,1%. Les principals activitats del sector industrial han estat tradicionalment el tèxtil (motor de desenvolupament de Terrassa) que com en altres municipis la seva contribució ha anat minvant.

La taxa d'activitat masculina era l'any 2001 del 73,8% i la femenina del 51,5%. Les taxes d'ocupació disminueixen molt per a les dones, que són un 34,8% i pels homes un 60,5%.

Respecte a les taxes d'atur registrat, des de mitjans de 1994 que està disminuint però que a partir de l'any 2000 han tornat a repuntar. Per sexes les taxes d'atur femení són bastant elevades encara que no és la situació que hi havia a principis de la dècada dels noranta (les dones van arribar a pràcticament el 28% el 1991) a finals dels 2001 tenien un atur registrat del 13-14% comparat amb el 5-6% masculí.

Des de 1979 que a Terrassa governa el partit socialista i fins mitjans del 2002 Manel Royes va ser l'alcalde, un històric dirigent del partit.

L'àrea de promoció econòmica està dirigida per un regidor socialista i l'àrea de promoció de la dona, pionera a Catalunya, està a partir de les eleccions del 2003 en mans d'ICV amb qui el PSC té un pacte de govern.

Foment de Terrassa

El 1990 es creà l'empresa municipal "Foment de Terrassa S. A.", l'organització que porta a terme les polítiques del govern local en matèria de promoció econòmica local.

Els àmbits d'actuació de Foment estan relacionats amb la promoció de l'ocupació i la creació d'empreses:

- Programes d'atenció i orientació a persones en situació d'atur que necessiten suport en la seva recerca de feina, a persones que desitgen millorar la seva situació professional i a les empreses que cerquen candidats.
- Programes de formació i recerca de feina per a persones en situació d'atur o que desitgin millorar la seva situació professional.
- Viver d'empreses dirigit a persones emprenedores amb una idea de negoci, empreses de nova creació, micro i petites empreses de la ciutat.
- Informació socioeconòmica i estadística.
- Informació sobre finançament de projectes i programes europeus.

El servei de "viver d'empreses" és la secció de Foment que s'ocupa de totes les polítiques dirigides a emprenedors i empresaris. Així doncs els serveis que oferia el 2002 eren els següents:

- Informació i assessorament en creació d'empreses.

- Servei autoempresa (suport per confeccionar el pla d'empresa, finançament preferent, certificació de viabilitat).
- Formació (seminaris de sensibilització¹²⁸, conferències monogràfiques i cursos d'especialització).
- Serveis de gestió administrativa, cessió de locals i equipaments per a les empreses del viver.
- Programes per a la consolidació i millora de les micro i petites empreses (programes d'innovació, programes de millora empresarial i qualitat, programes de consolidació).

El viver d'empreses es va crear el 1989. L'any 2002 tenien dos vivers: un industrial i l'altre de serveis on en total hi havia instal·lades 55 empreses.

El 2002 treballaven al servei del viver vuit persones i van atendre a 1.959 usuaris. Un 53% dels usuaris són dones.

Foment de Terrassa no forma part de cap xarxa de vivers. Sí que és centre col·laborador del servei d'autoempresa de la Generalitat de Catalunya, Punt d'informació del CIDEM i és soci de la xarxa ACTE.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

Els motius per dur a terme polítiques específiques per a dones emprenedores provenen de la directora del viver que creia que les eines existents pels emprenedors no resolien bé algunes problemàtiques específiques que tenen les emprenedores. En altres paraules, hi havia una voluntat d'adaptar les polítiques a les diferents necessitats de diferents col·lectius d'usuaris.

¹²⁸ Els seminaris es realitzen a escoles de batxillerat i als mòduls professionals d'administració d'empreses.

Data d'inici i continuïtat

Amb aquest plantejament, l'any 2001 (4t trimestre) es va començar a realitzar un programa específic per a emprenedores, concretament un taller sobre creació d'empreses. El mateix programa es va tornar a fer per les mateixes dates l'any 2002 i estava previst realitzar la 3a edició el curs 2003/04.

1. "Taller de generació i consolidació d'idees empresarials per a dones emprenedores"

Objectius

Els objectius del curs eren els següents:

- Conèixer el procés de generació d'idees empresarials així com els elements clau d'èxit de les mateixes.
- Efectuar una primera avaluació de la idea empresarial.
- Efectuar una autodiagnosi dels comportaments i hàbits empresarials i identificar oportunitats i mecanismes de millora en aquesta matèria.
- Traçar un itinerari per a la creació o redireccionament de l'empresa.

Ara bé, segons la directora del viver, impulsora i directora del taller, «l'objectiu és animar a crear empresa i donar unes pautes de comportament i contrarestar, a la vegada, els frens que es troben com a col·lectiu».

Característiques

El taller tenia un total de 68 hores lectives que es realitzaven 2 dies a la setmana de 16 a 20 h i l'impartia una consultora (d'Aleph).

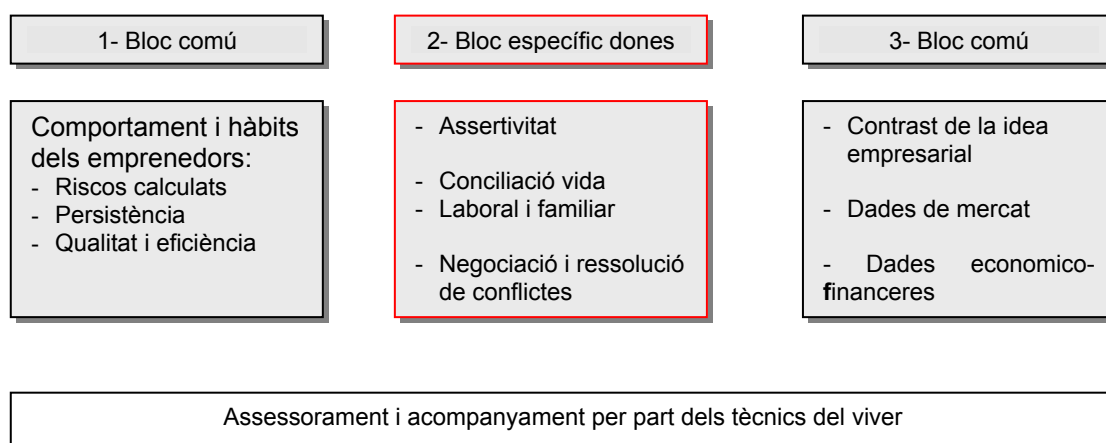
Continguts

Un dels aspectes més originals del taller és que està dividit en mòduls. En uns d'ells els continguts i els participants no són només dones sinó que són diversos

col·lectius: dones, joves universitaris i més grans de 45 anys que segueixen tallers similars. En altres mòduls els temes són , a criteri de la responsable del viver, de major interès per a les emprenedores i per tant les assistents només són les participants del taller.

Durant la realització del taller i després, les assistents poden comptar (de manera il·limitada) amb l'assessorament dels tècnics del viver per realitzar i posar en marxa el projecte (igual com ho tenen els altres usuaris del servei) i si s'escau fer la petició per entrar en el viver d'empreses.

FIGURA 3.4. Continguts del "taller de generació d'idees per a Emprenedores" de Foment de Terrassa



Per a la directora, el taller no només imparteix continguts sinó també promou l'autoafirmació de les participants i dels seus projectes.

Criteris de selecció

Els criteris de selecció de les participants es feia en base a l'esperit emprenedor que tenien i que les àrees d'activitat que proposaven com a idea de negoci fossin diverses en el conjunt del grup que realitzés el taller.¹²⁹

¹²⁹ En el moment de l'entrevista (14/10/2003) estaven preparant la tercera edició. Havien rebut 52 sol·licituds i havien admès 23 en base als criteris esmentats.

Perfil de l'emprenedora

El perfil de la participant a que s'orientava el taller era aquella que volgués reincorporar-se al món laboral, tingués una idea de negoci i volgués crear la seva pròpia empresa. En general era bastant divers. Hi ha una participació creixent de dones immigrants.

Nombre de participants

2001: 13 participants

2002: 19 participants

Finançament

Els tallers compten amb el cofinançament (50%) de la Diputació de Barcelona mitjançant els Pactes Territorials.

Resultats

Els indicadors que utilitzen per valorar el programa són el nombre d'empreses creades respecte al nombre de participants.

1a edició (2001): 13 participants i 65% creen una empresa

2a edició (2002): 19 participants i 65% creen una empresa

D'altra banda, i per primera vegada el 2003, es va fer un qüestionari de satisfacció a una mostra d'usuaris del Viver (entre ells les del Taller). Els resultats del qüestionari eren confidencials i per tant no vam poder tenir accés, però se'ns va comentar que havien estat força positius.

2. Programa de "xerrades"

Per al 2003 estava previst, a part de continuar amb els tallers, encetar una nova línia d'actuació destinada a facilitar i promoure la iniciativa empresarial del col·lectiu femení de Terrassa. De fet es tractaria d'una campanya de reflexió i sensibilització

sobre el paper que van tenir en el passat i en el present les emprenedores i empresàries de Terrassa.

A diferència del taller, aquesta iniciativa es realitzaria de forma conjunta amb l'àrea de promoció de la dona que liderava el projecte.

En total s'havien programat 4 xerrades/trobades:

- "D'un ofici a una empresa: com creix un negoci"
- "D'una ficció a una empresa" (cinefòrum amb la pel·lícula Chocolat)
- "D'una idea a una realitat: com es materialitza un projecte"
- "D'una afeció a una professió: com explotar un *hobby*"

A banda de les trobades, també es volia recollir biografies d'emprenedores de Terrassa dels s. XX i XXI tant vives com mortes a partir de les aportacions de la ciutadania.

Finalment es tenia previst activar un espai en el web de l'ajuntament per a que les emprenedores comparteixin experiències o conèixer les seves vivències.

VILADECANS

El municipi de Viladecans

Ciutat del Baix Llobregat, té una població de 56.841 habitants i una densitat de població de 2.787 hab/km².

Viladecans és una ciutat jove. El 16% de la població tenen menys de setze anys i això és en part degut a l'arribada de parelles joves acabades de casar (el 35% dels acabats de casar de Viladecans provenen de fora de la ciutat). Els motius per anar a viure a Viladecans estan relacionats amb l'oferta immobiliària, la redistribució territorial de l'ocupació i la millora de les xarxes de transport.

A data del 2003, a Viladecans hi havia un 4,7% d'estrangers registrats. El 65% provenen del continent africà.

Viladecans és també un altre exemple de ciutat del cinturó industrial que la seva estructura està en procés de canvi. Tradicionalment ha estat una ciutat on l'activitat industrial ha tingut molt pes, especialment la transformació del metall seguida del tèxtil i la química. No obstant, l'any 2001 la indústria ja només representava el 35,3% del VAB i actualment l'economia ha girat cap a la terciarització. Segons dades de l'observatori socioeconòmic de Viladecans el 1999 representaven el 68.8% del total. Els comerços i l'hostaleria eren les activitats més importants.

La RFD per habitant en euros és a Viladecans de 9.540 euros, bastant inferior a la comarca i a la província. De fet Viladecans, com ciutat industrial, ha tingut un fort caràcter de classe treballadora amb nivells salarials mitjos-baixos.

Respecte al mercat de treball la taxa de població activa masculina és del 74% i la femenina molt inferior (45,4%). Si observem la taxa d'ocupació femenina, aquesta es redueix fins a un 30,3%, molt inferior a la mitjana catalana. A Viladecans, igual que a Santa Coloma, encara hi ha un model familiar tradicional (la dona mestressa de casa) bastant estès. El 34% de les dones són inactives i treballen a la llar (any 2001).

Respecte als equips de govern, les primeres eleccions les va guanyar el PSUC i la resta de convocatòries han estat guanyades pel PSC. Durant tota l'etapa democràtica s'han succeït 3 alcaldes. A Viladecans existeix una regidoria de "Joventut i Dona".

Can Calderon

A Viladecans, l'àrea de promoció econòmica es materialitza en "Can Calderon" el Centre de promoció econòmica i serveis a les empreses de l'ajuntament situat en un dels polígons industrials del municipi. L'àrea de promoció econòmica es va crear el 1988 per dur a terme polítiques d'ocupació, principal preocupació de ciutadans i Ajuntament.

«Llavors l'atur era molt alt i en una primera etapa es va fer molt èmfasi en l'autoocupació» (tècnica de Can Calderon i responsable d'ADONAT).

Actualment la seva missió va més enllà i té com a finalitat impulsar i fomentar l'activitat econòmica del territori.

En l'actualitat Can Calderon actua en tres eixos: ocupació, empreses i creació d'empreses. Ofereix els següents serveis i/o activitats:

1. Informació socioeconòmica (tendències socioeconòmiques, característiques dels principals projectes de desenvolupament de Viladecans, del seu entorn i de l'oferta de sòl, naus i oficines, informació específica sobre legislació, etc.).
2. Assessorament a empreses mitjançant convenis de col·laboració de Can Calderon amb entitats especialitzades.
3. Cooperació entre empreses (contactes amb empreses i subscripció a butlletins nacionals i internacionals de cooperació entre empreses).
4. Assessorament per implementar la gestió de la innovació en les empreses.
5. Ocupació: plans formatius per empreses, formació contínua i de reciclatge i borsa de treball.

6. Creació d'empreses (informació i assessorament, formació, premis Delta).
7. Domiciliació d'empreses.
8. Espai virtual per promoure l'intercanvi d'informació i d'experiències entre emprenedores, empreses i universitats.
9. Infraestructures per a les empreses (auditoris, sales d'exposicions, sales de reunions i cabines d'edició digital).

Can Calderon no disposa de viver d'empreses però com hem vist sí que té servei de domiciliació d'empreses i lloguer d'espais i equips per a les empreses. L'equip de Can Calderon està format per 28 persones.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

Can Calderon es va plantejar actuar a favor de les dones emprenedores arran de què la taxa d'atur femení era més del doble que la dels homes. Llavors (1999) la mitjana estava situada al voltant del 12%.¹³⁰

Data d'inici

El 1997 van sol·licitar participar en un projecte que s'emmarcava en el programa de cooperació interregional de la Unió Europea, anomenat RECITE II. Aquest programa estava finançat pels fons FEDER. De fet, el FEDER no acostuma a finançar projectes del tipus que plantejava Can Calderón però en la convocatòria de 1997 obria la porta a sol·licituds relacionades amb la igualtat d'oportunitats vinculats al desenvolupament del territori.

Així doncs, es va presentar el projecte a la Comissió el 1998 i va ser aprovat el 1999. Va tenir una durada de quatre anys (fins setembre 2002).

¹³⁰ Font: entrevista a la tècnica de Can Calderón i responsable programa ADONAT .

El projecte, com la gran part dels projectes finançats directament per la UE, tenien socis transnacionals, en aquest cas els municipis de Belfort (França), Molfetta (Itàlia) Faro (Portugal), Grado (Astúries) i Viladecans. Des de llavors, no s'han realitzat més activitats dirigides a dones emprenedores.

1. Programa ADONAT¹³¹

Objectius

El programa, anomenat ADONAT, tenia com objectiu fomentar l'autoocupació i la generació d'empreses en els àmbits de serveis a les persones i comerços de proximitat entre les dones de Viladecans.

Les raons d'haver-se centrat en aquests dos sectors concrets era pel següent: les ocupacions relacionades amb els serveis a les persones es consideren nous jaciment d'ocupació i són ocupacions que les dones han fet tradicionalment de manera "voluntària". A Viladecans, per la seva evolució demogràfica, hi ha una demanda creixent d'aquests tipus de serveis. Pel què fa als comerços de proximitat es volia aprofitar les sinèrgies que es podien establir amb l'àrea de comerç de l'Ajuntament i l'associació de comerciants de Viladecans.

Activitats del programa ADONAT

Les activitats del programa van ser molt diverses i durant els 4 anys que durà es portaren a terme les següents activitats:

- Campanya de comunicació sobre l'evolució de la ciutat i les oportunitats de negoci que pot generar.
- Tallers d'idees de negocis.
- Tallers, seminaris i cursos per a les comerciants.
- Tallers d'iniciació a les TICS.

¹³¹ Ens referim només al projecte que es va dur a terme a Viladecans. No tindrem en compte el què es va fer en els altres municipis participants en el projecte malgrat que en aquest cas existí força cooperació entre els socis.

- Impuls d'una associació d'emprenedores (Associació de dones Emprenedores i empresàries, ADEE).
- Participació de les emprenedores del programa d'Adonat a fires nacionals i internacionals (relacionades amb els municipis que eren socis).
- Trobades específiques per a les comerciants.

Nombre de participants

En total van participar al voltant de 3.000 dones. Ara bé si només contemplem les emprenedores, es varen atendre a 238.

Perfil de les participants

El perfil de les usuàries era molt variat però eren més aviat joves (entre 25 i 35 anys) el 51% estava en actiu i el tipus de formació prèvia que tenien era que el 33% tenien estudis primaris, l'altre 33% estudis secundaris i el 33% restant estudis superiors. Aquesta gran varietat era en part deguda a que no hi havia cap requisit, excepte ser dona, per poder acollir-se al programa i en segon lloc durant els quatre anys que durà el programa es van atendre a milers de dones.

Perfil de l'empresa creada

Hem d'esperar que la gran part dels sectors d'activitat de les emprenedores estiguin relacionats amb els sectors que impulsava el programa ADONAT: Comerç i atenció a les persones.

- Comerç i hostaleria: 52%
- Serveis personals: 29%
- Altres activitats: 19%

2. L'associació de dones emprenedores i empresàries del Baix Llobregat (ADEE)

Un dels objectius del programa ADONAT de Viladecans era impulsar una associació d'emprenedores. De la mateixa manera que va fer Grameimpuls, des de Can Calderón, l'any 2000, es va posar en contacte amb empresàries joves, que tot just havien començat i empresàries més experimentades per proposar la creació d'una associació.

Van començar 13 emprenedores i durant dos anys van tenir a una persona per part del projecte ADONAT que els va assessorar en com funciona una associació (redacció d'estatuts, càrrecs, etc.) i que també va tenir un rol de dinamitzadora. També disposaven de les instal·lacions de Can Calderón per poder-se reunir, utilitzar el servei de fotocòpies i papereria. Després d'aquests dos anys, a partir del 2002 han de pagar un lloguer per l'espai utilitzat.

Les activitats que realitza l'associació són sobretot seminaris de formació que s'organitzen segons els interessos de les associades. També col·labora amb altres associacions d'emprenedores o actes relacionats (per exemple van formar part de l'organització del congrés mundial de la dona celebrat a Barcelona el 2001) i en l'actualitat està esmerçant esforços en una campanya de presentació de l'associació a diferents municipis del Baix Llobregat per guanyar sòcies i aconseguir finançament.

D'altra banda realitzen activitats de tipus més lúdic (sortides al cinema, trobades, etc.) que ajuden a cohesionar el grup i a compartir experiències.

Per a la Susana, emprenedora propietària de serveis esportius, els beneficis de formar part de l'associació són en primer lloc formació i en segon lloc tenir informació sobre ajudes i subvencions, contactes per als seus negocis, poder explicar els problemes que té a les altres sòcies, etc.

La Maite i l'Eva, propietàries d'una llar d'infants, també coincideixen amb la Susana.

Ara bé, segons l'opinió de la Susana, l'associació també té unes certes mancances: són sempre les mateixes i falta rotació perquè per a moltes els falta temps per poder-s'hi dedicar. En segon lloc la comunicació entre les associades és a voltes difícil perquè no totes tenen accés a internet.

Per a la Rosa Maria, secretària d'ADEE, els beneficis són menys materials «és una manera de fer-te present en els mitjans. Si no, no hi ha manera que les dones sortim a cap foto». D'altra banda també afirma que l'emprenedora al tenir una sèrie de problemàtiques que les pateix més, des d'una associació es poden treballar millor.

L'associació va començar amb emprenedores de Viladecans però en l'actualitat en formen part emprenedores d'altres municipis propers. Es reuneixen una vegada al mes i a data de novembre del 2003 eren 58.

Finançament

El programa ADONAT va tenir un pressupost de 700 milions de les antigues pessetes (aproximadament 42.000 euros).

Resultats programa ADONAT¹³²

Els indicadors que s'han utilitzat per valorar el programa ADONAT són els següents:

¹³² Hem reproduït els resultats que els responsables d'ADONAT de Viladecans han considerat.

TAULA 3.3. Resultats del programa ADONAT de Viladecans

Indicadors	Resultat
Nombre dones ateses	238
Consultes ateses	352
Plans d'empresa	26
Empreses creades	52
Llocs de treball creats	82

Font: Buenas prácticas aplicadas a la creación de microempresas (2002).

Nota: Les empreses creades són a data de tancament del programa (setembre 2002).

Accions futures

De cara als propers anys, Can Calderon no té previst fer més actuacions específiques per a dones emprenedores. Segons l'entrevistada, «totes les dones susceptibles d'estar-hi interessades ja han passat per les activitats d'ADONAT».

VILAFRANCA DEL PENEDÈS

El municipi de Vilafranca

Coneguda per la seva producció vinícola, pertany a la fèrtil comarca de l'alt Penedès de la que n'és capital. El municipi forma part de la segona corona d'influència de l'àrea de Barcelona. Té 31.939 habitants (padró 2002) i una densitat de població de 1.625 hab /km². En l'actualitat està en ple creixement demogràfic.

En els últims 20 anys (1981-2001) Vilafranca ha crescut un 25% amb una piràmide d'edat relativament jove (el gruix de la població té entre 20 i 35 anys) i la població estrangera immigrant hi ha contribuït (5%) sobretot els procedents d'Àfrica i Amèrica Llatina.

Malgrat que en la comarca, el sector vinícola sigui omnipresent, a Vilafranca els serveis són l'activitat principal amb un 63,5% del Valor Afegit Brut, any 2001), l'agricultura compta amb un 1,8% i la indústria amb un 27,7%. Aquesta última és lleugerament inferior a la mitjana catalana que està al voltant del 30%.

Val a dir que a Vilafranca, la crisi industrial dels anys setanta no l'afectà tant com en altres municipis ja que el vi ha estat el principal dinamitzador de l'economia del municipi.

La Renda familiar disponible per habitant era l'any 2000 d'11.132 euros, bastant similar a la mitjana.

Respecte a les taxes d'activitat, tant per homes com per dones són força altes (76% i 50,4% respectivament, l'any 2000). Pel què fa a l'ocupació els percentatges baixen al 67,1% i 39,7%. No obstant, ambdós són superiors a la mitjana catalana i espanyola. En percentatge de dones inactives era del 28,6%

L'atur ha anat disminuint des de mitjans dels anys vuitanta fins al 2002. El 1985 estaven registrades 1.925 persones i en canvi el 2002 amb una població molt superior, aquesta xifra havia baixat a 813 persones.

Pel què fa al signe polític de l'Ajuntament de Vilafranca, des de les primeres eleccions democràtiques, el PSC ha guanyat sempre i ha pogut liderar i governar en solitari el consistori. No ha estat fins les eleccions del 2004 (fora del període analitzat) que ha format govern amb ERC. Vilafranca no té regidoria de la Dona, encara que disposa d'un pla transversal de gènere.

Centre Àgora

El 1989 es creà l'àrea de promoció econòmica i el 1999 es va traslladar al Centre Àgora, una iniciativa que es creà el 1993 arran del I Pla Estratègic de l'Alt Penedès i que tenia com objectiu impulsar el sector del vi mitjançant un parc agroindustrial. Des de 1999, el centre Àgora té una doble funció: parc agroindustrial (hotel d'empreses) i dur a terme la promoció econòmica de Vilafranca.

El centre Àgora compta, a part de l'hotel d'empreses, un viver d'empreses que el 2003 acollien a vuit empreses relacionades amb el sector vinícola.

Els serveis que s'impulsen des del centre Àgora són els següents:

- Assessorament.
- Informació sobre accés a bases de dades públiques, ajuts i premis.
- Formació dirigida a emprenedors i empresaris (habilitats directives, finances, marketing, etc.).
- Infraestructures: viver i hotel d'empreses.
- Activitats diverses com sopars tertúlia, jornades, fòrums.

Al final del període estudiat, l'àrea de promoció econòmica estava formada per vuit persones i tenia un pressupost aproximat de 224.000 euros.

Durant el 2001 el servei de suport a la creació d'empreses va assessorar 150 projectes i se'n van crear 28. El perfil de l'emprenedor que arriba a Àgora és més de la meitat home (55%) , entre 25 i 34 anys (56%), en situació d'atur (66%) i el seu nivell

formatiu és molt variat: 20% té formació bàsica; 50% formació secundària i 30% té formació superior.

Des de que es creà l'àrea de promoció econòmica (1989) s'han creat amb el seu suport 291 empreses. Aquest nombre ha anat creixent moderadament: el 1989 se'n van crear 11 i el 2002, 41.

Polítiques per a emprenedores

Plantejament

En principi el plantejament de la directora del centre Àgora,¹³³ és no realitzar polítiques actives per a dones emprenedores. Es partidària de no fer distinció de sexes en els programes i activitats que realitzen des del Centre a no ser que pel tipus de sector o activitat que es proposa el col·lectiu natural sigui d'un o altre sexe. Per tant, l'actuació que van fer en matèria d'emprenedores durant el curs 1997-1998 va ser totalment excepcional. Va ser una proposta de col·laboració per part de Barcelona Activa per participar en un programa europeu (NOW). Concretament es tractava del programa "Cassandra" que també es va executar a Lleida i comptava amb finançament de la UE.

A part d'aquest programa, posteriorment no s'han fet més programes dirigits a emprenedores ni tampoc és té la voluntat de fer quelcom relacionat en el futur.¹³⁴

El programa Cassandra: Característiques generals

L'activitat que van dur a terme va ser un curs de formació en creació d'empreses durant el curs 1997/98.

El curs tenia una durada de 150 hores i els continguts eren els mateixos que el d'un curs per emprenedors. La diferència estava en la realització d'un mòdul introductori

¹³³ Responsable des de 1989 a 2003.

¹³⁴ En la data de l'entrevista estaven potenciant la creació d'empreses per part de joves (programa CREAJOVE), estaven col·laborant amb UGT en el projecte "TEMPORA", un estudi per conèixer i analitzar com gestionen el temps les treballadores dels polígons industrials de Vilafranca i sobretot estaven potenciant el sector de l'oci i el turisme al voltant del vi amb l'associació ACEVIN (Associació espanyola de ciutats del vi).

sobre la gestió del temps (igual que a Lleida, es va realitzar per part de l'empresa Activa).

El nombre de participants va ser de 15 dones que per participar que tenien com requisits estar a l'atur i tenir més de 25 anys. El perfil de les participants era mig-baix (certificat escolar i/o batxillerat).

Perfil de les empreses creades

No tenen informació.

Resultats

La Directora recorda que es van crear 2 empreses.

TAULA 3.4. Síntesi de les activitats dirigides a emprenedores a Catalunya

Municipi	Activitat/s Principal/s	Activitats complementàries
Barberà	Formació: el pla d'empresa	- Assessorament (20h)
Barcelona	<i>Programa ODAME (Inici, Guia, Proximitat, Futura)</i> Formació: el pla d'empresa Formació: el pla estratègic	- Assessorament - Seminaris i formació complementària - Associació ODAME - Ajut econòmic (només en algunes edicions concretes)
Castelldefels	1.- <i>Sensibilització</i>	Formació (actualització)
	2.- <i>L'emprendre de les dones de Castelldefels</i> - Assessorament Formació: pla d'empresa	Ajut econòmic
Cercs	1. <i>Productes naturals</i> - Formació: - Elaboració productes naturals - Gestió empresarial	Visites a empreses de productes naturals franceses
	2.- <i>Artesania d'alta muntanya</i> - Formació: Tècniques d'artesania Gestió empresarial	
Lleida	1.- <i>Cassandra</i> Formació: el pla d'empresa	- Assessorament - Ajut econòmic - Xerrades per part d'empresàries consolidades
	2.- <i>Pla Municipal d'Ocupació</i> Subvenció per a la creació d'una empresa	- Formació - Orientació
MANRESA	<i>Programa Adequa</i> Formació: el pla d'empresa	
STA COLOMA	Concurs Associació ESCIBNA	Formació Orientació
TERRASSA	<i>Taller d'idees de negoci</i> Formació	Assessorament
VILADECANS	<i>Programa ADONAT</i> - Sensibilització - Formació - Assessorament - Associació ADEE	
VILAFRANCA	Formació: El pla d'empresa (150h)	

4. Anàlisi i resultats del treball de camp

«Jo no veig problemes. Busco solucions i acabo abans. Sí, sóc d'una manera que no m'amoïna... si veig que no puc, pues, mira ho deixo estar i ja hem acabat però si veig que hi ha possibilitat lluito pel què vull».

Josepa, emprenedora

En aquest capítol analitzem les principals qüestions que hem abordat en els diferents casos de manera conjunta per poder donar una resposta a les preguntes que ens fèiem en aquest treball. En aquest sentit hem dividit el capítol en quatre apartats.

En l'apartat 4.1 analitzem els entorns socioeconòmics en què s'han desenvolupat les polítiques per a emprenedores i veurem en quins aspectes els municipis presenten similituds i en quins divergeixen. Com hem comentat en el capítol 3, conèixer l'entorn socioeconòmic on neixen les polítiques d'emprendre en femení és necessari per contestar la primera pregunta. Tanmateix, hem de considerar que l'entorn, és un dels aspectes clau del procés d'emprendre i per tant, els aspectes socioeconòmics dels municipis on s'estableixen aquestes polítiques, són també interessants analitzar des d'aquesta altra vessant.

En el segon (apartat 4.2) analitzem l'entorn institucional des d'on s'han dut a terme les polítiques d'emprendre en femení, és a dir, les àrees de promoció econòmica local. També tindrem una perspectiva dinàmica i veurem com s'ajusten a l'evolució de les polítiques econòmiques locals que hem descrit en el capítol 1.

El tercer (apartat 4.3) és segurament el pinyol del capítol i analitzem les polítiques i les activitats que han realitzat o realitzen els deu municipis en matèria d'emprendre en femení transversalment. Es a dir, principalment en funció dels temes que hem establert en el capítol 3 i que hem exposat en les diferents experiències. L'objectiu és

tenir una imatge el més precisa possible del conjunt i tenir els elements clau per poder contestar principalment a la segona pregunta d'aquest treball (es verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre *female entrepreneurship* en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals a Catalunya?).

En el quart apartat (apartat 4.4) presentem la síntesi dels apartats anteriors i les conclusions a les que hem arribat pel què fa a la part empírica així com una resposta a les dues principals preguntes d'aquest treball.

Finalment en l'últim apartat (4.5) presentem les nostres propostes de futur dirigides especialment als responsables de les àrees de promoció econòmica i que es basen en les conclusions i troballes extretes dels apartats anteriors.

4.1. Característiques socioeconòmiques dels municipis identificats

Tots els municipis identificats, excepte Lleida, pertanyen a la província de Barcelona. Dels nou que pertanyen a la província de Barcelona, Tres d'ells: Santa Coloma de Gramenet, Viladecans i Castelldefels pertanyen a l'Àrea metropolitana de Barcelona (AMB). Barberà i Terrassa, malgrat no ser de l'AMB sí que es poden considerar que pertanyen a la primera corona d'influència de Barcelona. En canvi, Vilafranca i Manresa es poden considerar de la segona. Finalment el municipi de Cercs està situat al centre de la comarca de Berguedà.

Dels deu municipis, cinc municipis estan a menys de 25 Km de Barcelona i concentrats al Barcelonès (Santa Coloma i Barcelona), Vallès Occidental (Barberà i Terrassa) i Baix Llobregat (Viladecans i Castelldefels).

Quatre municipis: Manresa, Vilafranca, Lleida i Barcelona són capitals de comarca, Lleida a més, és la capital de la província; i Barcelona és la capital de Catalunya.

Així doncs respecte a la situació geogràfica i la capitalitat, podem distingir tres grups de ciutats: Barcelona i les ciutats de la seva àrea d'influència més propera (Barcelona, Castelldefels, Sta. Coloma, Viladecans). Un segon grup de ciutats

capitals de comarca que representen un focus d'atracció en les seves respectives zones d'influència (Vilafranca del Penedès, Lleida, Terrassa i Manresa) i finalment Cercs que no té cap característica de les anteriors categories i, més aviat, es pot considerar una vila perifèrica.

Els deu municipis sumen un total de 2.169.914 habitants (Padró 2002) i representen aproximadament un terç del total de la població catalana. En la taula següent hem ordenat els municipis per ordre de grandària de població. Els municipis de la taula, els podem classificar en tres grups: els municipis grans amb més de 100.000 habitants¹³⁵ (Barcelona, Terrassa, Sta. Coloma i Lleida); els mitjans entre 25.000 i 65.000 (Manresa, Viladecans, Castelldefels, Vilafranca i Barberà); i finalment Cercs, el més petit de tots.

TAULA 4.1. Nombre d'habitants dels municipis

Municipi, comarca i número d'habitants	
Barcelona, Barcelonès	1.527.190
Terrassa, Vallès Occidental	179.300
Santa Coloma Gramenet, Barcelonès	115.568
Lleida, Segrià	115.000
Manresa, Bages	65.440
Viladecans, Baix Llobregat	58.213
Castelldefels, Baix Llobregat	48.982
Vilafranca del Penedès, Alt Penedès	31.943
Barberà, Vallès Occidental	26.902
Cercs, Berguedà	1.376
<i>Total Població</i>	<i>2.169.914</i>

Font: Elaborat a partir dels padrons municipals (2002).

Respecte al creixement de la població, Barcelona i Sta. Coloma estan perdent població en favor de ciutats com Barberà, Terrassa, Viladecans, Vilafranca i Castelldefels, aquesta última, ha tingut un creixement d'un 30% en els últims 10

¹³⁵ Malgrat que som conscients que Barcelona és molt més gran que els altres municipis considerats grans, l'hem inclòs en aquest grup.

anys. Les ciutats on el creixement ha estat més fort ha estat sobretot per l'afluència de persones – en general parelles joves- de ciutats properes, especialment Barcelona, on el cost de l'habitatge ha augmentat molt en els últims anys i decideixen anar a viure a altres ciutats per accedir a un primer habitatge o millorar el que tenen. Així doncs, es pot observar un moviment de població molt important dintre de la mateixa àrea metropolitana i ciutats properes a Barcelona. La raó d'aquests moviments és de tipus residencial i no laboral com succeïa en dècades anteriors. En aquest sentit, els canvis de domicili no afecten a l'ocupació en què la majoria mantenen els seus llocs de treball previs.

Cercs també ha perdut població en els últims anys però aquesta pèrdua ha estat per raons diferents a l'anterior i responen sobretot a motius econòmics i a l'envelliment de la població.

Respecte a l'estructura d'edat, tots els municipis són molt similars entre ells i semblants a la mitjana catalana. No obstant, Barcelona i Cercs tenen les poblacions més envellides i en canvi Viladecans la més jove (el 16% tenen menys de 14 anys). Aquest fenomen rau en el fet que el municipi ha estat rebent un influx de parelles joves que lògicament tenen taxes de natalitat més altes.

Tots els municipis identificats han rebut immigració estrangera¹³⁶ en els últims anys, algun d'ells com Barcelona, Lleida, Manresa, Santa Coloma, Terrassa i Vilafranca de forma molt significativa (més del 5% registrat). Això pot representar que les tendències sobre l'evolució de la població que hem vist a l'apartat anterior poden canviar i de fet en els últims anys ja s'han començat a notar. Per exemple en el cas de Barcelona, el nombre de naixements per part d'immigrants superen als nadons de pares catalans. D'altra banda, també s'observa una recuperació de la taxa de natalitat en el conjunt de Catalunya en bona part gràcies a les taxes de natalitat més altes dels immigrants.

¹³⁶ Les dades que tenen els ajuntaments són només dels immigrants registrats i probablement, el nombre real sigui molt superior. Així i tot, a Vilafranca un 5% de la població registrada és immigrant, a Sta. Coloma un 3,5 % i a Manresa un 2%.

Respecte a la procedència dels immigrants dels casos, la majoria provenen de Marroc encara que a Santa Coloma de Gramenet hi ha una important colònia xinesa i a Barcelona, la procedència és molt més diversa.

Excepte a Lleida on encara l'agricultura té un paper relativament important en l'economia local (6% del PIB), en els altres municipis l'agricultura té un paper testimonial o inexistent. A Lleida, l'agricultura ha tingut històricament un paper destacat i la indústria que ha nascut té el seu origen en la relació amb el sector agrícola, especialment amb la fruita. No obstant, la importància de l'agricultura a la capital del Segrià és cada vegada més petita i en l'actualitat és una ciutat eminentment de serveis, recolzada per la seva condició de capital de província.

Els altres municipis els podem dividir en aquells en què l'activitat industrial és encara rellevant (més d'un 30%) i aquells en què clarament són ciutats de serveis. El primer grup de ciutats on encara la indústria té un rol important –malgrat ser menor que fa 30 anys– són Barberà, Manresa, Terrassa i Viladecans. A Manresa i Terrassa el seu desenvolupament demogràfic ha estat molt lligat al desenvolupament industrial de mitjans del segle passat i als altres dos municipis a les dècades d'expansió econòmica de la segona meitat del segle XX.

Les activitats industrials més representatives dels quatre municipis han estat el sector tèxtil (que ha anat perdent importància en les successives crisis del sector) i el sector metal·lúrgic. De totes maneres, la tendència d'aquests municipis és, com en totes les economies avançades, la terciarització de la seves economies.

Les ciutats identificades clarament de serveis són Barcelona, Castelldefels, Santa Coloma i Vilafranca.

D'aquest conjunt, Barcelona ha tingut una evolució diferent a la resta ja que històricament ha estat una ciutat industrial però que arran de la crisi industrial dels anys setanta la seva economia s'ha terciaritzat. Barcelona conjuntament amb Barberà, Viladecans i Terrassa van ser declarades l'any 1983 ZUR degut a la gravetat que va tenir la crisi en aquests municipis.

El cas de Cercs és lleugerament diferent als anteriors. Tradicionalment ha estat orientat a l'activitat industrial, concretament el tèxtil i la mineria (pilars de l'economia del Berguedà). Ara bé, donat que no va ser fins a principis de la dècada dels noranta que l'empresa minera més important del municipi tancà, han estat arrossegant una crisi industrial durant molts anys. Així doncs, a partir de llavors ha intentat diversificar la seva economia cap al sector serveis on el turisme és un activitat incipient però que ha impulsat l'economia local en els darrers anys.

En canvi els altres tres municipis en què la seva activitat està orientada als serveis, històricament també ho han estat malgrat que cadascuna d'aquestes poblacions tinguin estructures econòmiques diferents. Com hem comentat en el seu moment, a Vilafranca el sector del vi ha estat el seu motor econòmic, a Castelldefels el sector turístic i posteriorment el residencial i a Sta. Coloma, malgrat ser també una ciutat residencial, el comerç és segurament l'activitat econòmica més important.

Així doncs, de la totalitat dels 10 casos, no tots responen al perfil de ciutats que van patir la crisi industrial dels anys vuitanta (Barberà, Viladecans, Terrassa i Barcelona) o posteriorment (Cercs). Santa Coloma, indirectament va patir les conseqüències de la crisi industrial en l'àmbit social ja que molts dels seus ciutadans treballaven al cinturó industrial de Barcelona. En aquest sentit, els tres municipis restants (Castelldefels, Lleida i Vilafranca del Penedès) es desmarquen dels anteriors municipis.

Amb aquestes dades sobre l'estructura econòmica dels diferents municipis podem concloure que l'estructura econòmica de les ciutats identificades no semblen determinar l'existència de polítiques de promoció de la dona, malgrat la seva majoria siguin municipis de tradició industrial. De totes maneres, en aquesta etapa de l'anàlisi, amb les 10 experiències identificades, es fa difícil afirmar que les polítiques de promoció d'emprenedores estan fortament lligades amb l'evolució de les polítiques econòmiques locals, especialment amb aquells municipis que van començar a actuar ja en els anys vuitanta amb iniciatives locals d'ocupació (ILO). Tornarem a aquesta qüestió una vegada haguem descrit les altres dimensions socioeconòmiques dels municipis i les àrees de promoció econòmica.

Relacionada amb l'estructura econòmica local, està la població ocupada per sectors que en general coincideix en similars percentatges a l'estructura del PIB. Només destacar que a Barberà, Terrassa i Viladecans més d'un 40 % de la població ocupada treballa en el sector de la indústria. A l'altre extrem hi ha Barcelona, Castelldefels i Lleida que tenen més d'un 60% de la població activa en el sector serveis, sense tenir en compte el sector de la construcció.¹³⁷

Com hem vist en anteriors capítols, les taxes d'activitat són en el conjunt d'Europa, Espanya i Catalunya diferents per a ambdós sexes. Les taxes d'activitat masculines són significativament superiors a les femenines i en els països del sud d'Europa (Portugal, Espanya, Itàlia i Grècia) les diferències són encara més notables.

Si comparem les taxes d'activitat dels municipis identificats amb la mitjana espanyola no podem observar gaires diferències.

Per exemple recordem que Espanya tenia el 2001 una taxa d'activitat masculina del 66,0% i femenina del 40% i que a Catalunya, el mateix any, aquestes eren del 69,6% i 46,4% respectivament¹³⁸ (A la província de Barcelona aquests percentatges són sensiblement superiors: 76% per als homes i 51.3% per a les dones, any 2001).

Amb aquestes dades, si comparem els municipis de la província de Barcelona amb les mitjanes de la província, a Castelldefels, Sta. Coloma i Viladecans les taxes d'activitat femenina són inferiors i estan al voltant del 45%. Per als homes en canvi en tots els municipis de la província són similars a la mitjana o una mica superiors. Manresa destaca per la taxa d'activitat femenina superior a la mitjana 55.6%.

Respecte a aquestes dades podem concloure que excepte Castelldefels, Santa Coloma i Viladecans, els altres municipis no semblen que tinguin una especial problemàtica en aquest sentit (més enllà del què és normal a Catalunya). Com hem comentat en els casos, a Santa Coloma i Viladecans el model tradicional de família és encara molt present i per tant les mestresses de casa es comptabilitzen com no actives. De totes maneres, les diferències dels primers casos tampoc són majúscules.

¹³⁷ Per la seva importància i impacte en l'economia, molt sovint, la construcció es comptabilitza a part.

¹³⁸ Font: <<http://www.idescat.net>>.

Les taxes d'ocupació també són diferents per a homes i dones a Europa, Espanya i Catalunya. Així doncs, podem esperar que en els municipis identificats també es comportin en la mateixa direcció. Una altra vegada Castelldefels, Santa Coloma i Viladecans tenen taxes d'ocupació femenines inferiors a la mitjana de la província de Barcelona. En aquests municipis estan al voltant del 30% mentre que la província té una mitjana del 37%. També en aquest cas Manresa té una taxa d'ocupació superior (42%) i que coincideix també amb una taxa d'activitat també més alta.

Podem concloure que en els diferents casos, les taxes d'ocupació estan molt relacionades amb les taxes d'activitat i que en tots ells i amb plena sintonia amb les dades a nivell autonòmic, nacional i europeu, les taxes són inferiors per a les dones. Ara bé si comparem els municipis entre ells, tres d'ells es situen més desfavorablement que la resta i serien Castelldefels, Santa Coloma i Viladecans.

Les dades sobre la taxa d'atur a nivell municipal són difícils d'obtenir. No obstant, la majoria de municipis tenen registrat en nombres absoluts les persones aturades en base a la informació que facilita el Departament de Treball mitjançant les OTG.

Des del 1993 hi ha un descens de la taxa d'atur registrat a Catalunya i també en els municipis identificats (en consonància amb l'evolució de la conjuntura econòmica). El 1993, els municipis identificats tenien taxes d'atur registrat globals entre un 8.4% (Castelldefels) a un 13,5% (Viladecans).¹³⁹ El 2002 aquestes taxes s'havien reduït a un interval entre 5,9%¹⁴⁰ (Vilafranca) i 7,9% (Viladecans).

No obstant, des de principis dels noranta fins avui es poden observar dues etapes. La primera etapa abarca des del anys 93-94 fins al final de la dècada en què l'atur es redueix any a any. La segona etapa comença—depenent dels municipis— els anys 1999 o 2000 i marca un punt d'inflexió. L'atur comença a augmentar, però molt

¹³⁹ Mentre que els municipis identificats tenien unes taxes d'atur registrats al voltant d'aquest interval, Cercs tenia un atur registrat del 20,5% el desembre del 1994 quan assoleix el seu màxim històric. La crisi dels sectors tèxtil i minera afecten a tota la comarca del Berguedà i també a Cercs. A tall d'exemple, ambdós sectors ocupaven 14.500 treballadors l'any 1960, el 1991 ocupaven 3.800 i el 1995 el nombre de treballadors estava ja sota el miler. Terrassa també tindria una taxa d'atur molt superior (17%) i les causes també s'originen en la crisi del sector tèxtil.

¹⁴⁰ Malgrat no tenir dades sobre la taxa d'atur de Lleida, estimem que ha de ser inferior (al voltant del 4-5%) ja que per la província sí que en tenim i és clarament inferior a la mitjana catalana i és d'aquesta magnitud.

lleugerament (mig punt respecte l'inici d'aquesta segona etapa). Així doncs, el 2002 es trobaria encara a uns nivells molt inferiors que dels que hi havia el 1993.

Respecte a la taxa d'atur femenina, no hi ha dades disponibles a nivell local excepte per Terrassa. No obstant sí que tenim dades en nombres absoluts que malgrat no ser xifres tan representatives com les taxes d'atur ens poden donar una aproximació.

De les dades obtingudes es poden fer les observacions següents: Igual que passa a nivell estatal i autonòmic, en els municipis identificats el nombre de dones aturades és superior al dels homes. En alguns municipis com Terrassa i Manresa el nombre d'aturades dobla als aturats-homes. A tall d'exemple la taxa d'atur de Terrassa el 1993 era per a les dones del 21.8% i per als homes del 13.8 %. També tenim un cas extrem i és Cercs, que malgrat tenir el 2002 un atur molt baix (al voltant del 6%), el 70% dels aturats són dones.

Respecte l'edat de les aturades, podem observar que el nombre d'aturades és superior per a totes les franges d'edat excepte per a les més joves i les més grans. En les més joves, la major part estudien i en les més grans, són mestresses de casa i per tant són inactives.

Com a conclusió d'aquest apartat, les taxes d'atur són similars a la mitjana Catalunya i han evolucionat de manera semblant en tots els municipis identificats excepte Cercs i Terrassa en què l'atur ha estat molt més acusat. Respecte a diferències segons el sexe - amb les poques dades que es recullen tenint en compte aquesta variable- el nombre d'aturades és superior als aturats. Donat que les taxes d'activitat i ocupació femenines són inferiors a les masculines podem esperar que les taxes d'atur si es tinguessin a l'abast, serien molt superiors. En aquest cas també, la majoria de municipis es comporten de manera similar entre ells malgrat que en els casos de Manresa, Terrassa i Cercs l'atur té una forta component femenina.

Tots els municipis han estat governats des de les primeres eleccions pel partit socialista excepte a Manresa i Cercs on s'han alternat CIU i PSC¹⁴¹ en el poder.

¹⁴¹ En el cas de Cercs ha estat "progrés del Berguedà" afí a PSC.

Els governs socialistes han tingut durant alguns períodes majories absolutes i han pogut governar sols. En altres períodes, malgrat guanyar, han tingut que pactar i formar govern amb ICV i/o ERC. Un altre aspecte per remarcar és que en la majoria d'aquests municipis els alcaldes han estat els mateixos durant molts anys. Ha estat a partir de les eleccions del 1999 en què es comença a observar un cert relleu. De totes maneres podem definir els municipis identificats com molt estables en el pla polític.

Respecte a l'existència d'una regidoria que s'ocupi dels temes de la dona o de la igualtat d'oportunitats, en tots els municipis, excepte Vilafranca i Cercs, existeix una regidoria de la dona que en molts casos és compartida amb altres àrees: drets civils (Barcelona), serveis socials (Castelldefels), participació ciutadana (Lleida, Manresa), joventut (Viladecans), discapacitats (Sta. Coloma) o educació, infància i tercera edat (Barberà). En pràcticament tots ells, la regidoria cau en mans d'una dona i en el cas de que hi hagi un pacte de govern amb ICV, recau en mans d'aquesta formació.

En conclusió, els municipis identificats han tingut governs socialistes on aquesta formació ha guanyat en quasi bé totes les eleccions i els actors polítics també han estat durant molts anys pràcticament els mateixos. Respecte a l'atenció a la Dona com una àrea de l'aparell municipal també està present en la majoria dels municipis. Aquest fet ens fa pensar que el tema "dona" és una qüestió que té especial atenció i sensibilitat en els municipis, segurament afavorida per la ideologia política dels governants i de les polítiques que s'han llançat en aquest sentit des d'organismes superiors (per exemple Unió Europea).

Recapitulació

En general, es pot afirmar que els municipis identificats que duen a terme polítiques de promoció de dones emprenedores no són homogenis socioeconòmicament. En termes de població són molt diferents entre ells. Hem vist que el nombre d'habitants va des de 1,7 milions de Barcelona seguit a molta distància per Terrassa amb 179 mil habitants i a la cua està Cercs amb 1.376 habitants. Respecte al creixement demogràfic també hem observat pautes diferents, alguns perden població i altres en canvi en guanyen a ritmes molt elevats com són Viladecans i Castelldefels.

L'evolució demogràfica està principalment influenciada pels moviments migratoris dintre de l'àrea metropolitana de Barcelona i la primera corona d'influència. No obstant es percep que la immigració procedent de països en vies de desenvolupament, tindrà un rol important en els propers anys, sobretot en els municipis de més activitat econòmica.

Pel que fa a l'activitat econòmica, també els municipis són diferents malgrat que es poden establir grups de municipis. Un grup està clarament orientat a serveis i un altre a l'activitat industrial que encara és important. Respecte aquest últim, l'activitat industrial més significativa avui en dia és la relacionada amb el metall. Ara bé, en molts d'ells, el sector tèxtil ha tingut una forta tradició i ha estat el motor de desenvolupament econòmic i demogràfic. Amb la crisi dels anys setanta i vuitanta ha quedat supeditat a un paper secundari encara que no menyspreable.

La situació laboral també és diferent en els municipis que s'han estudiat. En alguns d'ells la taxa d'activitat i d'ocupació femenina és sensiblement inferior a la mitjana i en altres en canvi, es manté a nivells similars a la mitjana de la província. En cap d'ells la situació laboral femenina és més favorable que la mitjana catalana.

Respecte a les característiques que comparteixen els diferents municipis, podem destacar l'atur que, en general, és bastant consistent amb la conjuntura econòmica catalana i amb les diferències que hi ha entre homes i dones. En aquest sentit, s'hauria de destacar la situació més extrema a Cercs on el 70% de les aturades són dones. Ara bé, aquesta situació s'explica per la crisi del tèxtil que és un sector molt feminitzat i que ocupava a bona part de les treballadores del Berguedà.

Respecte a l'homogeneïtat dels municipis, l'hem trobat en la seva ubicació geogràfica. Excepte Cercs i Lleida, els altres municipis pertanyen a l'Àrea metropolitana de Barcelona o a la primera i segona corona. En la qüestió de la immigració estrangera també els municipis comparteixen similituds: en pràcticament tots els municipis hi ha una presència notable i creixent.

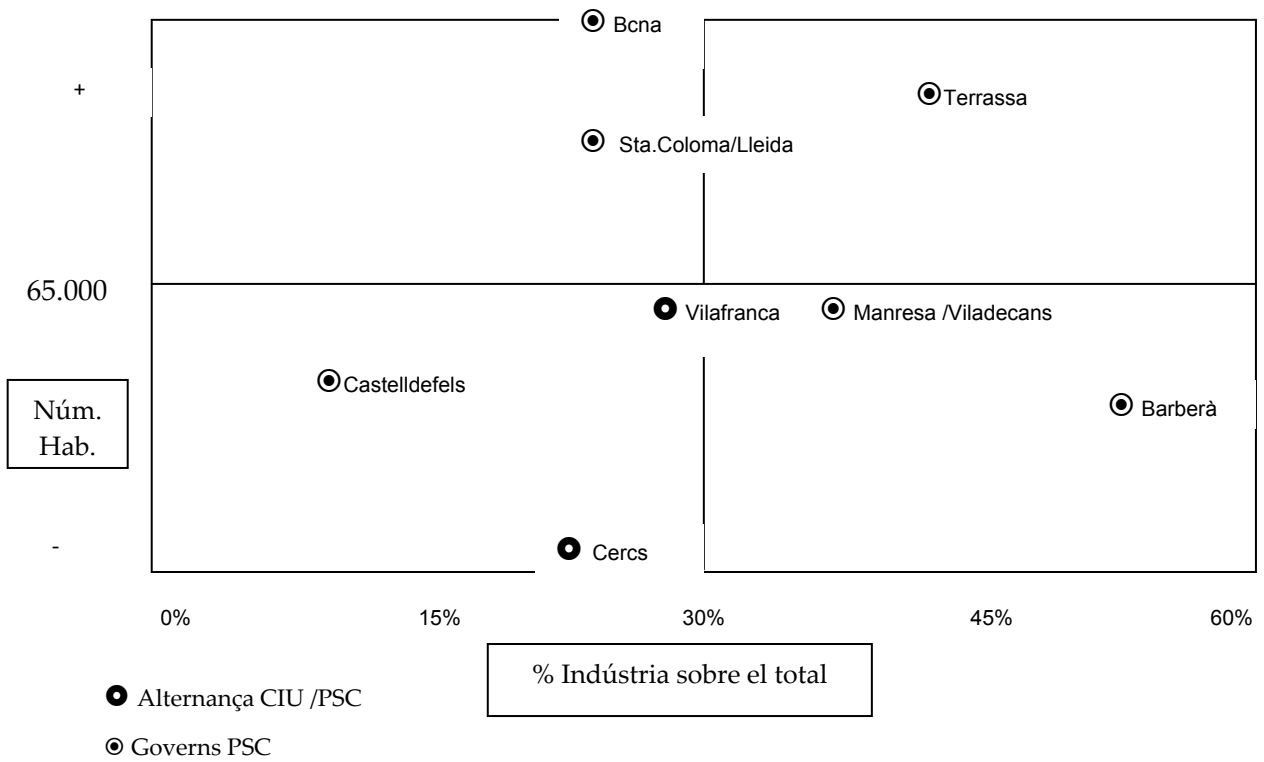
Finalment en l'àmbit polític també hi ha coincidències. Excepte dos municipis, els altres han tingut com a força majoritària el PSC durant tots els anys de democràcia i

tenen una regidora que s'ocupa entre altres temes sobre la dona de manera específica.

Així doncs, l'existència de polítiques de promoció de la dona emprenedora, a priori no sembla respondre a unes característiques socioeconòmiques determinades del municipi sinó més aviat a la formació política que la governa i potser de l'interès específic de les regidories que porten endavant aquest tipus de polítiques. Val a dir que aquestes polítiques es realitzen en entorns polítics molt estables en el sentit de permanència del partit polític guanyador i la poca renovació dels càrrecs electes.

En general hi ha diferències entre els municipis però aquestes no són extremes i altres municipis catalans comparteixen algunes o moltes de les qüestions revisades. El municipi que més s'allunya dels altres és Cercs però, així i tot, també té algunes similituds amb els altres, sobretot pel què fa al seu passat industrial i de crisi.

FIGURA 4.1. Mapa de posicionament dels municipis respecte a l'estructura econòmica, població i partit governant



Font: Elaboració pròpia¹⁴²

¹⁴² Les taules i figures d'aquest capítol, si no consta el contrari, són d'elaboració pròpia.

4.2. Les polítiques d'emprendre en femení en el context de les àrees de promoció econòmica

En aquest apartat analitzarem en quin entorn institucional s'han gestat i han nascut les polítiques i/o programes per a emprenedores dels deu casos.

Així doncs, analitzarem en quin moment temporal es van crear les àrees de promoció econòmica, quina forma jurídica han adoptat, quines són les principals activitats que han desenvolupat i quin volum tenen. El principal objectiu d'aquest apartat és conèixer com s'han inserit les polítiques d'emprendre en femení en les àrees de promoció econòmica.

Existència d'àrees de promoció econòmica

Tots els programes per a emprenedores s'emmarquen en àrees, institucions o centres que s'ocupen exclusivament del desenvolupament i/o promoció econòmica de la ciutat. Es a dir, en tots els municipis estudiats, existeix un centre o servei que se li ha assignat la responsabilitat de promoure econòmicament la ciutat. Les activitats per a dones emprenedores s'adscriuen a aquestes àrees malgrat que en algunes ocasions, la iniciativa pot haver sorgit d'una altra àrea (serveis socials o promoció de la dona).

Formes jurídiques

Les àrees de promoció econòmica¹⁴³ adopten formes jurídiques diferents en cada municipi. No hi ha una homogeneïtat. A les ciutats més grans (Barcelona, Terrassa i Santa Coloma) les àrees de promoció econòmica s'han materialitzat en empreses municipals sota la forma de Societat Anònima. Aquesta forma jurídica, té l'avantatge de poder gestionar el servei o àrea com si fos una empresa privada. Una

¹⁴³ Malgrat que a continuació indicarem les diferents formes jurídiques, al llarg del capítol per poder englobar a totes ens referirem com "àrees de promoció econòmica" i tampoc significa que facin referència a la segona generació de polítiques (IPE).

conseqüència és que el personal contractat no és funcionari i per tant hi ha una major autonomia i control sobre els recursos humans.

A Barberà, l'àrea va començar sota la forma d'empresa municipal però més endavant una part dels serveis (l'atenció a emprenedors i ocupació), es dona des d'una nova institució, BARPRO, que jurídicament és una fundació. En canvi, la promoció exterior de la ciutat i l'atenció a les PIMES es continua fent des de l'empresa municipal "Actividades Integradas S.A". Les fundacions, són organitzacions sense ànim de lucre i tenen uns certs avantatges fiscals si ho comparem amb les societats anònimes, així com força autonomia. En canvi a Lleida, Manresa i Cercs s'han format consorcis. En les dues primeres ciutats s'han format amb els principals actors socioeconòmics de la ciutat i en el cas de Cercs amb les administracions públiques superiors (Generalitat de Catalunya i Diputació de Barcelona). Els consorcis presenten l'avantatge de que el "propietari" no només és l'ajuntament sinó que també intervenen altres institucions que contribueixen en el finançament de l'àrea, però també fan valer la seva opinió i interessos. A continuació –en dimensió de la població- Viladecans, Castelldefels i Vilafranca, l'àrea de promoció econòmica està directament en mans de l'Ajuntament. Aquesta és la situació que l'Ajuntament té més control sobre l'àrea o servei i també és més senzilla de gestionar ja que no hi ha altres actors implicats i no s'han de convocar juntes, establir consells d'administració, etc.: depèn directament de l'Ajuntament.

Edificis de les àrees de promoció econòmica

Malgrat tenir formes jurídiques diferents, en tots els casos, existeixen uns centres, des d'on porten a terme, de manera exclusiva, les activitats relacionades amb el desenvolupament econòmic. En la majoria dels casos s'han construït expressament per aquesta funció. En alguns dels municipis, s'ha construït un edifici singular (per exemple Castelldefels), en altres s'ha recuperat i restaurat un edifici històric de la ciutat (per exemple les masies de Barberà i Viladecans) i només a Cercs i Manresa s'ha fet un nou ús d'un edifici ja existent. A Cercs el Centre de Formació i Iniciatives

està situat en les antigues oficines de l'empresa Carbones de Berga S.A. i el CEDEM de Manresa ocupa uns espais no utilitzats fins llavors al Palau Firal.

D'altra banda pràcticament tots ells han adoptat un nom que pot ser el de l'edifici o si s'escau el de l'empresa. Per exemple tenim "Can Calderon" de Viladecans, "Barcelona Activa" de Barcelona o "La Guaita" de Castelldefels. Aquest fet contrasta amb els altres serveis de l'Ajuntament com poden ser serveis personals que acostumen a ser una àrea de l'Ajuntament en qüestió i que no es coneix per cap altre nom que no sigui serveis personals.

Aquests edificis són força significatius per la matèria que ens ocupa. Representa que per a l'Ajuntament, les polítiques econòmiques són importants. En primer lloc, han esmerçat diners i en segon lloc han volgut distingir l'àrea de promoció econòmica dels altres serveis que dona l'Ajuntament. En cap cas el mateix edifici allotja diferents serveis que no siguin de promoció econòmica. Amb els edificis i els "noms comercials" que tenen fins i tot els diferencia de l'Ajuntament. Per exemple, no és l'Ajuntament de Santa Coloma que vol impulsar el comerç a la ciutat sinó que és "Grameimpuls".

Data de creació de les àrees de promoció econòmica

Pel què fa a l'any en què es varen crear les àrees de promoció econòmica, pràcticament totes, es van crear al voltant de l'any 1990, més aviat abans que després. Barcelona Activa és dintre dels casos estudiats la que té més tradició ja que es va crear el 1986 i en canvi a Manresa és la més nova. El CEDEM es creà el 2002 encara que les activitats dirigides a emprenedors es realitzaven des del 1996. Aquestes dates d'inici, al voltant de la dècada dels noranta, coincideix amb el què hem vist en el capítol 1 sobre l'evolució de les polítiques econòmiques locals a Espanya i Catalunya i amb endarreriment respecte als països europeus del nord i centre Europa.

Tipus de serveis i activitats

Excepte Lleida, Manresa i Vilafranca, en els altres municipis, com a mínim ofereixen dos tipus de serveis: “ocupació” i “serveis per a emprenedors”. En general, els ajuntaments van començar amb l’ocupació i més endavant han incorporat serveis dirigits per als emprenedors. Com veurem més endavant, les polítiques de desenvolupament econòmic s’han afegit a les polítiques d’ocupació que es continuen realitzant.

Respecte a “ocupació” es donen serveis d’orientació laboral i de formació. La formació és molt variada i està tan adreçada a persones que estan en atur i volen aprendre uns coneixements o un “ofici” com per a aquelles persones en actiu que es volen actualitzar en algunes habilitats professionals (informàtica, internet, tècniques de venda, etc.) També en molts casos s’adrecen a col·lectius específics com poden ser els que tenen especials dificultats per la inserció laboral i es dissenya un programa a mida per a ells en que se’ls acompanya fins que troben feina. En aquesta línia també s’inclouen els programes d’escoles-taller.¹⁴⁴

Pel què fa als “serveis per a emprenedors” aquests normalment inclouen assessorament per realitzar el pla d’empresa, informació sobre ajuts i subvencions que poden optar per crear la seva empresa i informació sobre dades socioeconòmiques del municipi que poden interessar als emprenedors per fer els seus estudis de mercat i formació. La formació també té un ampli ventall i difereix de municipi a municipi. Des de la formació relacionada en elaborar el pla d’empresa fins a aspectes més específics de la gestió com comptabilitat, marketing o exportació.

En la majoria dels casos, disposen de viver d’empreses. La seva dimensió depèn molt del municipi. En el cas de Barcelona, el viver acull 77 empreses (2002) que està distribuït en diferents edificis i en canvi a Lleida tenen un viver molt més petit amb sis empreses (2003). A Vilafranca i Terrassa tenen viviers especialitzats sectorialment.

¹⁴⁴ Les escoles-taller són programes de formació i ocupació de dos anys de durada dirigits a joves aturats entre 16 i 24 anys.

En el primer relacionats amb el vi, en el segon tenen dos vivers: un industrial i un altre de serveis. En els municipis que no tenen viver d'empreses (quatre municipis) dos d'ells ofereixen en canvi el servei de domiciliació d'empreses que és un servei que es basa en recollir la correspondència i fax en nom de l'empresa, deixar sales de reunions o altres espais de manera puntual per a l'emprenedor quan les necessita. Només hi ha dos municipis, Barberà i Cercs que no tenen vivers ni domiciliació d'empreses i coincideixen en ser els municipis més petits dels deu.

Com hem pogut veure en la descripció dels dos tipus de serveis "ocupació" i "emprenedors" són molt diferents entre ells i la gran diferència que tenen és el públic objectiu a qui van dirigits. El primer està dirigit a persones que busquen treball per compte aliena o que la volen millorar (no obstant aquests últims són una minoria). En canvi el servei per emprenedors, tal com diu la pròpia paraula, està dirigit a persones que volen muntar la seva empresa o bé l'han creat i estan en les seves primeres etapes.

Hi ha un conjunt de municipis (concretament Lleida, Manresa i Vilafranca) que les àrees de promoció econòmica es dirigeixen exclusivament a l'empresa. Tant a l'empresari/emprenedor que vol muntar una empresa com a aquells empresaris que ja s'han consolidat (normalment PIMES). En aquest últim cas, el centre ofereix per a aquests col·lectius, serveis com per exemple seminaris, formació, xerrades, *networks* d'empresaris, etc. Es a dir molts dels instruments que hem vist en l'apartat sobre les iniciatives de desenvolupament econòmic (apartat 1.4). Les activitats relacionades amb l'ocupació no és que les hagin abandonat sinó que existeix un altre centre que se'n ocupa: Per exemple a Manresa el "Centre d'Iniciatives per a l'Ocupació" conegut com CIO i a Lleida l'Institut municipal de formació "Salvador Seguí". El plantejament que fan aquests dos municipis és que els ciutadans als que es dirigeixen els dos serveis són diferents amb necessitats també diferents i per tant s'ha de fer des d'institucions diferenciades.

Barberà és potser un cas diferent ja que han separat PIMES i promoció exterior de la ciutat per una banda, d'ocupació i serveis als emprenedors per l'altra. Aquesta

manera de diferenciar els serveis és bastant atípica i la nostra opinió és que el servei a l'emprenedor l'entenen com un servei més afí a l'ocupació que no pas a les PIMES. El responsable d'atenció als emprenedors al fer referència a les àrees que té BARPRO enumerava les quatre: Formació, inserció, ocupació i assessorament empresarial. A continuació afirmava: «tot va lligat, ja que hi ha una sèrie de programes transversals». Com veurem més endavant, aquest tipus d'aproximació segurament afectarà al perfil d'emprenedors que tenen.

Val a dir que algun dels municipis que porten activitats d'ocupació i d'emprenedors també realitza activitats relacionades amb PIMES: Barcelona, Cercs i Viladecans.

Finalment uns pocs municipis (Lleida i Barcelona), realitzen activitats per promoure l'economia de la ciutat en l'exterior i captar inversions per la ciutat. Per exemple en el cas de Lleida, un dels objectius del consorci és «promocionar la ciutat de Lleida, les seves empreses i els productes lleidatans». A Barcelona Activa, també tenen una gran activitat en promoció exterior.

TAULA 4.2. Principals serveis de les àrees de promoció econòmica

<i>Ocupació + empresa</i>	<i>Empresa</i>
Barberà	<u>Lleida</u> (+ promoció exterior)
<u>Barcelona</u> (+ promoció exterior de la ciutat)	<u>Manresa</u>
Castelldefels	<u>Vilafranca del Penedès</u>
Cercs	
<u>Sta. Coloma</u>	
<u>Terrassa</u>	
Viladecans	

Nota: Empresa fa referència als serveis dirigits a emprenedors i PIMES. S'han subratllat els casos que tenen viver d'empreses.

Volum del servei d'atenció als emprenedors

Hem vist que el tipus de servei que es donen als emprenedors és en general, molt similar en els deu casos. Les diferències més grans estan entre aquells que disposen de viver d'empreses i aquells que no; entre aquells que realitzen activitats de promoció exterior i aquells que no. Ara bé, si observem el nombre d'emprenedors que atén cada àrea, les diferències entre els municipis són molt grans i sobretot venen determinades pel nombre de ciutadans del municipi. Com més gran és el municipi, més emprenedors s'atenen, encara que no hi ha una proporció directa. A Barcelona, han atès, en els últims anys a gairebé 17.000 emprenedors cada any i en canvi, a Santa Coloma, amb aproximadament 115.000 habitants han atès en els últims anys al voltant dels 470 emprenedors a l'any. Lògicament a Cercs, l'any 2000 només van atendre vuit projectes empresarials.

Ara bé, pel que fa al gènere dels emprenedors, en pràcticament tots els casos entre el 45 i el 55% dels usuaris emprenedors que s'adrecen als serveis municipals són dones. A Castelldefels aquest percentatge puja fins el 65%.

El perfil de l'emprenedor/a que ve a aquest tipus de servei ha canviat en els últims anys. Si abans hi havia més treballador en l'atur; en l'actualitat n'hi ha més que estan en actiu (en alguns municipis al voltant del 50%) i pensen convertir-se en empresari/a com una alternativa a la seva carrera professional. D'altra banda, els responsables també han observat un augment d'immigrants tant en els serveis d'ocupació com en el d'emprenedors.

Recapitulació

Com descrivíem en el primer capítol, una de les característiques de les polítiques de desenvolupament empresarial és que es focalitza en les persones més dinàmiques del municipi o que tenen potencial per ser-ho. En aquesta etapa d'iniciatives de desenvolupament econòmic es diferencien clarament les polítiques econòmiques de les socials. Les eines que estan relacionades amb el desenvolupament econòmic fan referència a emprenedors, a empreses i a promoció econòmica de la ciutat.

Ara bé, la situació real d'aquests casos que hem identificat és parcialment diferent. Per una banda tindriem aquells en què clarament estan en la línia anterior. Només realitzen activitats relacionades amb les empreses i comprenen des del seu naixement fins la seva consolidació (Lleida, Manresa i Vilafranca). Es tractarien de serveis dirigits a l'empresa. Els serveis per l'ocupació es realitzen des d'altres àrees de l'ajuntament.

D'altra banda tenim una majoria de municipis que les seves activitats són més diverses. Per una banda atenen a l'emprenedor i per l'altra a les necessitats d'ocupació de persones que en general hi troben dificultats (ja sigui per la seva edat, pel seu grau de coneixements, per la seva situació familiar, etc.). En aquest sentit, en aquests municipis en les àrees de promoció econòmica se solapen dos tipus d'iniciatives, les d'ocupació i les de desenvolupament econòmic. En altres paraules, han seguit una evolució concèntrica en que s'han anat afegint serveis als que ja existien inicialment. De totes maneres, els programes inicials que encara es mantenen s'han modificat i adaptat a les necessitats de l'entorn socioeconòmic actual. A les iniciatives locals d'ocupació inicials, s'han afegit iniciatives de desenvolupament econòmic.

Val a dir que en aquests municipis (en els que les dues generacions de polítiques se solapen) i amb alguna excepció com Barcelona, quan es refereixen als projectes empresarials estan pensant, sobretot, en autoempresa.

Autoempresa fa referència a empresa creada per una persona i és unipersonal. El fundador de l'empresa és alhora el director i l'únic treballador. Sovint donen resposta a les dificultats d'aquella persona per ocupar-se o les condicions de treball que troba en mercat de treball no són satisfactòries. En general són empreses del sector serveis, poc innovadores on el capital inicial necessari no és molt elevat però que per contra tenen poques perspectives de creixement.

En aquests casos que hem esmentat, el servei a l'emprenedor està molt enfocat a un determinat tipus d'emprenedor i és el que crea autoempreses. El perfil d'aquest emprenedor és més pròxim a l'usuari dels serveis d'ocupació que no pas dels

serveis als empresaris ja consolidats. Veurem si en el cas de les emprenedores, aquesta aproximació a la creació d'empreses, és a dir, des de la vessant ocupació, també és així.

De totes maneres el servei d'atenció als emprenedors s'ha feminitzat en la última dècada en el sentit que no és un servei només dirigit a homes-emprenedors sinó cada vegada més les dones també pensen en emprendre com una opció d'ocupació.

En aquests deu casos, les polítiques d'emprendre en femení s'han inserit en entorns on s'estaven portant a terme polítiques de desenvolupament econòmic. Els ajuntaments tenen quasi bé 15 anys d'experiència en polítiques econòmiques locals i donen molta importància a aquesta àrea. En l'actualitat tots els municipis tenen polítiques de desenvolupament econòmic encara que molts d'ells continuen ocupant-se de les polítiques d'ocupació.

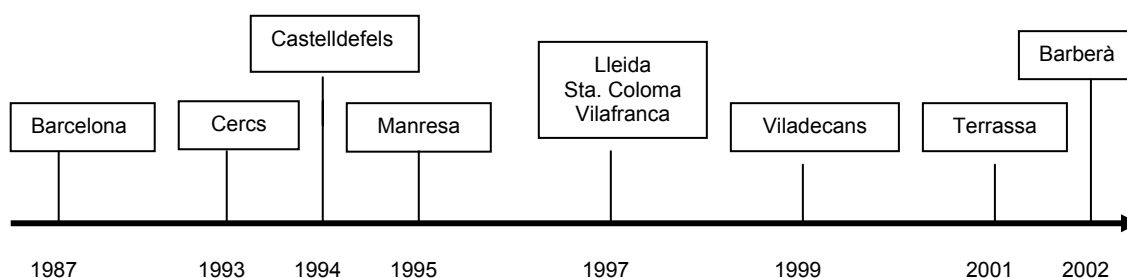
4.3. Les polítiques i els programes per a emprenedores

Inici i continuïtat

Barcelona, és de tots els casos, el municipi que començà activitats específiques per a emprenedores més aviat. Fou l'any 1987, pràcticament al mateix moment que Barcelona Activa començava a funcionar. Fins llavors a Espanya no existia cap programa específic per a emprenedores i els serveis per a emprenedors també eren molt incipients.

De fet, com podem veure en la propera figura, la introducció dels municipis en aquest àmbit ha estat de forma molt dilatada durant els últims 10 anys i força recent. Fins l'any 1996 només hi havia quatre municipis (Barcelona, Cercs, Castelldefels i Manresa) que havien dut a terme algun tipus d'actuació en aquest sentit. A partir de 1997, inicien activitats Lleida, Sta. Coloma i Vilafranca. Molt recentment els municipis de Viladecans (1999), Terrassa (2001) i Barberà (2002) comencen a realitzar activitats relacionades amb les emprenedores.

FIGURA 4.2. Any d'inici dels programes per a emprenedores



Així doncs aquesta figura ens mostra que els municipis que han efectuat /efectuen polítiques per a emprenedores han començat en dates molt diferents. En els darrers deu anys podem trobar pràcticament una distribució homogènia amb certa tendència de concentració cap a la segona meitat del període. Aquest període final dels noranta coincideix quan a nivell català i espanyol les polítiques de

desenvolupament econòmic són àmpliament acceptades en tots els municipis que tenen àrees de promoció econòmica. El cas més atípic és en aquests moments de l'anàlisi Barcelona Activa que inicià polítiques per a emprenedores precisament quan el que s'estava fent llavors a nivell municipal eren principalment polítiques d'ocupació i de promoció econòmica.

Ara bé una qüestió és la data d'inici dels programes i una altra diferent és la continuïtat que han tingut al llarg d'aquests 13 anys. En la següent taula hem intentat mostrar d'una manera més gràfica els períodes que s'han dut a terme programes amb un "•". Malgrat que el 2003 estigui fora del període analitzat, l'hem inclòs en aquesta taula per mostrar si tenien previst continuar en el futur o no.

TAULA 4.3. Dates d'inici i finalització dels programes/projectes per a emprenedores

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003p
Barberà										•	•
Barcelona	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Castelldefels		•	•			•	•				•
Cercs	•	•									•
Lleida					•	•	•	•	•	•	•
Manresa			•	•							•
Sta. Coloma					•						•
Terrassa									•	•	•
Viladecans							•	•	•	•	
Vilafranca					•	•					

Excepte a Barcelona, on des del 1987 es realitzen programes específics per a emprenedores sense interrupcions i Lleida on també des del 1997 han estat realitzant activitats ininterrompudament, en els altres municipis, l'activitat ha estat discontinua. El cas més extrem d'aquesta discontinuïtat el trobem a Castelldefels, on s'han dut a terme activitats des de 1994 que el 1995 van finalitzar per reiniciar-se el 1998. El 1999 es va tornar a finalitzar i està previst dur a terme noves activitats

durant el 2003. Ara bé, tal com indicava la persona entrevistada al Centre de promoció econòmica de Castelldefels, La Guaita, la previsió que tenen per al 2003 era també de realitzar una activitat concreta i amb un horitzó temporal acotat: 5 mesos. Aquesta discontinuïtat de Castelldefels, sembla originada per la seva capacitat d'accés a finançament extern, concretament de la UE.

Cercs, Manresa i Sta. Coloma de Gramenet també tenen unes pautes similars a Castelldefels però d'una forma menys acusada (de fet podem dir fins i tot puntual). Han realitzat programes que han tingut una durada d'un o dos anys, però a diferència de Castelldefels, les seves activitats han estat molt més esporàdiques. Si no tinguéssim en compte la previsió del 2003, la seva pauta seria com Viladecans i Vilafranca que només han tingut una activitat i no tenen previst realitzar més activitats en aquest àmbit en el futur.

Finalment a Barberà i Terrassa, malgrat no tenir tanta antiguitat en matèria de polítiques per a emprenedores com Barcelona, des de que van iniciar polítiques en aquest àmbit no han deixat de fer-les i tot apunta a que les mantinguin al menys a curt termini.

Cal destacar el fet que tots els casos, excepte Viladecans i Vilafranca tenen previst continuar o realitzar activitats de cara al 2003 i que hi ha més activitat en el segon període analitzat (1998-2002) que no pas en el primer (1993- 1997). En el 1993 només hi havia 2 municipis realitzant activitats per a emprenedores, el 2002n'hi havia 5 i 2 més que n'havien realitzat durant la segona etapa.

En el següent gràfic hem agrupat els municipis segons la seva continuïtat respecte les polítiques específiques per a dones emprenedores.

FIGURA 4.3. Classificació dels municipis respecte la continuïtat de les polítiques d'emprendre en femení

Continuïtat	Discontinuitat	Finalització
<ul style="list-style-type: none">- Barcelona- Lleida- Terrassa- (Barberà)	<ul style="list-style-type: none">- Castelldefels- Cercs- Lleida- Manresa- Sta.Coloma	<ul style="list-style-type: none">- Viladecans- Vilafranca

El primer grup està format per aquells municipis que ininterrompudament han dut a terme polítiques en aquest sentit. Hem posat Barberà entre parèntesis per indicar que només tenen un any d'antiguitat en aquesta matèria i malgrat la seva voluntat de continuar en el futur en la mateixa línia i amb el mateix programa, potser encara és massa aviat per realment afirmar-ho.

El segon grup està format per aquells municipis que han dut a terme polítiques i programes de manera discontinua i que segons la informació que disposem, en el futur continuaran amb aquesta pauta. La seva actuació es basa en el format "projecte" en que té una durada ja determinada des del moment que comença. Lleida també, l'hem inclòs en aquest grup ja que malgrat que ha actuat de manera ininterrompuda des de que va començar, la seva actuació s'ha basat en projectes de durada limitada.

Finalment, en el tercer grup hi ha aquells municipis que han realitzat polítiques per a dones emprenedores en algun moment, però des de que es van finalitzar no s'han dut més a terme i de moment (en el moment de l'entrevista amb els responsables, 4t. trimestre 2003) no hi havia la voluntat de seguir en aquesta direcció en el futur.

Les raons de no voler continuar en el futur a Viladecans i Vilafranca s'han descrit anteriorment en els casos. En el cas de Viladecans era perquè segons la responsable, en el programa ADONAT ja havien participat totes les emprenedores o potencials emprenedores i per tant creien que ja "no feia falta" una altra actuació específica per promoure emprenedores. En canvi en el cas de Vilafranca del Penedès, la resposta era diferent. No creien que s'havien de fer polítiques de discriminació positiva envers les dones. La directora del centre Àgora afirmava: «no crec en els discursos feministes i el pla d'empresa no té sexe.»

Vist l'anterior, podem afirmar que en general, les experiències en matèria d'emprendre en femení són força limitades en el temps, excepte alguns pocs casos. No obstant cal assenyalar que la majoria dels municipis tenen previst continuar o realitzar activitats en el futur més proper. En aquests casos (per exemple Lleida,

Manresa, Castelldefels) la previsió d'actuar era més que una voluntat i estava definida amb bastant detall quin seria el tipus d'actuació i com es duria a terme.

En aquestes alçades de l'anàlisi, encara és massa aviat per afirmar-ho, però la gradualitat en què els municipis han començat a actuar en matèria de *female entrepreneurship* i la voluntat –en molts casos ferma– de continuar en el futur ens pot indicar la perspectiva de consolidació que tenen aquest tipus de polítiques en el futur. En aquests moments i –exceptuant uns casos– no podem afirmar que les polítiques d'empendre en femení s'han incorporat com un servei i/o activitat regular que ofereixen les àrees de promoció econòmica dels diferents casos analitzats com són els serveis d'ocupació o el servei d'assessorament i informació per a emprenedors. Més aviat, en la seva majoria, es tracten de projectes que s'han plantejat amb una durada definida a priori i complementaris a les activitats i serveis que ofereixen com a base. De totes maneres, creiem que en el futur s'aniran consolidant tenint en compte que hi ha un entorn favorable a aquesta qüestió. La promoció i el recolzament de les emprenedores estan en les agendes polítiques de la Unió Europea, l'estat espanyol i la Generalitat.¹⁴⁵

Plantejament de les polítiques de promoció d'emprenedores

En la primera part del nostre treball hem explicat que existeixen principalment tres plantejaments¹⁴⁶ que han impulsat a les institucions públiques per portar a terme polítiques per promoure les emprenedores. Molt breument recordem que una estava relacionada amb la pròpia evolució de les polítiques públiques (l'anomenarem tipus 1): hi ha una voluntat per satisfer de manera més acurada a col·lectius específics que tenen unes necessitats concretes i en molts aspectes diferents a altres col·lectius i/o participants de l'àrea de promoció econòmica. Un d'aquests col·lectius són les dones. Un segon plantejament prové de la seva contribució a la millora dels indicadors econòmics (tipus 2): Les dones poden contribuir al creixement econòmic mitjançant la creació d'empreses i a la vegada,

¹⁴⁵ Vegeu l'apartat 2.3.

¹⁴⁶ Cada plantejament no exclou els altres.

reduir les taxes d'atur i augmentar les taxes d'activitat. Un tercer plantejament és contribuir a igualar les oportunitats entre homes i dones (les dones no tenen les mateixes oportunitats per ser emprenedores que els homes, fonamentalment pel fet de ser dona) i relacionat amb l'anterior, les emprenedores tenen una sèrie d'obstacles, diferents als que tenen els emprenedors (tipus 3).

En els deu casos que hem analitzat, podem observar els plantejaments anteriors o plantejaments que malgrat no ser idèntics als anteriors s'hi poden incloure.

TAULA 4.4. Tipus de plantejament dels casos analitzats

Tipus de plantejament de cada cas	Tipus de plantejament genèric	Cas
Adaptar-se als col·lectius que vénen al servei	1	Barberà Cercs Manresa Terrassa
Taxa d'atur femenina més elevada que la masculina	2	Castelldefels Lleida Viladecans
Taxa d'ocupació femenina inferior a la masculina	2	Barcelona
Dificultats d'inserció laboral de les dones	2	Lleida
Poques emprenedores a la ciutat	3	Barcelona Santa Coloma
Les dones tenen més obstacles a l'hora de crear empreses	3	Manresa Terrassa
Alineament amb les polítiques genèriques del servei	-	Castelldefels
Existència d'una línia de finançament externa	-	Castelldefels Viladecans
No fer activitats exclusives per a emprenedores	-	Vilafranca

Nota: Cada cas pot tenir més d'un plantejament.

Efectivament, per a uns quants municipis el fet d'adaptar-se millor al col·lectiu de dones és una raó de pes per actuar a favor de les emprenedores. Ara bé dintre d'adaptar-se millor a les necessitats d'un determinat col·lectiu, hi ha diferents matisos. Per exemple, el responsable d'atenció als emprenedors de BARPRO afirmava el següent:

«solament les dades de consulta ja són definitòries si el 70% són dones. Per què només per dones? El percentatge d'atur femení és més alt com a gairebé tot arreu. Són les demandants dels cursos [...] La demanda orienta molt el tipus de curs».

En aquest cas veiem que la necessitat d'adaptar-se a les necessitats del col·lectiu de dones que són el col·lectiu més nombrós que utilitza els serveis de BARPRO i a més estan en la seva majoria en situació d'atur.

En canvi per a Foment de Terrassa que també fa referència a la necessitat d'adaptació al col·lectiu de les emprenedores, no és perquè les dones representin la majoria d'usuaris de Foment. La directora del viver feia al·lusió a què s'havia adonat que, els programes que oferien als emprenedors, no resolien bé algunes problemàtiques que tenen les emprenedores. En aquest cas l'adaptació està relacionada amb la voluntat de millora dels serveis actuals.

De fet tots els responsables i tècnics que es van entrevistar excepte dos consideren que les emprenedores tenen obstacles a l'hora d'emprendre pel fet de ser dones. Els aspectes més citats com a obstacles van ser la conciliació de la vida familiar amb la laboral, la falta de credibilitat/ suport per part de la família i de l'entorn i l'accés al finançament. En menor mesura es va fer referència a la falta de formació. Per part dels experts, pràcticament tots coincideixen que les emprenedores tenen obstacles i també fan referència a la conciliació de la vida familiar i la laboral i l'entorn que no recolza a l'emprenedora.

A Cercs, la seva voluntat d'adaptació de les seves actuacions es concreta amb un perfil de dona en concret. No es dirigeix a les dones en general sinó a aquelles que són grans, amb poca formació, experiència professional relacionada amb el tèxtil i en situació d'atur.

En segon lloc tenim altres plantejament relacionats amb la situació de la dona en el mercat de treball (els que hem anomenat tipus 2).

En aquests casos, el plantejament que es fa és que els programes per a dones emprenedores són una possible manera de crear ocupació en un col·lectiu que té

taxes d'atur més elevades i en molts casos també es justifica en que també tenen més dificultats d'inserció laboral.

A Barcelona Activa, en canvi de fixar-se en la taxa d'atur es fixava en la taxa d'ocupació. Fent referència a la raó de ser del programa ODAME s'afirmava:

«...La tasa de ocupación femenina era muy inferior a la masculina y la presencia de mujeres al frente de empresas era meramente anecdótica [...] Las mujeres promotoras de empresas continúan siendo minoría» (Barcelona Activa, Memòria 2002: 37).

Així doncs per a Barcelona Activa podem observar per una banda una justificació que en la primera part hem anomenat d'econòmica (tipus 2) però també fa referència de manera implícita a la justificació d'igualtat d'oportunitats (tipus 3). El plantejament de Grameimpuls era similar al de Barcelona Activa. Es remetien al baix nombre d'emprenedores que hi havia en aquells moments a Santa Coloma.

A Castelldefels, a part de fer referència a l'elevada taxa d'atur femení també feien referència a l'alineament que tenen les polítiques d'emprendre en femení amb els objectius generals de la Guaita: Crear empreses i crear ocupació.

«La tasa de paro femenina siempre ha sido superior. Lo sigue siendo, se va igualando pero siempre ha sido superior [...] y además el objetivo genérico de crear empresa y ocupación» (Tècnica de la Guaita).

Un plantejament que tampoc havíem tingut en compte en la primera part és la qüestió del finançament. La mateixa persona de la Guaita, a part d'esmentar l'atur i la coincidència d'objectius també comentava el següent: «Entonces si la línea de financiación que teníamos era para mujeres pues bueno, nos acogíamos de paso. Por una parte porque era la vía que teníamos y por otra por la tasa de paro».

Aquest plantejament respecte a la disponibilitat de finançament no l'havíem tingut en compte a priori i de fet, observant la discontinuïtat de molts casos respecte a les polítiques d'emprendre en femení ens fa suposar que segurament és molt important.

De la mateixa manera, la responsable del Centre Àgora feia referència al finançament en afirmar que van realitzar el curs per a dones emprenedores perquè van rebre una invitació per part de Barcelona activa per formar part d'un projecte transnacional finançat per la Unió Europea. Com hem comentat en anteriors línies, a Vilafranca són contraris a les polítiques d'emprendre en femení. Aquest programa va ser molt excepcional i es va realitzar perquè comptava amb finançament extern.

De fet, altres responsables d'àrees d'ajuntaments¹⁴⁷ que no tenen polítiques ni duen a terme polítiques per a dones emprenedores tampoc creuen que les emprenedores tinguin més obstacles que els emprenedors pel fet de ser dones.

Així doncs podem concloure que el plantejament –des del punt de vista dels responsables locals- es reparteix entre una voluntat d'adaptar-se millor a la necessitats de les emprenedores i del col·lectiu de les dones en general, contribuir a crear ocupació entre un col·lectiu que té taxes d'atur més elevades i més dificultats d'inserció laboral i contribuir a la igualtat d'oportunitats amb més empreses creades per dones. El finançament, malgrat que hagi estat una qüestió comentada per només dos municipis, intuïm que té un pes significatiu en les polítiques locals. En aquest sentit, els plantejaments que tenen els diferents casos coincideixen plenament amb el que teòricament s'ha afirmat sobre els plantejaments i arguments que han impulsat als poders públics per actuar en matèria de *female entrepreneurship*.

Objectius

Per a la majoria dels casos, l'objectiu de crear empreses és l'element central i l'ocupació és, al contrari d'altres municipis, més aviat un resultat de la creació d'empreses. Per exemple el programa ODAME de Barcelona Activa té el següent objectiu: «desenvolupar el talent emprenedor de dones amb idees de negoci arribin a convertir-les en una empresa generadora d'ocupació».

Tal com comentava la tècnica del Centre La Guaita de Castelldefels: «Finalmente al cabo de 2 años de formación, acompañamiento, asesoramiento en el plan de Empresa... se constituyeron 16 empresas». En aquest cas també es fa èmfasi en la

¹⁴⁷ Ens referim a les entrevistes fetes a l'àrea de promoció econòmica de Mollet (EMFO) i de l'Hospitalet.

creació d'empresa com l'objectiu final que es vol assolir. Les actuacions esmentades (formació, assessorament, etc.) estan dirigides per a que les emprenedores creïn l'empresa.

En el cas de Terrassa, la creació d'empreses també sembla ser un element central. «L'objectiu es contrarestar els frens que es troben com a col·lectiu per crear empresa». Tal com afirma en aquesta frase la responsable del viver, el programa està orientat a la creació d'empreses. No diu, i això és important, contrarestar els frens que es troben com a col·lectiu per ocupar-se. Malgrat creació d'empreses i ocupació són dos conceptes que estan molt relacionats, no són el mateix.

A Manresa i Vilafranca els objectius són molt més concrets i estan relacionats amb el tipus d'activitat que realitzen: donar els coneixements necessaris per realitzar el pla d'empresa. No obstant, podem deduir que es tractaria també d'una aproximació a la creació d'empreses ja que el que s'espera d'haver confeccionat el pla d'empresa és la seva posada en marxa. D'altra banda, per refermar aquest supòsit, el responsable d'atenció als emprenedores del CEDEM de Manresa comentava que al llarg del curs algunes dones van abandonar perquè es van adonar que crear una empresa era més complex del que a priori pensaven i en el fons el que elles volien era tenir una feina i crear una empresa era un possible mitjà per obtenir-la.

En menys de la meitat dels casos, les polítiques tenen com objectiu crear ocupació a través de la creació d'empreses. Aquesta és una qüestió important. Com hem vist en l'apartat anterior sobre el plantejament, moltes àrees de promoció econòmica argumenten la seva participació en polítiques d'emprendre en femení perquè les dones tenen taxes d'atur més elevades i per tant, la creació d'empreses és una possible via per crear ocupació. Per exemple la tècnica de l'Ajuntament de Lleida i que es va responsabilitzar del programa Cassandra afirmava el següent: «El fons de tot això era facilitar la inserció laboral de dones en un programa d'ocupació o bé per la via de l'autoocupació o bé per la via del treball assalariat.»¹⁴⁸

¹⁴⁸ Recordem que el programa Cassandra tenia dues vessants: una de formació ocupacional que la duia a terme l'Institut Municipal del Treball; i una altra, en creació d'empreses que se'n responsabilitzava el Consorci.

També l'ocupació és central en el cas de Cercs, tal com podem deduir de l'objectiu que s'estableix en el programa: «Crear una petita empresa, sense massa estructura i sense arribar a cobrar un gran sou» En el fons, aquest objectiu no és molt ambiciós i sembla indicar que l'objectiu principal és que la dona estigui ocupada més que l'empresa sigui sòlida i tingui potencial. Es a dir, l'objectiu en aquestes situacions, és crear ocupació i crear empreses és un mitjà.

Les diferents perspectives sobre els objectius a assolir són importants perquè influenciaran en el subjecte al que es dirigeixen les actuacions, el tipus d'activitat, les emprenedores participants, etc.

D'altra banda, en alguns pocs casos, s'ha esmentat l'objectiu de sensibilitzar a la població sobre la importància de la creació d'empreses per part de dones. Tal com deia la tècnica del Centre La Guaita de Castelldefels, l'objectiu del primer programa que van fer era «lanzar mensajes que la mujer puede emprender, puede montar empresa» o la tècnica de Grameimpuls que arran de què a Sta. Coloma hi havia poques emprenedores, van llançar un concurs de nous projectes empresarials amb l'objectiu de «captar dones emprenedores» en el sentit d'animar a les dones a crear empreses.

Ara bé, amb els objectius que hem vist per als programes de dones emprenedores no és clar que l'enfocament sigui exclusivament la creació d'empreses per part de dones sinó que també en alguns casos, l'objectiu principal és crear ocupació entre un col·lectiu –les dones- que té especials dificultats per ocupar-se en el mercat com assalariades. De fet, aquest últim argument ha estat esgrimit moltes vegades per les institucions públiques: els programes per a emprenedores són una nova via de crear ocupació.

El problema que té aquest enfocament és que té el perill de focalitzar-se només en l'autocupació.¹⁴⁹ De fet, en alguns objectius de programes com els de Lleida, Castelldefels i Viladecans, explícitament es fa referència a promoure projectes d'autocupació. Així doncs, aquests projectes descarten a priori projectes de més

¹⁴⁹ Hem definit autocupació en l'apartat anterior "polítiques d'emprendre en femení en el context de les àrees de promoció econòmica".

dimensió i que poden representar un major valor afegit tant per les emprenedores com als municipis (mitjançant creació d'ocupació, ingressos, dinamisme empresarial,...).

Hem de considerar però que el tractament d'autoocupació per als projectes per a emprenedores també coincideix en alguns casos per als programes per a emprenedors en general. En aquests casos, la distinció entre els serveis d'ocupació i els d'emprenedors no estan molt clares i més aviat semblen polítiques d'ocupació. No obstant, fins ara només hem vist els objectius, encara no hem analitzat altres elements com el tipus d'activitat que realitzen i els continguts que tenen per poder corroborar l'anterior.

Així doncs, el fet de pensar la creació d'un projecte d'autoocupació per resoldre necessitats d'ocupació pot fer perdre de vista les habilitats de l'emprenedora, la viabilitat de la nova empresa i en definitiva deixar en segon terme que, per crear una empresa, es necessiten diferents habilitats, coneixements, motivacions, etc. que per tenir una ocupació per compte aliena.

De totes maneres hem de tenir en compte que, com hem vist en el capítol 2, les emprenedores estan més motivades per necessitat que no pas per oportunitat (al contrari dels homes) i per tant els projectes d'autoocupació poden satisfer aquesta motivació de necessitat. Al cap i a la fi, en moltes situacions de necessitat, les emprenedores ja estan satisfetes si aconsegueixen l'autoocupació ja que la seva situació anterior era, en termes laborals i personals, pitjor.

Hem de considerar que els objectius de les emprenedores poden ser diferents als que tenen les institucions públiques envers elles i els seus projectes. En el capítol 2 hem vist el debat acadèmic sobre els objectius que tenen les emprenedores. Encara no hi ha un consens si són els mateixos que els dels homes-emprenedors, però els que diuen que no, fan referència a que els objectius de les emprenedores no està el créixer més enllà del que puguin controlar, poder tenir un equilibri entre família i feina satisfactori, etc. Es a dir, si tenim en compte aquest argument, un conjunt de les emprenedores volen crear un projecte d'autoocupació perquè satisfà a les seves

necessitats i als seus objectius d'empresa. No es tracta que no poden tenir una empresa que creixi sinó que no ho volen.

Tipus d'activitats

Tal com queda plasmat en la taula 3.4, en pràcticament tots els casos, les activitats que s'han realitzat o es realitzen per promoure dones emprenedores és la formació. La formació ha estat un element central. De 13 activitats principals, 10 eren de formació. En els altres casos les activitats que s'han realitzat han estat la sensibilització (una a Castelldefels) i els ajuts econòmics (tres a Lleida, Santa Coloma i en algunes edicions Barcelona). En pràcticament tots, les activitats principals s'han complementat amb diferents tipus d'activitats (especialment assessorament). L'impuls a la creació d'associacions d'emprenedores, tant com activitat principal o complementària ha estat realitzada per quatre ajuntaments.

Així doncs en les pràctiques identificades a Catalunya hem detectat 5 tipus d'activitats diferents:

1. Formació
2. Ajuts econòmics a la creació d'empreses
3. Assessorament
4. Impuls i recolzament a la creació d'associacions de dones emprenedores
5. Sensibilització

Continguts dels programes i projectes

a) Formació

En la majoria de municipis, el contingut de la formació donada a les emprenedores, gira al voltant del pla d'empresa. Es a dir, es tracta que les assistents aprenguin a redactar el seu pla d'empresa a partir de la seva idea de negoci. Generalment, la formació es subcontracta a consultores especialitzades.

Ara bé malgrat que a priori els cursos semblin molt similars per als diversos municipis i semblants per als que es donen als emprenedors en general, els continguts varien força i ens trobem amb diferents formats.

Pel què fa a la programació de les activitats, aquestes varien des del format intensiu (cada dia de la setmana) a la no intensiva (un dia a la setmana). Pràcticament tots els cursos tenen aproximadament 150 hores de formació. En el cas del municipi de Cercs, la durada està molt per sobre, 500 hores per al curs de productes naturals i 360 hores per al d'artesanía de muntanya. Ara bé, els continguts són també diferents. A Cercs van combinar l'aprenentatge d'una tècnica amb la gestió empresarial. L'objectiu era que les emprenedores a partir dels coneixements adquirits, creessin una empresa que complementés les rendes familiars. Aquest cas és un programa combinat de formació professional amb formació empresarial.

Un programa molt innovador i original és el desenvolupat a Terrassa. El curs té format de taller i per tant, el nombre d'hores és menor que en els altres casos (en té 68) i només aborda aspectes concrets i específics del procés de creació d'una empresa. El programa formatiu es divideix en mòduls. En alguns d'ells l'assistència és mixta (homes i dones) i en altres és només femenina. En els mòduls mixtes es tracten temes que són d'interès per a ambdós sexes i en els mòduls femenins es tracten temes que les emprenedores tenen més obstacles o els són d'especial interès (per exemple assertivitat, negociació i conciliació de la vida familiar i laboral).

Sense tenir en compte les particularitats dels programes de Cercs i Terrassa, la formació bàsica orientada al pla d'empresa¹⁵⁰ es pot complementar amb altres coneixements més pràctics i útils per a la gestió del dia a dia de l'empresa com són comptabilitat, informàtica, expressió escrita, etc. Aquest tipus de formació té un format molt divers i normalment no és exclusiu per a les assistents al programa sinó que hi poden participar altres usuaris de servei i és de tipus voluntari: cada assistent

¹⁵⁰ Els continguts bàsics del programa de formació eren similars a qualsevol curs de creació d'empreses que es fan per als emprenedors en general. Els continguts típics són: el perfil de l'emprenedor, anàlisi de l'entorn, pla de marketing, pla d'operacions i recursos humans i pla financer. Aquest últim normalment es fa conjuntament amb nocions de comptabilitat.

decideix quins són els seminaris/cursos complementaris que li interessin assistir. En alguns casos es conviden a emprenedores d'èxit per a que expliquin la seva experiència. El curs bàsic de Barcelona Activa (ODAME - Inici) també té una gran part del programa modular i les emprenedores es fan el curs "a mida" assistint a aquells mòduls complementaris que més els interessin sempre amb l'horitzó que s'ha de presentar un pla d'empresa al final del curs.

A Barberà, donat que el curs està classificat com un curs de formació ocupacional del Departament de Treball de la Generalitat, a part dels continguts típics d'un curs de formació per realitzar el pla d'empresa i que representen el gruix del programa (169 hores) també s'inclouen de forma obligatòria per a les assistents: informàtica, seguretat i condicions en el treball, medi ambient i tècniques de recerca de feina. Aquest últim mòdul és força estrany en un curs per a emprenedores. Precisament, en una activitat dirigida a emprenedores, la situació laboral està molt definida a priori. Ara bé, aquest fet és un element més que apunta a que en determinats programes per a dones emprenedores, l'objectiu de fons és la creació d'ocupació i no la creació d'empreses.

En més de la meitat dels casos, la formació es complementa amb unes tutories o assessorament personalitzat. En general es tracta d'un assessorament per la realització del pla d'empresa i/o per la posada en marxa de l'empresa. En pràcticament tots els casos, excepte Barberà, l'assessorament és il·limitat en nombre d'hores i es porta a terme pels propis tècnics del servei i que atenen als emprenedors d'ambdós sexes. En el cas de Barcelona, a més de tenir l'assessorament dels tècnics també compta amb la col·laboració d'experts externs que les emprenedores poden consultar per a temes específics i que els tècnics no poden resoldre.

Així doncs, podem resumir que en alguns casos, la formació està adaptada al col·lectiu femení abordant temes que per a aquest col·lectiu són importants o tenen especials dificultats (gestió del temps, conciliació vida familiar-laboral, tallers d'expressió oral, negociació). En canvi en altres casos, els continguts de la formació són pràcticament iguals als dels homes emprenedors malgrat que en tots els casos,

el nivell, els exemples i a les necessitats s'adaptin a les participants del curs en concret. D'altra banda també hem vist que en pràcticament tots els casos, la formació es complementa amb altres actuacions com poden ser el finançament, l'assessorament, l'impuls associatiu, etc.

b) Ajuts econòmics a la creació d'empreses

Els ajuts econòmics s'han constituït de manera complementària als programes de formació (per exemple Barcelona i Castelldefels) o bé de forma independent (programa d'ocupació de Lleida). En els primers casos l'ajut econòmic estava dirigit a aquelles emprenedores que materialitzessin el seu projecte empresarial un cop revisada la seva viabilitat per part dels responsables del programa. L'import aportat era una quantitat fixa que no ha superat en cap cas els 6.000 euros. Aquesta mesura no és molt popular, de fet els propis responsables i altres experts coincideixen que no és un instrument molt positiu i creuen que la línia de treball ha d'estar més aviat a facilitar crèdits tous o recolzar que les emprenedores puguin tenir accés al crèdit. Com comentava la tècnica del Consorci de Promoció Econòmica de Lleida, «... s'ha vist no només per part de l'Ajuntament sinó per la resta d'Administracions, que moltes vegades donar uns diners produeix l'efecte contrari». La nostra opinió és que, a més, per a molts projectes, és insuficient. Ara bé, pot ser un bon estímul com a activitat de sensibilització. Es pot aprofitar la concessió de l'ajut per donar a conèixer el servei, les emprenedores i els seus projectes, etc.

Val a dir que tots els casos tenen accés als acords signats pel Departament de Treball amb les entitats financeres per la concessió de crèdits als emprenedors que ho sol·licitin així com línies de finançament especial que ha establert el govern central (per exemple els microcrèdits de l'Instituto de Crédito Oficial, ICO).

En alguns dels casos, com a centres col·laboradors dels Servei Autoempresa de la Generalitat tenen accés als acords que el Departament de Treball ha signat amb institucions financeres per la concessió de microcrèdits per a emprenedors que no disposen d'aval ni garanties. En aquests casos, les emprenedores són un dels

col·lectius preferents. El paper de l'administració local és ajudar a l'emprenedor/a a tramitar la documentació i elaborar el pla d'empresa, "l'aval" de l'emprenedor.

Els microcrèdits han tingut molt bona acollida per part del les administracions locals i per als emprenedors que no tenen avals ni garanties poder accedir a un crèdit en condicions força atractives.¹⁵¹ Ara bé, alguna persona entrevistada ha comentat el baix nombre de microcrèdits concedits (l'opinió recollida és que el nivell de sol·licituds ha superat àmpliament les expectatives¹⁵² i que les entitats no tenen capacitat de resposta), altres la quantitat excessiva de documentació que s'ha de presentar i que en molts casos, els microcrèdits no s'ajusten a les necessitats de finançament d'emprenedors i emprenedores (necessiten un crèdit més alt). Val a dir, que entre les persones entrevistades es va entrevistar a la Gerent del FIDEM, Fundació que ha estat la pionera en plantejar i en signar un acord per concedir microcrèdits per a emprenedores. La seva opinió és que

«al principi tothom ens deia que no ho aconseguiríem mai que això era una cosa pel Tercer Món, que aquí era inviable totalment.... Per una banda que amb dos milions no podríem fer res, i per l'altra banda, que sense aval els bancs no ens ho donarien. Doncs, vam sentir de tot. Total que nosaltres vam seguir endavant.»

c) Assessorament

L'assessorament, de manera central o més sovint de forma secundària, ha estat també un element bastant utilitzat en tots els programes per a emprenedores. Com hem vist en anteriors línies es tracta d'un assessorament per realitzar el pla d'empresa i per posar l'empresa en marxa. Normalment és il·limitat en nombre d'hores de dedicació a les emprenedores i es porta a terme pels propis tècnics del servei que atenen als emprenedores en general i no els fan un tractament especial.

¹⁵¹ Els acords signats pel Departament de Treball suposen un límit màxim de 12.020 euros (conveni FIDEM- La Caixa), un tipus d'interès que oscil·la entre el 5% i el 6% fix i depenent de l'acord s'aplica o no comissió. En el cas dels microcrèdits ICO el límit és de 25.000 euros amb condicions similars als anteriors (a data del 2003).

¹⁵² L'acord es va signar el 2000 i a mitjans del 2003 havien rebut al voltant de 1500 sol·licituds i s'havien concedit 200 microcrèdits.

Només en el cas de Barcelona es compta amb la col·laboració d'experts externs. En el cas de Lleida tenien previst tenir un servei d'atenció específic per a emprenedores que se'n responsabilitzaria una tècnica. Al Consorci creuen que les emprenedores necessiten una atenció específica ja que tenen més dificultats a l'hora de posar en marxa l'empresa, especialment les immigrants.

d) Impuls a la creació d'associacions d'emprenedores

Quatre municipis (Barcelona, Santa Coloma, Castelldefels i Viladecans) han impulsat associacions d'emprenedores. Excepte Viladecans i Sta. Coloma que constava com objectiu principal, en els altres casos ha estat una actuació secundària i que s'ha fet arran del curs de formació partint de la base que les sòcies fundadores de l'associació provindrien en la seva major part del curs. Així és el cas de Barcelona Activa que l'associació porta el nom del programa (Associació ODAME) i les sòcies són pràcticament totes ex-participants del programa.

El cas de Castelldefels, com s'ha comentat en el cas, és diferent. Arran del programa NOW "el emprendre de las mujeres de Castelldefels" es va promoure l'associació "Xarxafels". No obstant, molt poc després de la seva creació, es va dissoldre i algunes sòcies es van integrar en l'associació ADEE impulsada per Can Calderon de Viladecans. A més, ADEE –encara que ha estat impulsat per l'Ajuntament de Viladecans- té la voluntat de ser una associació d'abast comarcal (Baix Llobregat) i per tant, les seves sòcies no es limiten només a Viladecans. De totes maneres, la nostra opinió és que amb només les 16 empreses creades arran del programa NOW i sense el recolzament de les empresàries de Castelldefels ja establertes, l'associació no tenia moltes possibilitats d'èxit. D'altra banda el fet que existís una altra associació amb els mateixos objectius en la veïna Viladecans encara li treia més sentit.

En tots els casos, el rol de l'ajuntament ha estat d'impulsor i dinamitzador. Va prendre la iniciativa de contactar a les emprenedores per proposar la idea i constituir l'associació. Un cop l'associació estava formalitzada, l'ajuntament va tenir

un paper de tutela i recolzament durant el primer i/o segon any. En algun cas també els va facilitar de forma gratuïta per als primers períodes una sala de reunions i serveis de secretaria.

e) Sensibilització

Aquest instrument que inclou concurs de projectes empresarials, seminaris, xerrades i actes informatius, estudis, etc. ha estat utilitzat de manera puntual. A Santa Coloma es va organitzar un concurs de projectes empresarials liderats per dones¹⁵³ i a Castelldefels es va fer una campanya informativa dirigida a les dones del municipi. La tècnica entrevistada comentava el programa que es va fer llavors, el 1997:

«Básicamente fue de sensibilización. La autoestima, la situación del mercado de trabajo y la posibilidad de la autocupoación más que profundizar en mujeres con proyectos concretos de empresa. Era la época en que todos empezábamos a trabajar la sensibilización, a lanzar mensajes que la mujer puede emprender, puede montar empresa.»

En el moment de les entrevistes, segona meitat del 2003, algunes àrees tenien previst realitzar estudis sobre el perfil de les emprenedores dels seus municipis. Ara bé, fins a la data de l'entrevista (octubre 2003), només a Lleida s'havia realitzat un estudi i havia tingut poca transcendència pública.

Respecte el tipus d'actuació en matèria d'emprenedores des de l'àmbit local, hem vist que àmpliament han optat per la formació i de forma complementària amb l'assessorament. La formació és en pràcticament tots els casos sobre el pla d'empresa.

¹⁵³ Val a dir que a Barcelona, dintre dels premis a l'emprenedor que tenen caràcter anual i que es realitzen en el marc del "dia de l'emprenedor", hi ha una modalitat que és el premi a la millor emprenedora. A nivell de Catalunya, només la Diputació de Barcelona concedeix també aquesta modalitat en els premis a emprenedors.

Orientació ideològica

Vist el plantejament, els objectius, les activitats i els seus continguts, podem analitzar la perspectiva global que tenen aquestes actuacions respecte les dues principals perspectives del feminisme: el feminisme de la igualtat o de la diferència. No obstant, hem de considerar que l'orientació que hem observat en cada cas, no és una orientació que hagi estat explícitament formulada pels responsables respectius. Es, més aviat, un tarannà que hem observat a partir dels plantejaments, els objectius, les activitats i els continguts. Segurament és una qüestió que els propis responsables no hi han reflexionat però com veurem a continuació té importants conseqüències en els tipus d'activitats que es realitzen així com en els seus continguts. De totes maneres, remarquem el caràcter més subjectiu que tenen les properes línies.

La primera observació que hem fet és que no tots els casos tenen la mateixa perspectiva ni tampoc els diferents programes que ha dut a terme una mateixa àrea tenen tampoc la mateixa orientació.

A Barberà, Castelldefels, Manresa i Sta. Coloma tenen una orientació igualitària. Els instruments que s'han utilitzat són sobretot per equiparar les dones amb els homes. En aquest sentit, els programes de formació s'han pensat des de l'òptica que les emprenedores tenen menys formació empresarial que els homes i per tant, una manera de superar aquest obstacles és mitjançant la formació en aquest àmbit. Es creu que amb més formació, les dones es podran equiparar als emprenedors i als seus nivells de formació.

A Sta. Coloma també els diferents programes (el concurs del programa ALBA) i l'impuls de l'associació tenen aproximacions des del feminisme de la igualtat. El concurs tenia com objectiu donar visibilitat a les emprenedores i contribuir a que neixin més empreses creades per dones sota l'òptica que les dones estan infrarepresentades pel context sociocultural i per tant s'ha de promoure que n'hi hagi més per arribar a que la proporció d'emprenedors i emprenedores sigui més

igualitari. L'associació ESCIBNA també té una perspectiva igualitària si pensem que té com a principals objectius superar els obstacles que tenen les emprenedores per ser informades i representades en els centres de decisió.

En canvi, els casos de Barcelona i Terrassa han actuat des de la perspectiva del feminisme de la diferència. Les dones són diferents als homes i per tant els instruments que s'impulsen s'ajusten a aquestes diferències. Un exemple molt clar és el de Terrassa que alguns dels continguts que tenen només són específics per a les emprenedores.

Els casos de Cercs, Lleida, Viladecans i Vilafranca no són tan clars. A Lleida, el programa Cassandra té una aproximació, més aviat, sota l'òptica de la diferència. Les dones i les emprenedores tenen un element per considerar que els homes no tenen i és distribuir el temps entre els seus àmbits vitals: la vida laboral, la familiar i la de lleure. En aquest sentit, el programa que es va realitzar tenia per objectiu renegociar la distribució dels temps, considerant que les dones són diferents i que no s'han d'assemblar als homes sinó tenir en compte les seves diferents necessitats. En canvi el pla d'ocupació tenia una aproximació des del feminisme de la igualtat. Amb l'ajut es pretenia contribuir a llevar els obstacles que tenen les dones per accedir al finançament.

A Vilafranca, malgrat que l'aproximació era –a priori– similar al programa Cassandra de Lleida, a la pràctica va ser tal com va comentar la seva responsable un curs de creació d'empreses “normal” excepte que tenia un primer mòdul sobre la gestió del temps. En aquest sentit l'orientació teòrica era des del feminisme de la diferència però va passar a tenir més aviat una perspectiva igualitària segurament degut a l'escepticisme de la responsable envers aquest tipus d'actuacions.

A Viladecans les diferents actuacions han passat d'una perspectiva igualitària (per exemple l'impuls de l'associació ADEE) a una visió més aviat no feminista de l'emprenedora. Aquest cas seria per exemple l'impuls d'uns sectors específics, els tradicionals femenins, en que es creu que les dones, tenen unes aptituds naturals i

per tant tenen un avantatge competitiu en el mercat de treball. En aquest sentit, no es plantejarien alterar el status quo. Aquest també seria el cas de Cercs.

Requisits i selecció de les participants

Respecte als programes de formació, en més de la meitat de casos no hi ha requisits per participar, excepte ser dona i l'interès en voler posar en marxa una empresa. En aquest cas, el procés de selecció es basa en la idea de negoci que presenten les emprenedores i el potencial que tenen en convertir-se en una oportunitat de negoci.

No obstant, en la resta de casos (quatre municipis) hi havia uns altres tipus de requisits. Els requisits estaven relacionats amb l'edat i la situació laboral. Es demanava estar en situació d'atur i tenir un mínim d'edat. En uns d'ells era a partir de 25 anys i en un cas més extrem s'havia de tenir preferiblement més de 45 anys. En el programa "Cassandra" de Lleida, les participants, a part de tenir més de 25 anys i estar en situació d'atur, preferiblement havien de tenir càrregues familiars.

El fet que els requisits per participar en el programa estiguin relacionats amb l'edat i la situació laboral limita i homogeneïtza el perfil d'entrada de l'emprenedora. D'altra banda, l'existència d'aquest tipus de requisits indica que en aquests casos, el focus principal està en la situació laboral de la dona i no en la creació d'empreses. Es a dir, com comentarem més endavant, es tracta de polítiques d'ocupació.

En tots els models sobre creació d'empreses s'interrelacionen varis elements. En el capítol 2 hem vist el model de William Gartner (1985) aplicat al *female entrepreneurship*. Com recordarem en el seu model intervenien quatre elements: l'emprenedor/a, l'empresa, el procés de creació (de l'empresa) i el context o entorn. Un altre model que també està molt acceptat en el món acadèmic i que és molt utilitzat en els cursos de creació d'empreses és el model de Jeffrey A. Timmons (1994) que també es basa en quatre elements: l'emprenedor, els recursos, el context o entorn i la idea de negoci i on l'emprenedor és l'element central d'on giren els altres tres. Clarament en el model de Timmons l'emprenedor i la idea de negoci són dos

conceptes íntimament lligats a la creació d'empreses on l'emprenedor té un rol de primer ordre.

En aquest sentit i tornant als requisits per a les emprenedores, si l'objectiu és crear empreses pot ser més convenient que els requisits estiguin relacionats amb l'emprenedora i amb la idea de negoci. Així doncs, tots els altres requisits que es posin per participar, limitaran l'accés a potencials emprenedores i en general hem d'esperar que baixaran el seu perfil. D'altra banda, els requisits poden no solament influenciar al perfil de l'emprenedora i de l'empresa creada sinó també a la selecció de les participants i al nombre de participants.

Ara bé, si els objectius del programa/activitat són afavorir l'ocupabilitat de determinats grups de dones, com són les aturades o les més grans de 45 anys i que poden tenir una sèrie de necessitats específiques, serà adequat establir uns requisits relacionats amb aquestes situacions. Ara bé, no podem oblidar que l'opció de crear empresa no és sempre la més adequada per a tothom i que el risc (especialment financer) és més elevat que en altres opcions professionals.

TAULA 4.5. Requisits i selecció per participar en els cursos,
programes i activitats dels casos

Municipi	Requisits	Selecció
Barberà	Aturada + 25 anys	No hi ha (el nombre de candidates no supera el nombre de places limitades) En cas d'haver de fer, es faria en base a l'interès de la candidata
Barcelona	No hi ha	Idea de negoci Rati d'acceptació últimes edicions: 1 plaça per 5 candidates
Castelldefels	No hi ha	Interès de la candidata en l'autocupació (el nombre de candidates i participants supera lleugerament el nombre de participants previstes)
Cercs Productes naturals:	Aturada + 45 anys	No hi ha (el nombre de candidates no supera el nombre de places)
Cercs: Artesania de muntanya	Aturada + 25 anys	No hi ha (el nombre de candidates no supera el nombre de places)
Lleida : Cassandra	Aturada + 25 anys Tenir càrregues familiars	No hi ha (no hi ha límit de places)
Lleida: Pla municipal d'ocupació	Aturada + 30 anys Constituir l'empresa a Lleida Estar empadronada a Lleida	No hi ha (les candidates poden participar fins que no s'hagi exhaurit el pressupost)
Manresa	No hi ha	No hi ha (el nombre de candidates no supera el nombre de places)
Terrassa	No hi ha	Esperit emprenedor de la candidata i diversitat de sectors en el grup
Viladecans	No hi ha	No hi ha
Vilafranca	Aturada + 25 anys	No hi ha (el nombre de candidates no supera el nombre de places)

Selecció de les candidates

On té més sentit parlar de selecció és en els programes de formació. En pràcticament tots els casos, no s'efectua una selecció de les candidates a part de que reuneixin els requisits establerts. Les raons de no realitzar una selecció és que en aquests casos, el nombre de sol·licitants no supera el nombre de places disponibles o si les ha superat, com ha estat per molt poques persones (menys de cinc en el cas de Castelldefels) les han acceptat al programa. Només en el cas de Barcelona i Terrassa, els dos municipis més grans, seleccionen a les candidates en funció de la idea de negoci que tenen o l'esperit i interès que tenen pel programa mitjançant una entrevista personal. Val a dir que a Barcelona el nombre de sol·licitants és molt superior que el nombre de places (cinc a una). A Terrassa, en la tercera edició (en el moment de l'entrevista encara havia de començar) també havien rebut més sol·licituds que places (aproximadament a raó de dos a una). En la resta, assolir un nombre suficient de participants no era fàcil i per tant s'admetien totes les candidates que volguessin participar i complissin amb els requisits. La nostra opinió és que en alguns municipis fins i tot falta massa crítica. Lògicament no és el cas dels municipis amb més de 100 mil habitants. Però en els municipis amb menys de 50 mil habitants on anualment no s'assessoren més de 150 emprenedors aproximadament (per exemple Vilafranca, Barberà o Cercs), la formació dirigida exclusivament a emprenedores pot no tenir demanda suficient per cada any.

En el cas de la sensibilització no té massa sentit parlar de selecció ja que les activitats han anat dirigides a la població en general i a la femenina en concret.

En el cas de finançament de projectes empresarials mitjançant un concurs, en general s'ha convocat un tribunal format per responsables de l'àrea de promoció econòmica i per alguna persona d'una altra àrea de l'ajuntament que el que principalment han valorat ha estat la viabilitat de l'empresa creada. En el cas concret del pla d'ocupació de Lleida no hi havia una selecció ja que totes les emprenedores que complissin amb els requisits establerts tenien dret a obtenir l'ajut fins que la dotació total s'exhaurí.

Nombre de participants en els programes

Com podem observar en la següent anterior, en general el nombre de participants és bastant baix excepte els casos de Barcelona i Viladecans. No obstant, hem de tenir en compte que en la seva majoria es tracten de cursos de formació que s'han realitzat una vegada o que tenen una edició anual i en segon lloc, pel propi procés d'aprenentatge, no és factible ni aconsellable que el nombre d'assistents sigui molt elevat.

TAULA 4.6. Participants dels programes de formació

Municipi	Nombre de participants
Barberà	15
Barcelona	1a edició 1987: 15 Últimes edicions: 300 (total prog.)
Castelldefels	Formació pla d'empresa: 32 Accions formatives: 132
Cercs	Productes naturals: 18 Artesania d'alta muntanya: 14
Lleida	Programa Cassandra: 18 Pla municipal d'ocupació: 33
Manresa	15
Terrassa	1a edició: 13 2a edició: 19
Viladecans	238
Vilafranca	15

De totes maneres vist que la selecció és pràcticament inexistent i el nombre de participants és força baix, semblen corroborar que, en alguns municipis, falta massa crítica per realitzar els programes. Aquesta falta, pot influir en els resultats del programa i en el perfil de l'empresa creada.

Els casos de Barcelona i Viladecans són diferents: de fet si només tenim en compte el volum d'emprenedors que Barcelona Activa atén anualment, al voltant de 16.000, no ens pot sorprendre que el programa ODAME atengui 300 a l'any. També hem de tenir en compte que es fan diversos cursos i edicions en el mateix any i el nombre de participants de cada curs és al voltant de 80.

A Viladecans, no tenint el mateix volum que Barcelona, el nombre és tan elevat perquè comptabilitza a totes les emprenedores que van fer el programa ADONAT i que va tenir una durada de 4 anys. Així doncs, la mitjana anual seria més baixa, al voltant de 60. De totes maneres aquesta xifra és més elevada que als altres municipis i una de les explicacions que ens pot donar una resposta és que la campanya de comunicació va ser molt efectiva. (van fer campanya publicitària per ràdio i premsa local).

Aquests dos casos, en què el nombre de participants és elevat ens aporta un element més per reafirmar la falta de massa crítica d'alguns dels casos anteriors. Aquests casos ens demostren que per realitzar activitats de formació, el nombre de participants no ha de ser necessàriament baix.

Perfil de l'emprenedora participant

La informació que recullen les àrees de promoció econòmica respecte al perfil de les participants són l'edat i la formació prèvia.

En aquest sentit, la formació és en general baixa.¹⁵⁴ Només en aquells municipis en què no existeixen requisits per participar en el programa, el tipus de formació que tenen les emprenedores és més variat. Per exemple en el programa ODAME, un terç tenen estudis primaris, un altre terç estudis secundaris i la resta estudis superiors.

De fet, els requisits que s'estableixen a l'hora de participar en el programa, condicionen el perfil de l'emprenedora. El cas de Cercs és molt il·lustratiu: Recordem que els requisits per participar en el programa de productes naturals eren

¹⁵⁴ Per formació baixa ens referim a que no tenen estudis o si els tenen són primaris.

estar aturada i tenir més de 45 anys. El perfil de la participant era lògicament una dona gran, en situació d'atur i amb molt poca formació. La seva experiència professional estava lligada al sector tèxtil on havia treballat sempre.

Ara bé, no només els requisits tenen una incidència en el perfil de l'emprenedora sinó que també ens hem de plantejar si no és una qüestió comú a tot el servei de les àrees de promoció econòmica. Es a dir, podem pensar que el perfil de l'emprenedora és un reflex del perfil general dels usuaris (homes i dones) de les àrees de promoció econòmica. Amb aquest argument, el perfil baix de l'emprenedora no respon al fet de ser dona sinó al fet que les persones que s'adrecen a aquest tipus de servei tenen un perfil en general baix.

Així doncs, dels municipis que tenen un perfil d'emprenedora baix, en la meitat d'ells el perfil del conjunt d'usuaris emprenedors (homes i dones) és variat. En tres casos (Cercs, Santa Coloma i Barberà) es pot considerar que el dels homes emprenedors també és baix.

Tal com comentava la tècnica de Grameimpuls de Sta. Coloma,

«potser nosaltres patim una certa confusió entre serveis socials i emprenedors ja que ens deriven molts usuaris que no són aptes per crear una empresa però venen aquí per la publicitat que s'ha fet de l'autoocupació com una sortida professional a situacions d'atur i precarietat».

A Barberà on el perfil general és baix, hem de tenir en compte que el 70% dels usuaris són dones i per tant, a l'hora de fer la mitjana el seu perfil tindria força influència. Per tant, en aquest cas no queda clar ja que no disposem de la informació separada per sexes, si és el servei que atén a un usuari amb baixa formació o és més aviat exclusiu de les dones emprenedores.

Finalment a Cercs, al ser un municipi amb una forta tradició del sector tèxtil i miner, els usuaris que té el CFI és, tal com hem comentat anteriorment, molt específic. Persones que s'havien quedat a l'atur després dels processos de reconversió amb

una formació baixa i que la seva experiència laboral es centrava en un dels dos sectors.

Respecte a l'edat, no hi ha una coincidència en tots els casos. En alguns casos l'edat és bastant homogènia i en altres el rang és bastant ampli. No obstant, es poden identificar dos perfils:

- a) Dona al voltant de 40 anys. Normalment amb poca formació i escassa experiència laboral. Ha estat una part important de la seva vida mestressa de casa.
- b) Dona jove menor de 25 anys. Normalment amb formació secundària o superior amb molt poca experiència professional.

Així doncs, podem concloure que en els casos on els requisits per participar depenen de la situació laboral de la candidata, el perfil és més homogeni i en general més baix que no pas en aquells on no hi ha requisits (a part de ser dona i tenir una idea de negoci). D'altra banda, la formació i l'experiència de les emprenedores és en general, més baixa que la dels emprenedors excepte clarament en tres casos on el conjunt dels usuaris emprenedors és baix. En cap cas el perfil de les emprenedores és superior.

Aquesta relació és bastant coherent amb el què hem analitzat fins ara. Hem vist que en alguns casos, l'objectiu de les polítiques d'emprendre en femení és facilitar l'ocupació de persones – en aquest cas dones- que tenen especials dificultats d'inserció laboral. Les persones que tenen més dificultats són les que tenen poca formació o poca experiència professional (tant perquè són joves i no han tingut ocasió d'entrar en el mercat de treball o bé perquè són grans i s'han dedicat a la família i a la llar).

Ara bé, el perfil de l'emprenedora ha estat sempre igual? Per exemple, en el programa ODAME, el perfil de l'emprenedora de l'edició de 1987 és el mateix que el del 2002?

En primer lloc tots els responsables i tècnics dels programes per a emprenedores coincideixen que ara n'hi ha més que abans. Per exemple, les dades de Barcelona Activa són clares: han passat de 15 participants a 300 l'any. D'altra banda, tal com hem vist en la primera part d'aquest capítol, actualment en la majoria d'àrees de promoció econòmica són pràcticament la meitat dels usuaris o més. Fa 10 anys, la presència de la dona en el mercat laboral era més limitada i lògicament hi havia menys emprenedores.

«cuando yo llegué hace 10 años muchas mujeres venían con el marido y me decían: voy a montar una peluquería y mi marido ha pedido un préstamo porque en el banco me han dicho que lo haga a su nombre» (tècnica de La Guaita).

En segon lloc, cada vegada les emprenedores tenen més formació i en tercer lloc hi ha un augment d'emprenedores immigrants que estan configurant un nou perfil d'emprenedora a part dels que ja hi ha. Aquestes tendències estan molt relacionades amb els canvis socials que estan esdevenint a Espanya i a Catalunya. La incorporació de la dona en el mercat laboral, la immigració i l'augment de formació de les ciutadanes catalanes.

La pregunta que es feia una de les responsables entrevistades era si aquest augment era degut a les dificultats que troben en el mercat laboral i per tant, emprenen per necessitat o bé cada vegada són més emprenedores, és a dir, hi ha més emprenedores per oportunitat. En apartats anteriors hem vist que les dones emprenen més per necessitat que els homes. Ara bé, les tendències socials i econòmiques ens fan creure que cada vegada més hi haurà més emprenedores d'oportunitat que no pas de necessitat i de fet, si observem les diferències entre països en desenvolupament i països desenvolupats les diferències són clares. En els països en desenvolupament s'empren més per necessitat que no pas en els països desenvolupats (Global Entrepreneurship Monitor, 2001).

TAULA 4.7. Perfil de la participant

Municipi	Perfil de l'emprenedora
Barberà	- 40-45 anys amb poca formació - Menors de 25 anys amb formació secundària
Barcelona	- Formació variada - 35 – 45 anys
Castelldefels	- 40 anys - Poca formació i poca experiència laboral (majoritàriament mestresses de casa)
Cercs	- Més grans de 40 anys - Poca formació - Experiència vinculada al sector tèxtil
Lleida	- 30 – 45 anys - Poca formació
Manresa	- 25 – 35 anys
Sta. Coloma	n.d.
Terrassa	- Heterogeni amb presència creixent d'immigrants
Viladecans	- 25 – 35 anys - Formació variada
Vilafranca	- Formació mig-baixa

Finançament de les activitats

En aquest apartat abordarem com s'han finançat les diferents polítiques dels deu casos. En primer lloc hem diferenciat el finançament intern de l'extern. El finançament intern és el que prové del propi pressupost de l'àrea o centre on estigui adscrit el programa o de qualsevol altra àrea de l'ajuntament. Per finançament extern ens referim a aquell que prové d'una institució externa a l'ajuntament. Per exemple la Generalitat de Catalunya, la Diputació de Barcelona o la Unió Europea.

Si considerem la definició anterior, en general, tots els municipis han rebut finançament extern per dur a terme les seves activitats per a dones emprenedores.

Ara bé, aquest fet no ens pot sorprendre si tenim en compte que les polítiques de promoció econòmica són polítiques de caràcter voluntari per part dels ajuntaments, tal com suggereix la Llei 7/1985 reguladora de les bases de règim local.

Efectivament, la Llei estableix uns mínims de serveis que els municipis han de garantir i que depenen de la seva dimensió. En aquests mínims no està establerta la promoció econòmica encara que tal com consta en l'article 25 de l'esmentada Llei, «el municipi pot promoure tota classe d'activitats i serveis que contribueixin a les necessitats dels veïns».. Aquestes activitats (educació, cultura, joventut, esport, promoció de la dona, promoció econòmica, sanitat, habitatge, etc.) en què els municipis tenen potestat per actuar són complementàries de serveis que es donen des de nivells superiors però molt sovint de forma insatisfactòria.

«La major o menor intervenció municipal en aquestes matèries dependrà de les prioritats i sensibilitat de cada lloc i, principalment, de la capacitat econòmica municipal» (Taxé,1987: 44).

TAULA 4.8. Extracte d'articles de la Llei 7/1985 reguladora de bases de règim local (incorpora les modificacions posteriors a la Llei fins la 57/2003)

Artículo 25

El Municipio, para la gestión de sus intereses y en el ámbito de sus competencias, puede promover toda clase de actividades y prestar cuantos servicios públicos contribuyan a satisfacer las necesidades y aspiraciones de la comunidad vecinal.

Artículo 26 (15)

1. Los Municipios por sí o asociados deberán prestar, en todo caso, los servicios siguientes:

a) En todos los Municipios: Alumbrado público, cementerio, recogida de residuos, limpieza viaria, abastecimiento domiciliario de agua potable, alcantarillado, acceso a los núcleos de población, pavimentación de las vías públicas y control de alimentos y bebidas.

b) En los Municipios con población superior a 5.000 habitantes, además: Parque público, biblioteca pública, mercado y tratamiento de residuos.

c) En los Municipios con población superior a 20.000 habitantes, además: Protección civil, prestación de servicios sociales, prevención y extinción de incendios e instalaciones deportivas de uso público.

d) En los Municipios con población superior a 50.000 habitantes, además: Transporte colectivo urbano de viajeros y protección del medio ambiente.

En relació a l'anterior, dels deu municipis que hem identificat, sis d'ells tindrien les màximes obligacions donat que tenen més de 50.000 habitants, dos d'ells estarien en el supòsit (c) i només un d'ells tindria com a obligació complir amb el què consta en l'apartat (a).

Vist l'anterior, és curiós que Cercs, un municipi tant petit i que no té moltes "obligacions" hagi decidit apostar per la promoció econòmica. Ara bé, com hem comentat repetides vegades, el context socioeconòmic del municipi és força singular i molt segurament ha influït en la creació del CFI.

Tornant a les polítiques d'emprendre en femení valdria la pena distingir (dintre de les fonts externes de finançament) , aquelles que han tingut finançament europeu d'aquelles que no.

TAULA 4.9. Tipus de finançament de les polítiques d'emprendre en femení

	Propi	Diputació	Generalitat	Unió Europea (FSE)
Barberà		•		
Barcelona	•	•	•	•
Castelldefels				•
Cercs		•		
Lleida	•		•	•
Manresa	•	•		
Sta. Coloma	•			•
Terrassa	•	•		
Viladecans				•
Vilafranca				•

En l'anterior taula podem observar que sis municipis han cofinançat les seves actuacions en matèria de *female entrepreneurship* amb finançament europeu. D'aquests, tres municipis (Castelldefels, Viladecans i Vilafranca) han tingut exclusivament finançament europeu i coincideixen en haver actuat de manera discontinua i en dos casos, com recordem, fins i tot puntual. Castelldefels, en canvi ha condicionat la seva actuació en funció de les possibilitats que té d'aconseguir

finançament extern. En els tres casos, han tingut un comportament més aviat oportunístic pel què fa a les polítiques d'emprenre en femení i no es poden considerar unes polítiques consolidades dintre de les respectives àrees i dels serveis d'atenció als emprenedors.

Barberà és un cas força peculiar ja que en principi ha manifestat la seva voluntat de continuar, però el curs que imparteix és considerat de formació ocupacional. Creiem que això és segurament per poder tenir accés a la subvenció pertinent al departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

Si observem la columna de la dreta, tenim inclosos els tres municipis que han tingut més continuïtat: Barcelona, Lleida i Terrassa.

Amb només deu casos i que tots han rebut parcialment finançament extern és difícil establir unes conclusions però semblen haver indicis que precisament els projectes amb finançament europeu no promouen la continuïtat. En canvi els projectes que tenen finançament extern més local (via Diputació de Barcelona) tenen més tendència a continuar. De totes maneres, aquestes experiències ens mostren una altra vegada que, en general, els municipis tenen dificultats per finançar aquest tipus d'iniciatives amb només recursos propis.

Resultats

A l'hora d'analitzar el què genèricament hem anomenat "resultats" tindrem en compte les següents qüestions :

- Tenen informació sobre els resultats de les seves actuacions?
- Quins indicadors utilitzen?
- Quina relació tenen amb el plantejament i amb objectius per actuar en matèria d'emprenre en femení?
- Quins resultats presenten?
- Quina valoració en fan els actors implicats?

Els casos que hem estudiat no realitzen una avaluació formal de les polítiques i/o dels programes que realitzen - entre ells els de dones emprenedores. En dos casos realitzen una enquesta de satisfacció als usuaris, però tal com comentava una de les tècniques d'un dels municipis, «l'enquesta ja té un cert biaix perquè només entrevistem a aquells que han acabat el procés amb nosaltres, no els que han abandonat el servei». En l'altre cas, l'enquesta era sobre una mostra d'usuaris de tot el servei, no del programa concret.

En un cas, el programa ODAME de Barcelona Activa, fan avaluacions del programa durant el curs per conèixer l'opinió de les usuàries i introduir modificacions si s'escau. Com afirma la responsable del programa, "de fet és una posada en comú" entre els formadors, la responsable i les assistents sobre el desenvolupament del curs per poder introduir a temps rectificacions oportunes. Al CEDEM el programa ADEQUA no es va fer una avaluació del programa però sí que es varen tenir en compte els suggeriments de les participants i el curs es va modificar per poder satisfer les seves peticions.

De totes maneres, les avaluacions són pràcticament inexistentes. No obstant no significa que no recullin informació. En cada cas, el tipus d'informació que s'obté és diferent però en general és bastant descriptiu i escàs.

En el conjunt dels casos, depèn del tipus d'activitat que hagin realitzat, recullen informació qualitativa: tipus d'activitat que han realitzat, descripció dels assistents (nivell de formació¹⁵⁵, edat, situació laboral) i informació quantitativa (nombre d'assistents, nombre d'hores que ha suposat l'activitat, nombre de plans d'empresa finalitzats i nombre d'empreses creades).¹⁵⁶

Respecte a la relació que tenen els indicadors utilitzats amb els plantejaments i objectius de les diferents polítiques són de força coherència.

En general, en els programes de formació sobre el pla d'empresa, donen com a resultats el nombre de plans d'empresa realitzats i/o el nombre d'empreses creades.

¹⁵⁵ Educació primària, secundària o superior.

¹⁵⁶ Aquests tres últims fan referència a les activitats de formació.

Es força raonable donar aquests indicadors quan el què es vol mesurar és el nombre d'empreses creades.

Val a dir que l'indicador "nombre d'empreses creades" no sempre és recopilat. En alguns casos, se sap de manera informal. Es a dir, el responsable sap que s'han creat "x" empreses perquè posteriorment a la finalització del programa s'ha assabentat que algunes d'elles n'han creat. Ara bé aquesta informació l'ha obtingut de manera informal i moltes vegades per casualitat. La responsable dels programes de formació del CFI de Cercs, fent referència a les empreses creades arran del curs d'elaboració de productes naturals deia el següent: «n'hi ha hagut d'aquests¹⁵⁷ que havien fet el tema de les conserves, es va crear hasta una empresa i fan mermelades" o del CEDEM de Manresa «recordo dos que es van posar en marxa. Un era d'una dissenyadora i un altre d'una psicòloga».

El problema que presenta aquest indicador (nombre d'empreses creades) és que només recull la informació al moment de finalitzar el programa i no té en compte les empreses creades mesos després d'haver acabat el programa i que probablement s'han creat arran d'haver-hi assistit.¹⁵⁸ En altres paraules, no existeix un seguiment una vegada finalitzat el programa. Ara bé, aquest és un problema comú a tots els programes per emprenedors.¹⁵⁹

D'altra banda, fer el seguiment també ens podria permetre conèixer el grau de mortalitat de les empreses que han rebut recolzament públic i si aquest és inferior a la mitjana. Algunes dades apunten que el grau de mortalitat al cap de dos anys d'haver-se creat és del 23%; al cap de quatre anys del 51,7%; i al cap de sis anys del 62,7% (Timmons, 1994).

En alguns pocs casos es fa referència al nombre de llocs de treball creats arran de les creacions d'empresa. Per exemple a Lleida, fan constar: "10 participants, 10 projectes, 6 empreses creades i 12 llocs de treball". De fet, aquest indicador hauria de ser bastant generalitzat en els programes/projectes que en els seus objectius i

¹⁵⁷ Es refereix als participants del curs.

¹⁵⁸ Després d'haver acabat el pla d'empresa, la creació de l'empresa no és immediata.

¹⁵⁹ Molts tècnics i responsables són conscients que aquesta qüestió representa un punt dèbil i argumenten que no en fan degut al seu cost en temps (és difícil tenir actualitzades les dades de contacte dels emprenedors) i en recursos.

plantejament consti l'ocupació de les dones. De fet en tots els programes d'ocupació, un dels principals indicadors, és precisament el nombre de llocs de treball creats.

En alguns municipis presenten els resultats amb indicadors complementaris als assenyalats anteriorment i que fan referència sobretot al volum de persones que han participat en activitats addicionals (informàtica, expressió escrita etc.) o les que han vingut a consultar en el programa. Sobretot en els programes que tenen finançament europeu el nivell de detall és més alt que no pas en els programes que el finançament prové d'una altra font. Ara bé, aquest nivell de detall, per a la nostra opinió no és molt rellevant ni sembla que pugui millorar la qualitat de les decisions futures ja que són dades molt descriptives.

Per exemple el cas de Castelldefels sobre el programa de sensibilització 1994- 95:

- Dones citades: 927
- Dones que van passar una primera entrevista: 853
- Dones que van passar sessions d'orientació i informació: 165
- Dones que van realitzar cursos de formació: 288

En el cas d'una activitat de sensibilització, sembla adient recollir, a més de la informació presentada, informació més de tipus qualitatiu per poder tenir una aproximació a quin ha estat el canvi- si és que ha esdevingut- respecte a la creació d'empreses després de l'actuació.

En alguns pocs casos es dóna informació de les empreses creades: Els noms i/o el sector al que pertanyen. Per exemple a Castelldefels, arran del programa "NOW: l'emprendre de les dones de Castelldefels" van editar un fulletó amb una breu descripció de cada empresa creada i una fotografia de l'equip emprenedor. Aquesta informació pot ser molt útil a l'hora de donar a conèixer els resultats del programa i poden tenir un efecte demostració per a altres potencials emprenedores (és diferent dir que s'han creat 16 empreses que mostrar com són aquestes 16 empreses i les respectives emprenedores). Les fotografies també ajuden a donar més realisme. El

web del programa ODAME de Barcelona Activa, on hi ha diversos testimonis d'emprenedores amb èxit que han participat en el programa, també té la mateixa finalitat.

Respecte als resultats, a continuació hem fet una taula resum dels indicadors i que són pràcticament comuns a tots els municipis.

TAULA 4.10. Resultats dels programes

	Participants	Plans d'empresa acabats	Empreses creades	Empreses creades /plans d'empresa	Empreses creades /núm. participants
Barberà	17	7	3*	43%	18%
Barcelona (mitjana)		163	61	37%	
Castelldefels	32	n.d.	16	-	50%
Cercs (prod. Naturals)	18	-	1*	-	-
Cercs (artesanía)	14	-	1*	-	7%
Lleida (Cassandra)	10	10	6	60%	60%
Lleida (Pla d'ocupació)	30	-	26	-	87%
Manresa	15	n.d.	2*	-	13%
Sta. Coloma	30	22	8	36%	27%
Terrassa (ed. 01)	19	n.d.	65%	-	65%
Viladecans	238	26	52	11%	22%
Vilafranca	15	n.d.	2*	-	13%

Font: Elaborat a partir de les memòries i de les entrevistes realitzades als responsables de les polítiques.

Nota:

n.d. No disponible

- No procedeix

* Informació subjectiva per part de la persona entrevista per part de l'àrea de promoció econòmica

Si observem la taula anterior podem destacar que donat que el nombre de participants és en general bastant baix, els resultats quantitius són també força baixos.

Ara bé, una altra qüestió és el rati nombre d'empreses creades. En la cinquena i sisena columna hem establert –amb les dades que tenim disponibles– quina és la proporció d'empreses que s'han creat si tenim en compte els plans d'empresa que

s'han finalitzat i si tenim en compte el nombre d'assistents al programa. La primera observació que podem fer és que els ratis són molt diferents entre els municipis. Si ens fixem en la sisena columna podem observar que la diferència està entre un 7% (Cercs) i un 87% a Lleida.¹⁶⁰ (pràcticament tot el ventall de possibilitats entre el 0% i el 100%)

Si relacionem les polítiques dels municipis que semblaven estar més consolidades (Barcelona, Terrassa i Lleida), només dos d'aquests tenen ratis destacadament més alts que la resta (Barcelona tindrà un rati del 37% o menys).¹⁶¹ Aquest fet és una mica sorprenent ja que per participar en el programa hi ha una selecció prèvia. Ara bé la valoració que en fa Barcelona Activa d'aquest percentatge és molt positiva.

«els resultats obtinguts pel programa han estat molt positius ja que el percentatge de projectes que s'han posat en marxa és del 35%» (Barcelona Activa, Memòria ODAME 2000).

Barberà que també té un rati similar també en fa una lectura positiva:

«Es van fer nou plans d'empresa i es van constituir tres. Que és un percentatge força alt. Molt alt perquè molt sovint no té perquè tirar endavant» (Responsable d'atenció als emprenedors de BARPRO).

Amb aquestes dades el que podem afirmar és que no hi ha un lliniar similar i comú per a totes les àrees i que a partir del qual el programa es consideri que té èxit. Es a dir, no hi ha un mínim d'empreses creades respecte a les participants o els plans d'empresa que estigui com objectiu a assolir. En general, en les entrevistes realitzades¹⁶² la sensació que ens van transmetre és que els resultats quantitatius no eren decisius a l'hora de continuar o no el programa i que en general tots estaven satisfets, malgrat el ventall dels resultats sigui tan gran com del 7% al 87%. Val a dir – i ho comentarem més endavant- que els resultats que apuntaven alguns

¹⁶⁰ Aquest percentatge fa referència al programa Dona, en què les empreses creades tenien una subvenció de la quota d'autònoms durant el primer any.

¹⁶¹ Lògicament, el rati respecte assistents sempre serà igual o inferior al nombre de plans d'empresa, excepte pel cas de Viladecans que algunes participants no van passar pel procés previ d'escriure el pla d'empresa.

¹⁶² En l'apartat sobre la valoració ho veurem amb més detall.

responsables anaven més enllà dels quantitius que hem analitzat en aquest apartat.

Per als casos que han abandonat les polítiques d'empendre en femení (Viladecans i Vilafranca) els resultats obtinguts tampoc han estat motiu d'abandonament. De fet a Viladecans valoren molt positivament el programa ADONAT (no obstant, recordem que un 22% de les participants van crear una empresa). Consideren que el nombre de participants va ser molt alt, els intercanvis i la col·laboració amb els altres socis del projecte va ser molt elevat i en general, els objectius que s'havien marcat els van assolir. La valoració de Vilafranca no era tant positiva.

Respecte a les associacions, i excepte el cas d'ESCIBNA que ha estat considerat una bona pràctica per la Diputació de Barcelona, els ajuntaments no han recollit informació ni han valorat el seu impacte. De fet, els objectius que tenien amb les associacions eren bàsicament impulsar-les i constituir-les. En aquest sentit han complert amb els objectius i a partir de llavors l'evolució de les associacions és responsabilitat de les seves sòcies. Val a dir que un dels punts negatius que apuntava la valoració feta per la Diputació de Barcelona sobre ESCIBNA era precisament la forta tutela que tenia l'associació per part de Grameimpuls i recomanava que aquest últim deixés a l'associació més "lliure".

Finalment, respecte els resultats, és difícil poder establir unes conclusions. La informació que hem pogut obtenir i que no és molt menor de la que disposen els responsables, no és suficient per aclarir si el programa ha estat un èxit o no. D'altra banda els indicadors utilitzats no semblen suficients per donar resposta als plantejaments i objectius proposats. Sobretot falten indicadors de tipus qualitatiu en especial per a aquells programes que els objectius van més enllà de la pura creació d'empreses o de l'ocupació. Per exemple a Cercs el primer objectiu era «crear una petita empresa, sense massa estructura...» i el segon era «augmentar el nivell d'autoestima de les participants». De fet, en la memòria no es dona resposta al nivell d'acompliment de cap dels dos però del primer la responsable té informació, com ja hem comentat repetidament, obtinguda informalment. A Lleida, el cas Cassandra

també tenia uns objectius qualitatius que no han quedat reflectits en els indicadors. Si recordem era «la inserció laboral de les dones a partir del debat del temps i la seva renegociació per poder projectar les seves necessitats de formació i ocupació.»

Aquests objectius que són de tipus molt més qualitatiu, ens fan plantejar si els indicadors que utilitzen són suficients i en segon lloc si són els adients. Com hem discutit en el capítol 2 encara hi ha un debat obert entre acadèmics sobre com s'ha de mesurar l'èxit de les empreses creades per dones. Recordem que bàsicament hi ha dues posicions. La que defensa que els indicadors utilitzats han de ser els mateixos (a fi de comptes les emprenedores pertanyen al conjunt d'emprenedors) i aquella que defensa que no es poden mesurar amb els mateixos indicadors perquè els objectius de les emprenedores són diferents a la dels emprenedors-homes.

Tenint en compte això i aplicat en l'àmbit de les polítiques per a emprenedores, els indicadors que s'utilitzen per mesurar els resultats dels programes per a les emprenedores són els mateixos que s'utilitzen pels emprenedors en general i poden no ser els més adients perquè es poden haver oblidat dels objectius que realment tenen les emprenedores envers l'empresa que volen crear i envers el programa en sí.

Com responia una emprenedora de Lleida davant de la pregunta de quan facturava:

«Ara no t'ho sabria dir. Saps què passa? Com que la comptabilitat i el negoci i... com que no tinc de rendir comptes a ningú porto lo que és la comptabilitat.... jo no sé si cobro més o menys perquè em subministro del meu calaix i me'n sobre. Vull dir que tampoc no m'amoïna molt si pago tant i quant. [...] me'n sobre i me basta i tampoc no m'amoïna això. Estic treballant a casa meva, és el meu local, és casa meva, tinc la meva família. No m'importa. Lo de menos és lo material.»

En aquest cas, els paràmetres per mesurar l'èxit de la seva empresa, no són els que s'utilitzen de manera habitual. En aquest cas concret, segurament la família i estar a prop de casa són dos indicadors que per a ella són primordials.

D'altra banda per a les emprenedores, els resultats d'assistir al curs poden anar més enllà de crear una empresa. Per exemple la responsable de Formació del CFI de Cercs comentava que moltes vegades el què les assistents volen és sortir de casa i fer quelcom o per exemple la Rosa Maria, emprenedora de Barcelona en resposta als aspectes que va considerar més interessants del curs ODAME. «Ens van introduir una sèrie de valors que després són molt importants». En ambdós casos, els interessos de les emprenedores, a banda de la creació de l'empresa són altres qüestions que els indicadors comuns i habituals no recullen.

En aquest sentit, seria interessant conèixer què és el què més valoren les emprenedores a l'hora d'haver creat una empresa. Les emprenedores entrevistades fan referència a l'autoestima, l'aprenentatge, el tracte amb la gent, la llibertat, fer el què una vol i a gust. Curiosament cap d'elles menciona la millora (o no) de la seva situació econòmica. Aquest fet ens indica que tal com hem comentat anteriorment, els objectius per a l'empresa poden no ser els mateixos entre emprenedors i emprenedores.

Perfil de l'empresa creada

Malgrat que hem pogut obtenir la resposta per a tots els casos, una de les preguntes que vam realitzar als responsables era quin era el perfil de les empreses creades per dones.

En la gran majoria, les empreses creades es poden classificar en el sector serveis i dintre d'aquests els comerços i els serveis a les persones (gestories, perruqueries, llars d'infants, neteja a domicili) són molt representatius. En tots els casos excepte Barcelona, no hi ha cap empresa industrial i per exemple a Vilafranca tampoc hi ha cap empresa relacionada amb el vi.

A més, hem de tenir en compte, que en alguns programes, concretament els de Viladecans i Cercs ja estaven predefinitos pel propi programa. Recordem que el programa ADONAT estava dirigit als sectors d'atenció a les persones i als comerços de proximitat i el de Cercs, la comercialització de productes naturals elaborats per

les pròpies emprenedores o l'artesania de muntanya. Per tant les empreses creades s'adscriuen en aquests sectors.

És interessant comentar l'opinió de la persona entrevistada de BARPRO en què explicava que les dones grans tendeixen a realitzar projectes de poca volada¹⁶³ i les joves en canvi, les creen en allò que han estudiat (per exemple perruqueries, centres d'estètica, llars d'infants, etc.)

Aquestes dades coincideixen bastant amb els resultats obtinguts per recerques d'altres nacionalitats en què afirmen que les empreses creades per dones pertanyen en gran part al sector serveis i que són més petites que les dels emprenedors-homes. Així doncs, no es tractaria d'una característica específica de les 16 empreses de les emprenedores entrevistades sinó que responen al perfil típic d'empreses creades per dones a nivell mundial. Ara bé, una segona qüestió potser més importat és que els programes de formació per a dones emprenedores no semblen pujar el nivell (en el sentit de ser projectes més ambiciosos, amb potencial de creixement, amb perspectives de contractació de personal, etc.) de les empreses creades per dones sinó que continuen en gran part, en els sectors anomenats tradicionalment femenins.

Val a dir que la nova política de la Direcció d'afers socials de la UE pel què fa a l'emprenedora tampoc contribuirà a que en el curt termini això canviï ja que en les seves polítiques d'ocupació i autoocupació està primant la professionalització d'aquelles ocupacions que les dones han fet tradicionalment com per exemple la cura de les persones (fills, avis, marits) on es creu que les dones tenen un avantatge competitiu i s'adapten a les aptituds i interessos de moltes dones.

Valoració dels implicats

Hem vist els resultats que es donen de les actuacions que s'han dirigit a emprenedores. En aquest apartat, ens agradaria completar-lo amb la valoració que fan els actors implicats. Per això tindrem en compte l'opinió dels responsables de les polítiques i de les emprenedores. Aquestes impressions que obtindrem ens serviran per tenir un element més per donar resposta a la segona pregunta que ens fèiem en

¹⁶³ Amb "poca volada" es referia a comerços i restaurants.

aquest treball: Es verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre *female entrepreneurship* en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals a Catalunya?

Anteriorment, hem comentat que en general en els casos descrits, les diferents àrees no realitzen avaluacions o enquestes de satisfacció. De totes maneres els responsables tenen una opinió pròpia d'aquests. En general, tots estan satisfets amb els programes excepte en dos que són més escèptics.

La responsable del programa d'ODAME de Barcelona el valora molt positivament i fins i tot afirma «ha calat en la societat». La seva percepció és que el programa canvia la manera en què les emprenedores veuen la vida. Per refermar aquesta percepció comenta que els marits de les emprenedores li han comentat que les seves dones han canviat i que s'han tornat més executives.

Respecte a l'estructura del programa, la responsable d'ODAME creu que és una part important de l'èxit del programa. Es basa en el rigor, la professionalitat dels professors i l'estructura modular.

Les dues emprenedores entrevistades també coincideixen amb les afirmacions anteriors. Com hem comentat anteriorment s'han valorat molt positivament els tutors del programa, els valors transmesos, l'estructura i sentir-se protegides.

El fet de sentir-se emparades també ha estat comentat per altres emprenedores d'altres programes, i a més, li donen molta importància. Per a elles és un punt fort dels programes. Sentir-se protegides va molt sovint lligat al fet de formar part d'un grup femení.

Te ves más arropada... te ves una persona igual, no ... los hombres yo qué sé, lo tienen más fácil para todo... “

Sobre la presència d'homes en el curs comenta:

“me sentiría... más vergüenza, sería más cortada [...] Yo hice el curso del “ABC del emprendedor“, también, en Sabadell.¹⁶⁴ Eran hombres y mujeres y fue diferente. No me gustó tanto. No sé, me encontré más rara, más... frío» (Núria, emprendedora de Barberà del Vallès).

“Fas més pinya. Els homes haguessin distorsionat una mica.¹⁶⁵ Es a dir, fas més pinya perquè la problemàtica era comuna a totes les dones... a veure, els homes no tenen aquest handicap d’haver estat 10 anys o 15 o 20 donant biberons a nenes i després ficar-se ... o sigui, és important... aquesta inseguretat que és tal qual, o sigui, de dir: “Ostres, em fico en una aventura que no en tinc ni idea i jo queestic fora de mercat, diguem-ne”. Pues et trobes molt més apoyada» (Helena, emprendedora de Barcelona).

En aquest sentit, podem observar que una qüestió molt important per a les emprendedores assistents als programes per a emprendedores, més enllà dels continguts, és el sentir-se acollides per un equip de professionals que entenen les seves preocupacions, les animen i motiven per tirar endavant els seus projectes. D'altra banda el fet de ser un grup femení també ho valoren positivament per la raó de que totes comparteixen necessitats i problemes similars. Com hem vist anteriorment, en alguns casos, les emprendedores assistents han estat apartades del mercat laboral durant molt temps o es troben en situació d'atur i tenen un nivell sociocultural baix. Sovint coincideix que el seu nivell d'autoestima també és baix. En un grup femení se senten que totes són iguals, sobretot pel què fa a que totes tenen càrregues familiars. Moltes d'elles davant d'homes no plantejarien la seva preocupació de conciliar la vida familiar amb la laboral.

Per exemple la Lucia de Castelldefels comentava les dificultats de poder tenir una jornada complerta degut a les seves responsabilitats familiars ja que té fills petits:

¹⁶⁴ Es refereix a un curs per a emprendadors (dirigit tant a dones com homes) que realitza el Vapor Llonch (àrea de promoció econòmica de Sabadell) (n. de l'a.).

¹⁶⁵ Es refereix al curs ODAME-Inici (n.de l'a.).

«Yo, por ejemplo, sólo puedo trabajar hasta las seis de la tarde y sólo puedo empezar a las nueve, nueve y cuarto. Nueve y cuarto porque entre que voy...¹⁶⁶ Entonces... y tengo que parar a media mañana. Bueno, a media mañana, a la hora de comer para hacer la comida y tal. Pues claro, esto... en cambio mi marido va a las siete de la mañana y vuelve a las siete de la tarde u ocho. Luego, te va a decir que lo que consigue trabajar él es muchísimo más que yo. Pero, por más que yo quiera no consigo.»

De fet, totes les emprenedores entrevistades creuen que el principal obstacle a l'hora de crear una empresa és la conciliació de la vida familiar amb la laboral. I dintre de l'ordre de preferències entre ambdós termes, la família és el primer. La Rosa Maria, emprenedora de Barcelona, comenta el següent: «considero prioritat meva, la meva família.» No obstant, algunes emprenedores també creuen que el fet de tenir una empresa és motiu d'orgull per a la seva família encara que al principi moltes d'elles no s'hi senten recolzades.

«En mi caso mi marido es un alto directivo de una multinacional y tal. No puedo querer que él deje la reunión de no sé qué para buscar un niño en el colegio. Pero yo sí. Tengo que hacer esto, si no, tengo que espavilarme para que alguien vaya» (Lucía, emprenedora).

Creiem que els serveis municipals supleixen moltes vegades aquesta falta de suport de les famílies. Ara bé, les dones que s'han sentit recolzades per les seves famílies ho expliquen cofoies, fet que ens reafirma la importància que té el nucli familiar com a reafirmació personal i professional de les emprenedores.

«Quan jo vaig començar a treballar, quan els meus fills eren petits em deien: " i qui ens donarà el dinar? I berenarem?" O sigui com a dona, els fills se senten desprotegits, però llavors, quan arriben a una edat per ells són un orgull».

Respecte al suport familiar comenta:

¹⁶⁶ Es refereix a acompanyar els nens a l'escola (n. de l'a.).

“Jo com a dona...passa que no crec que jo sigui un cas representatiu de la dona perquè lo que et deia... o sigui, que t’empenyin a casa no és fàcil, eh!”
(Rosa Maria, emprenedora)

La Pepi explica amb orgull que la seva família l’ha ajudat «moltíssim. El meu marit, la meva filla, les meves germanes... El meu marit va a buscar el peix a Manresa al matí i la meva filla quan acabi aquest curs (fa 4t. D’ESO) treballarà a la peixateria. Ens ho combinarem. També vol fer uns mòduls de comerç per portar la comptabilitat. Li agrada...»

El paper dels tutors i de l’equip que treballa amb les emprenedores també és valorat molt positivament no només a Barcelona sinó també a Lleida

«Aquí concretament, tenen un servei molt bo i tenen uns professionals, però, honestament, molt i molt capaços. I, veritablement, això no és un eslògan ni una pancarta política, la feina que han de fer, la fan i la fan bé. O sigui, en aquí, en aquest Consorci, de veritat que es creen empreses.» (Laura, emprenedora)

Ara bé, també existeixen dubtes respecte a alguns programes, aspectes a millorar o fins i tot al plantejament que tenen els programes per a dones emprenedores.

Concretament la tècnica del Consorci de Lleida comentava que la subvenció que donaven a la creació d’empreses en el “pla municipal d’ocupació” no és un tipus de programa que tornaran a fer. És conscient que és un instrument que ja no s’utilitza i de fet des de molts organismes es fa una crida a utilitzar més mesures no-econòmiques que econòmiques.

El responsable d’atenció als emprenedors de BARPRO (Barberà) també considerava que el curs per a emprenedores es podia millorar en el sentit de coordinar millor la part formativa amb l’assessorament ja que la primera part l’impartia una consultora externa i la part d’assessorament la realitzaven els tècnics. La proposta que tenien per l’any vinent era que els tècnics també s’impliquessin en la docència.

La tècnica entrevistada de "La Guaita" de Castelldefels es preguntava: «Realmente estas iniciativas han hecho algo por cambiar? ¿Sirven para que las mujeres creen más empresas? Efectivamente sí que hay más titulares de empresas mujeres. Lo que no sé es si estas usuarias hubieran montado de todos modos la empresa sin este programa. Pues no todas, la verdad es que muchas han cerrado también».

O la responsable del programa ADONAT de Viladecans que reflexionava si l'augment d'emprenedores era potser més aviat a que l'entorn actual penalitza més a la dona assalariada i per tant, convertir-se en empresària és una sortida a aquesta situació.

La responsable del Centre Àgora de Vilafranca era molt més taxativa respecte a les polítiques d'emprendre en femení i creia que no s'havien de fer cap tipus d'actuació especial. En aquest cas, com d'entrada la responsable no està d'acord amb aquest tipus de programes (recordem que van fer un programa de formació de manera excepcional) la valoració no és positiva. Ara bé, no és una qüestió de funcionament de l'activitat o de les emprenedores, sinó pel propi plantejament.

Fins ara ens hem referit sobretot als programes de formació. A continuació ens agradaria comentar la valoració que fan les sòcies de les dues associacions que s'han creat amb l'impuls dels poders locals: ADEE i ESCIBNA.

En total es van entrevistar a sis emprenedores que formaven part d'una de les dues associacions. Els beneficis que els aportava estar a l'associació eren:

Informació: L'activitat diària no les permetia assabentar-se del què passava en l'entorn que podia influir en la seva empresa.

Formació: Concretament, l'ADEE organitza seminaris i cursos sobre temes que les associades han mostrat interès.

Compartir experiències: Les emprenedores entrevistades valoraven el fet que l'associació era un espai on compartir experiències i problemes comuns.

Grup d'amigues: Tres emprenedores d'ADEE van ressaltar el fet que pertànyer a l'associació els havia permès ampliar el seu cercle d'amistats.

Tenir presència en la societat: Només la meitat de les emprenedores va fer referència al caràcter polític i reivindicatiu de l'associació que era tenir més pes dintre dels cercles de decisió econòmica del municipi i regió.

La Rosa il·lustra bé les anteriors qüestions: «Totes les associades tenim moltes inquietuds. Fem esmorzars, trobades per anar al cine, seminaris per parlar dels temes que ens interessin, anem a fires. Ens ajudem unes a les altres. Treballem en xarxa»

També la Maite i l'Eva, en la mateixa línia, comenten el següent d'ADEE:

- M: «Te aporta muchas ideas, quizás, simplemente de cosas en las que estás tu más estancada, pues te abre mucho los ojos de ... a la hora de... ah pues, yo que sé, me he enterado de que esta empresa ha hecho esto, pues quizás lo hago en la mía. Cosas que digamos, entre una y otra, pues, te quedas estancado; y al hablar con más gente y que son empresarios: “-oye que va a salir una nueva ley”, “-¿ah si?” Pues te van informando entre nosotras mismas porque cuando estás trabajando no tienes tiempo de nada más. Pues, ya en el momento que estás con ellas, pues una te dice una cosa, otra, otra; que personalmente también te llena mucho, a parte te haces tu grupo de amigas».

- E: «Y que cada una tiene una manera de ver las cosas y te la explican y entonces... a ver, como personal y profesional, la verdad que nos ha ido muy bien».

Respecte a Xarxafels, com hem comentat anteriorment, es va dissoldre i respecte a ODAME, les dues emprenedores que es van entrevistar (Helena i Rosa M.) no els va interessar formar-ne part¹⁶⁷. Altres emprenedores que s'han entrevistat, també fan referència a la falta de temps per pertànyer a associacions o que ja hi ha altres associacions sectorials/gremials que consideren més útils per a la seva activitat.

¹⁶⁷ Veure comentaris de l'Helena al cas de Barcelona (apartat 3.4.2).

Aquest fet ens apunta de nou a la problemàtica que tenen les emprenedores – i les dones en general- en conciliar la vida familiar i la laboral i que en el moment d’haver de prioritzar donen més importància a la família. També desmunten el mite de l’emprenedora que la seva vida gira al voltant de la seva activitat professional.

De fet, les entrevistes a les emprenedores, malgrat no ser representatives del conjunt, ens fan replantejar la veritable utilitat que tenen aquest tipus d’associacions per a les emprenedores. Ens fa la impressió que la qüestió d’aportar una *xarxa* professional la satisfà parcialment però en canvi la necessitat de relacionar-se amb altres persones, dones que es troben en situacions similars les ajuda a sentir-se altra vegada protegides dintre del grup. Un petit nucli de les associades, normalment les fundadores, són les més compromeses amb l’associació i amb els seus objectius de canvi social. L’associació, a part de satisfer les necessitats esmentades abans, és un mitjà de reivindicacions polítiques i socials.

«... Nosaltres ens volem formar... volem... doncs, estar als llocs de decisió i també ajudar a les que comencen. Vull dir, si no tenim uns espais que és on hi ha els recursos, on hi ha la informació, no podrem avançar... Per exemple a la Cambra, a la permanent hi havia nou dones, ara em sembla que només n’hi ha tres, a la de Comerç. Llavors no lliga. Les estadístiques no quadren. Quantes empreses hi ha de dones? Quantes dones emprenedores treballen?... I on t’estem? I això també va ser una mica la tasca de les associacions, ajudar que dones entrin... que canviem els horaris d’aquestes reunions, d’aquestes trobades perquè amb els horaris que han organitzat i que hi ha, les dones no hi podem anar perquè a l’hora que hi ha una reunió també sospesem i volem estar a casa. I això és una de les coses que volem canviar» (Rosa, Sòcia fundadora d’ESCIBNA).

«Que sortíssim a alguna foto, perquè si no, no hi ha manera que les dones sortim a cap foto [...] Lo que sí que és cert és que estadísticament les dones no sortim mai enlloc, en temes de decisió o de ser convocades.» (Rosa M., emprenedora i secretària d’ADEE)

En resum hem vist que les associacions són valorades molt positivament per part dels actors implicats. Responen molt bé a les necessitats d'intercanvi d'informació, de formació i de recolzament emocional per a les emprenedores. L'aspecte més reivindicatiu està sobretot impulsat per les fundadores de l'associació.

Així doncs, malgrat que en molts casos no tenen formalitzada la informació sobre el desenvolupament del programa els responsables són conscients de les mancances i virtuts de les activitats que han realitzat. Les emprenedores per la seva banda, en general valoren molt positivament les diferents actuacions. Ara bé, ens hem trobat que els paràmetres amb què ho valoren són diferents als que els responsables locals valoren i mesuren els resultats. De totes maneres, en general, les emprenedores estan molt satisfetes d'haver participat.

4.4. Síntesi i conclusions

En els anteriors apartats del capítol quart hem analitzat la informació que hem obtingut del treball empíric. En aquest apartat recollim, ordenem i sintetitzem les principals troballes anteriors per poder establir unes conclusions del capítol i donar les respostes a les dues principals preguntes que ens hem plantejat en aquest treball de recerca.

Hem dividit l'apartat en dos grans blocs. El primer d'ells vol donar resposta a la primera pregunta: com i quan s'han inserit les polítiques per emprenedores en les polítiques econòmiques locals a Catalunya. En el segon bloc, s'aborda la segona pregunta que era si les formulacions que s'han establert en la teoria, coincideixen en les pràctiques a Catalunya.

1. Com s'han inserit les polítiques per a emprenedores en les polítiques econòmiques locals?

a) Respecte els municipis:

- Els deu municipis sumen conjuntament aproximadament un terç de la població catalana i són l'univers d'experiències en aquest camp a Catalunya.
- Les experiències identificades han esdevingut en municipis mitjans i grans (excepte Cercs).
- El 90% dels casos pertanyen a la província de Barcelona. Excepte Lleida i Cercs són Barcelona i la seva primera i segona corona d'influència.
- No necessàriament han tingut un passat industrial malgrat que tres quartes parts dels casos sí i en alguns d'ells (Barberà, Terrassa, Manresa i Viladecans) encara en el 2002 l'activitat industrial continuava sent important per a l'economia del municipi.
- En tots els municipis excepte Cercs, la població immigrant ha anat guanyant protagonisme en la configuració sociodemogràfica del municipi. L'any 2002 la població immigrant representava més d'un 5% de la població registrada i es tracta d'un fenomen creixent, al menys en el curt i mig termini.

- La situació de les dones en el mercat de treball ha evolucionat durant el període analitzat de manera similar a la mitjana catalana i provincial de Barcelona. De totes maneres es poden observar lleugeres diferències entre els deu casos estudiats sobretot pel què fa a la taxa d'activitat que en alguns municipis és sensiblement superior.

- Les polítiques s'han gestat i desenvolupat en entorns polítics similars (PSC) i molt estables en el sentit que l'alcalde i l'equip de govern han estat durant varies legislatures les mateixes persones. En les últimes legislatures han augmentat els pactes de govern amb altres partits d'esquerres com ICV i ERC. Només a Cercs i Manresa el PSC ha alternat el poder amb CIU.

- Excepte Cercs i Vilafranca els municipis tenen regidories de la dona. La majoria d'elles es comparteixen amb altres àrees com drets civils, serveis socials, participació ciutadana, joventut o discapacitats. En general, si hi ha pacte de govern amb ICV, la regidoria de la dona o promoció de la dona cau en mans d'aquesta formació. En canvi, la regidoria de promoció econòmica està normalment en mans del PSC.

Respecte les àrees de promoció econòmica:

- S'han introduït en àrees de promoció econòmica molt desenvolupades amb formes jurídiques i edificis propis. Totes les àrees analitzades duen a terme polítiques de desenvolupament econòmic. Excepte Lleida, Manresa i Vilafranca del Penedès, en els altres casos, les polítiques de desenvolupament econòmic conviuen en la mateixa àrea o servei amb polítiques i instruments d'ocupació.

- El volum d'atenció d'usuaris i emprenedors que té cada àrea és proporcional al nombre d'habitants del municipi. Com més gran és el municipi més usuaris atén.

- Les polítiques d'emprendre en femení s'han introduït al llarg dels anys noranta de manera bastant homogènia amb una lleugera concentració durant la segona meitat de la dècada. Barcelona es pot considerar un cas excepcional ja que va iniciar activitats dirigides per a emprenedores l'any 1987.

- S'observa una certa tendència cap a la consolidació. En el 2002 hi havia més ajuntaments portant a terme polítiques d'emprendre en femení que el 1993. D'altra

banda, vuit dels deu casos tenien la voluntat de realitzar algun tipus d'activitat per a l'any 2003 i en alguns d'ells, amb un nivell de concreció molt elevat. No obstant, l'any 2002, les activitats i instruments per a emprenedores continuaven sent complementàries en el conjunt de les activitats que realitzaven les àrees de promoció econòmica i hi havia pocs casos de continuïtat al llarg del temps amb el mateix programa amb les excepcions de Barcelona, Terrassa i Barberà.

- Sense tenir en compte la situació del Consorci de Lleida, es poden distingir dos tipus de casos. Aquells que han actuat de manera puntual, discontinua i dependents de finançament europeu i aquells que han actuat de forma contínua amb finançament (parcial) intern. En els primers, les actuacions tenen una orientació de "projecte" en el sentit que tenen un principi i un final preestablert. En els segons, l'orientació és de "programa" en què l'activitat es repeteix any rera any. Fins i tot hi ha un cas, Barcelona, que té una àrea específica per a emprenedores i Lleida que tenia la voluntat de crear-la de cara al 2003.

- Pràcticament tots els responsables opinaven que les polítiques dirigides a emprenedores són necessàries principalment per tres raons: ajustar-se a les demandes i necessitats dels diferents perfils d'usuaris del servei, contribuir al creixement econòmic i l'ocupació (reduir l'atur, augmentar l'ocupació, etc.) i contribuir a la millora de l'equitat entre homes i dones. No obstant a Vilafranca i Castelldefels s'ha fet referència a l'eventual disponibilitat de finançament i en el primer d'ells, la responsable no estava d'acord en impulsar actuacions específiques per a emprenedores.

- El finançament de les actuacions és un tema important. Només dos responsables locals han comentat la dificultat de disposar de finançament per poder dur a terme les activitats però la discontinuïtat dels altres programes ens fa suposar que l'accés al finançament és cabdal per a la seva continuïtat.

- En alguns pocs casos, les activitats es realitzen conjuntament amb la regidoria de la dona. No obstant, en general i amb alguna excepció, la iniciativa d'actuar en aquesta matèria la té l'àrea de promoció econòmica.

Així doncs, a partir de la síntesi anterior sobre el treball de camp que hem exposat i analitzat al llarg del capítol quart podem extreure les conclusions següents respecte a la primera pregunta: Només hem identificat 10 municipis que han dut o duen a terme polítiques dirigides a emprenedores. Tanmateix, el total de la població a la que tenen abast i impacte arriba a més d'un terç de la població catalana. Si tenim en compte les àrees d'influència dels municipis com Barcelona, Terrassa, Manresa i Vilafranca, segurament la influència d'aquestes polítiques és molt més gran. En aquest sentit, la realitat que hem identificat a Catalunya és, si només ens atenem al nombre de casos, bastant marginal però en canvi, atenent a la població a la que tenen abast, el seu impacte és molt més elevat.

Els municipis on esdevenen les experiències, encara que cadascun sigui singular, no tenen unes característiques socioeconòmiques excepcionals respecte a altres municipis de la geografia catalana. De totes maneres podem establir unes característiques comuns a pràcticament tots els casos: S'han desenvolupat en municipis més aviat grans de l'àrea d'influència de Barcelona on la indústria ha tingut històricament un paper important encara que minvant al pas del temps. En aquest sentit, aquests municipis coincideixen amb el que s'exposa en el capítol 1 sobre les polítiques econòmiques locals: Aquestes s'inicien en municipis de tradició industrial però que més endavant també s'executen en altres municipis (mitjans i grans) on la indústria no ha estat necessàriament motor de desenvolupament (per exemple Castelldefels o Lleida).

Respecte a la situació de les dones en el mercat de treball i l'existència d'emprenedores, encara que en els municipis identificats la seva situació és més desfavorable que per als homes, no és especialment pitjor de la resta de municipis de Catalunya i per tant, malgrat que la situació de les dones és un argument justificat per actuar en aquest àmbit, no explica perquè uns municipis actuen i uns altres no.

En canvi, pel que fa al signe polític de les deu experiències, els resultats indiquen que els partits d'esquerra són més sensibles a aquest tipus de polítiques. De totes maneres, com només tenim un univers limitat a 10 experiències, és difícil poder fer

una afirmació rotunda en aquest sentit. Es remarcable que en vuit municipis ha governat el PSC durant totes les legislatures i amb poca renovació dels càrrecs i que també en vuit municipis existeix una regidoria de la dona.

Per tant, l'actuació en aquesta matèria pot tenir una possible resposta en la ideologia del partit i de les persones al càrrec però la continuïtat i discontinuïtat de les polítiques sembla estar més relacionada amb altres factors no polítics com és la disponibilitat de finançament. D'altra banda ens aventurarem a afirmar que la continuïtat de les polítiques d'emprendre en femení, també està relacionada amb la voluntat de la/el responsable del servei o àrea en tirar endavant el projecte o programa. S'observa que els programes que han tingut continuïtat com Barcelona Activa i Foment de Terrassa, la responsable creu en aquest tipus d'actuacions i està molt compromesa amb el projecte.

Clarament les polítiques per a emprenedores es realitzen en àrees amb una experiència de més de 10 anys en polítiques econòmiques locals i en general s'han inserit en la tercera generació de polítiques. No obstant, aquesta inserció ha estat en molts casos complementària en el conjunt d'activitats que realitzen les àrees de promoció econòmica. Excepte el cas de Barcelona Activa, en els altres, les activitats dirigides a emprenedores representen una petita part del conjunt d'instruments que tenen (inclosos els d'ocupació i promoció econòmica). Tanmateix, les perspectives de futur indiquen que són unes polítiques en vies de consolidació.

El plantejament dels responsables dels casos, són pràcticament els mateixos que s'han argumentat en el capítol 1. El plantejament de voler adaptar-se a les necessitats dels diferents col·lectius, en el cas de Catalunya es justifica si tenim en compte que en molts dels casos analitzats, la meitat dels seus usuaris són dones i aquest percentatge està en augment. Pel què fa als plantejaments econòmics (contribuir a disminuir l'atur femení, augmentar les seves taxes d'ocupació i activitat), en els municipis analitzats, les dones estan en pitjor situació que els homes però com hem comentat anteriorment, la situació d'aquests municipis concrets no és pitjor que en altres municipis de Catalunya. Per tant, aquest fet també ens reforça la idea de que les polítiques d'emprendre en femení depenen força de la

sensibilitat del/la responsable sobre aquesta qüestió. Aquest argument també és vàlid per al tercer plantejament que ha estat esmentat pels casos analitzats i que també coincideix amb el què s'ha afirmat a nivell teòric: La voluntat de contribució a la igualtat d'oportunitats entre gèneres. Respecte a l'oportunisme que en alguns casos s'ha esmentat, no es contempla en l'apartat teòric però creiem que es tracta d'un element que respon específicament al context local de Catalunya i que ve determinat pel model de finançament dels municipis.

Per concloure, les polítiques d'empendre en femení a Catalunya s'han inserit en la tercera generació de polítiques durant la dècada dels noranta però en general de manera complementària a les altres polítiques. No obstant, aquest tipus de polítiques no estan en extinció sinó tot al contrari, s'observa una certa consolidació i voluntat d'actuar en aquest sentit de cara al futur més immediat. Els plantejaments que han fet sorgir aquest tipus de polítiques encara avui dia són vigents i tenen raó de ser a Catalunya.

2. Es verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre female entrepreneurship en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals de Catalunya?

- Les pràctiques responen pràcticament als mateixos plantejaments de fons que estableix la teoria sobre *female entrepreneurship*. Encara que sigui un xic agosarat, les diferents experiències es podrien adscriure a la perspectiva del feminisme de la diferència (Barcelona i Terrassa) i del de la igualtat (Vilafranca, Sta. Coloma i Castelldefels). No obstant, en els altres casos la perspectiva és més ambigua o menys consistent ja que s'alternen diferents perspectives per a diferents actuacions.

- La majoria dels casos tenen com objectiu principal crear empreses i l'ocupació és un resultat de la creació de l'empresa. Ara bé, dintre de crear empreses, en molts casos es volen incentivar un determinat tipus d'empresa que és l'autoocupació. Aquesta conclusió està reafirmada pels requisits, el perfil de l'emprenedora i el tipus d'empresa que volen posar en marxa.

- En alguns casos, l'objectiu és crear ocupació i la creació d'empreses és un mitjà. En aquesta situació, les emprenedores són tractades com col·lectiu amb especials dificultats per la (re)inserció laboral.
- Els instruments que s'han emprat en les diferents experiències són, per ordre d'importància, la formació, l'assessorament, l'impuls d'associacions d'emprenedores i empresàries, l'ajut al finançament i la sensibilització. En tots els casos, la formació gira al voltant de redactar el pla d'empresa que es complementa amb l'assessorament i formació específica relacionada amb l'adquisició d'habilitats (d'informàtica, d'expressió escrita, de direcció, etc.)
- Els continguts dels programes de formació no s'adapten a les necessitats específiques de les emprenedores excepte a Barcelona, Terrassa i parcialment Lleida. Es a dir, els continguts són molt similars al d'un programa per emprenedors (homes i dones) però en aquests casos amb una participació femenina.
- La formació i l'experiència prèvia de les emprenedores usuàries és més baixa que la dels emprenedors que s'adrecen a les àrees de promoció econòmica excepte a Cercs i Barberà que el conjunt d'emprenedors i emprenedores és baix (de totes maneres hem de considerar que en aquestes àrees més d'un 50% dels emprenedors atesos són dones).
- En els casos on els requisits per participar depenen de la situació laboral o l'edat de la sol·licitant, limiten el perfil d'entrada. Aquest és força homogeni i en general baix. En canvi en aquells on no hi ha requisits o que estan relacionats amb la idea de negoci el perfil de les emprenedores és en el seu conjunt més alt i més variat. En el primer cas, l'emprenedora participant valora més positivament que el grup sigui femení ja que s'hi sent més protegida i recolzada.
- En la majoria de programes de formació no s'efectua una selecció de les candidates. Aquest fet, a més de que el nombre de participants és en general força baix, ens fa creure que en molts d'ells falta massa crítica de persones per poder dur a terme una selecció de participants òptima. No obstant, aquesta es veu

incrementada a mesura que el programa és reconegut com per exemple Barcelona i Terrassa.

- Els resultats respecte al nombre d'empreses creades és molt diferent d'un cas a un altre i molt dispers. En pràcticament totes les experiències analitzades els indicadors que s'utilitzen en el moment de finalitzar l'activitat són: "nombre de participants", "plans d'empresa acabats" i "empreses creades". Tanmateix, les valoracions de les emprenedores usuàries respecte els programes i projectes són molt positives. Els responsables, també fan valoracions positives encara que els indicadors esmentats no semblen influenciar-los de manera determinant per valorar l'èxit o fracàs de l'activitat o la seva continuïtat.

- Les empreses creades per dones continuen operant en els sectors tradicionalment femenins i la majoria de projectes són d'autoocupació. De fet algunes actuacions locals (Cercs i Viladecans) han impulsat específicament sectors d'activitat tradicionals (elaboració de productes naturals i artesanía, comerç al detall i serveis d'atenció a les persones).

- Els projectes i programes que s'han implementat han satisfet a les emprenedores entrevistades. Sobre tot, les participants fan referència, a banda dels continguts, a l'adquisició de més autoestima, credibilitat, satisfacció personal, etc. Aquestes qüestions van molt més enllà dels continguts i del propi fet de crear una empresa i són més explícites i valorades quan l'emprenedora ha estat durant temps fora del mercat laboral o les seves experiències professionals anteriors han estat negatives.

- Els responsables de les diferents eines i actuacions no fan seguiment de les emprenedores i les avaluacions dels programes són pràcticament inexistents. No obstant, aquesta situació es replica a tot el servei d'atenció a emprenedors

Així doncs, tornant a la pregunta que ens formulàvem, la majoria de les polítiques en matèria de *female entrepreneurship* que s'han dut a terme a Catalunya en els últims deu anys, tenen un plantejament que es pot adscriure a una de les dues principals perspectives del feminisme: diferència i igualtat. En aquest sentit, la "pràctica" coincideix amb la "teoria". Aquest fet té una influència directa en els tipus i

continguts d'activitats que es realitzen. Per exemple en el cas de la formació és clar. Sota la perspectiva del feminisme de la igualtat, es considera que les emprenedores no han tingut accés a la mateixa formació que els homes i per tant, s'intentarà compensar aquesta situació realitzant activitats formatives per a elles. Els continguts d'aquestes actuacions no seran diferents als que s'ofereixen als emprenedors en general. En canvi, la perspectiva social que considera que les dones són diferents, tindrà un impacte diferents en les activitats formatives. En aquestes, els continguts seran diferents als dels emprenedors perquè es considera que les dones i concretament les emprenedores, tenen una manera diferent de veure la realitat. En els nostres casos, el programa ODAME de Barcelona Activa i el Taller de dones emprenedores de Foment de Terrassa tenen una clara orientació social. En canvi, la formació del programa ADONAT de Viladecans o de Cercs tenen una orientació liberal.

La realitat catalana ens mostra una divergència de perspectives que reflecteix prou bé l'estat actual del debat a nivell teòric i de fet, cada responsable actua segons les seves conviccions ideològiques. El nostre argument, més enllà de defensar una o una altra posició és plantejar el següent: Si la perspectiva és estrictament des del feminisme liberal, cal que la formació per crear empreses estigui segregada per raó de gènere? No es tractaria més aviat de sensibilitzar a la població i a les dones i emprenedores en concret sobre la importància de la formació, però que la impartició fos conjunta? Aquesta solució estaria més en consonància amb la perspectiva del feminisme de la igualtat; ja que si homes i dones són iguals, l'esforç s'hauria de concentrar en garantir l'accés a la formació o en altres paraules promoure la igualtat d'oportunitats. Ara bé, un cop assolit l'anterior, els col·lectius no es tractarien de manera diferenciada ja que duplicarien esforços i finançament quan ambdós col·lectius es consideren iguals.

No obstant, com hem comentat en l'anàlisi, que el grup participant en l'activitat sigui només femení aporta un conjunt de beneficis per a les participants que van més enllà dels continguts. Aquests beneficis són sobretot de tipus personal i relacionats amb el propi procés d'aprenentatge. De fet, el treball empíric realitzat

ens suggereix que aquests beneficis són més evidents per a les emprenedores que han estat apartades durant temps del mercat laboral o han tingut prèviament experiències professionals negatives i per altra banda, també són el grup d'emprenedores que més valoren que el grup sigui femení. Com hem comentat anteriorment, parteixen de nivells d'autoconfiança, d'autestima més baixos i en un grup femení se senten més protegides i recolzades ja que consideren que les altres participants comparteixen una sèrie de necessitats, preocupacions i obstacles similars. Aquest fet els dóna més confiança a l'hora de participar i aprendre.

Per tant aquest fet ens indica que segurament les activitats dirigides exclusivament a emprenedores són molt positives per a un determinat col·lectiu d'aquestes: El procés d'aprenentatge millora però també la situació personal. En aquest sentit, aquesta qüestió està molt relacionada amb els beneficis que aporten les associacions d'emprenedores que a part de donar serveis de lobby, d'informació i formació per a les sòcies, també donen suport i recolzament moral.

Com hem vist en les recomanacions per part de l'OECD, recolzar i impulsar la creació d'associacions d'emprenedores no només té l'objectiu de que assumeixin un rol de grup de pressió sinó també per la seva funció "d'autoajuda" entre les sòcies. Com hem comentat aquesta necessitat és més gran quan s'ha estat fora del mercat laboral i no es disposa un grup de suport professional ni la família dóna el recolzament que l'emprenedora necessitaria.

Respecte els casos que han tingut un plantejament més ambigu o menys consistent la nostra explicació és que han actuat empesos per la voluntat de fer "quelcom" i en funció de poder obtenir recursos sense tenir una opinió molt forta en un sentit o en un altre. Aquests casos coincideixen en ser els que han dut a terme projectes diferents cada vegada, és a dir no han tingut una continuïtat en els tipus d'instruments.

Ara bé, a banda del què hem comentat sobre el plantejament, respecte els objectius de les activitats podem distingir dos tipus:

- 1) La finalitat és crear empreses

2) La finalitat és crear ocupació

Ambdós objectius han estat esgrimits per actuar en favor de les emprenedores. En primer lloc, les dones tenen més dificultats d'ocupar-se, per això la creació d'empreses és un mitjà per augmentar les taxes d'activitat i ocupació i disminuir l'atur. En segon lloc, hi ha menys emprenedores que emprenedors. Si es promou el seu augment, i utilitzant un argument molt reduccionista, el municipis es poden beneficiar d'un augment d'ocupació i d'activitat econòmica.

Ara bé, ambdós objectius tenen en la pràctica implicacions diferents. Posem per exemple el cas del programa ODAME de Barcelona Activa que té com objectiu final crear empreses i el cas del consorci de Lleida que té com objectiu crear ocupació. En el primer cas (crear empreses) els requisits i la selecció de les participants estan relacionats en la motivació de la dona en crear una empresa i en la seva idea de negoci. No hi ha limitacions pel què fa a la seva situació laboral, a la seva edat o al tipus de projecte. En canvi en el segon tipus d'objectiu, la creació d'ocupació, els requisits i la selecció estan relacionats amb la situació de la dona en el mercat de treball. Dintre del "col·lectiu dones" es procura beneficiar a algun subcol·lectiu concret: Generalment aturades i amb una edat determinada que són les que tenen més dificultats a l'hora d'ocupar-se. En alguns casos hem vist que també s'han potenciat alguns sectors d'activitat concrets i que normalment són en els anomenats "sectors tradicionalment femenins" o en activitats on el nivell de coneixements que es necessiten són factibles per a emprenedores amb formació baixa (per exemple el curs de Cercs sobre artesanía de muntanya). En el segon cas, donat el perfil d'entrada, no ens ha de sorprendre que els projectes d'empresa són pràcticament tots projectes d'autoocupació en sectors madurs, poc innovadors i amb barreres d'entrada baixes però que responen i s'adapten a les necessitats i les aptituds d'aquest perfil d'empenedora.

De fet, en la major part dels programes i projectes que tenen com a finalitat crear ocupació, l'objectiu és fomentar l'autoocupació. En aquests casos, les polítiques i programes per a dones emprenedores són en realitat polítiques d'ocupació tal com intentarem aclarir en les següents línies. De totes maneres hem de tenir en compte

que les àrees que promouen autoocupació per a les dones coincideixen en què l'enfocament per a tots els emprenedors també està en l'autoocupació. Es a dir, en aquests casos no es tracta d'un enfocament exclusiu per a les emprenedores sinó per a tot el servei d'atenció als emprenedors.

Si l'objectiu és crear empreses per part de dones, interessarà no limitar el perfil d'entrada de la participant. Les actuacions estaran dirigides a facilitar, promoure, recolzar, assessorar que el projecte que l'emprenedora posi en marxa sigui viable i sostenible. Per tant es treballa en tots aquells aspectes relacionats amb el projecte però també es faciliten instruments per millorar la qualitat de l'equip emprenedor.¹⁶⁸ En aquesta línia també es treballa per remoure els obstacles que tenen les emprenedores a l'hora de crear empresa i en fomentar precisament els sectors amb més potencial de creixement. Les activitats que es realitzen sota aquest objectiu estan relacionades amb la sensibilització i amb totes les activitats que les dones hi tenen obstacles.

En canvi si l'objectiu és crear ocupació, ens interessa acotar el perfil d'entrada de les participants per beneficiar a aquelles que tenen més dificultats. Els projectes d'empresa estan adaptats a la seva experiència, formació i en la majoria de casos es tracta de projectes d'autoocupació que redueixen el risc que té qualsevol projecte empresarial, limitant la seva dimensió i els recursos necessaris.

Val la pena senyalar que malgrat que en aquest cas la creació d'empreses sigui un mitjà per aconseguir l'ocupació, l'aventura no deixa de ser arriscada ja que estem compromentent uns recursos per un projecte que el seu èxit és sempre incert. Així doncs s'ha d'encoratjar a crear empreses però també a dissuadir a aquelles persones que no tenen uns mínims trets emprenedors, una motivació per crear empresa o que el seu el projecte no sigui viable ni sostenible. Sinó hi ha el perill de què a) l'emprenedora, davant l'oportunitat d'una ocupació per compte aliena abandoni l'empresa i per tant els esforços públics hagin estat erms i b) l'empresa fracassi i

¹⁶⁸ Recordem que el procés d'emprenre depen bàsicament de quatre elements: L'equip emprenedor, l'oportunitat, l'entorn i els recursos.

l'emprenedora, que normalment en aquests casos ha fet un esforç financer molt important, pugui veure alterada substancialment la seva qualitat de vida.

Aquesta diferència entre les polítiques ha de ser clara per a tots els actors implicats ja que com hem vist les implicacions sobre el perfil de l'emprenedora i l'empresa creada són diferents però també els tipus d'instruments que es posin en marxa així com els recursos han de ser diferents per als dos objectius.

Pel què fa als instruments que s'han posat en marxa en l'àmbit català, podem observar una focalització envers les activitats de formació i accions complementàries com són l'assessorament i la formació sobre habilitats. La formació respon a un dels obstacles que hem analitzat en el capítol 2: les emprenedores en general tenen menys formació en l'àmbit de la gestió. En aquest sentit els instruments que hi ha a la pràctica responen coherentment a aquesta necessitat. Ara bé, ala pregunta que formulem, a banda del què hem discutit anteriorment, és la següent: val la pena canalitzar pràcticament tots els esforços dirigits a les emprenedores en formació i concretament en l'elaboració del pla d'empresa? (set dels 13 programes / projectes diferents duts a terme en els deu municipis tenien com a activitat principal la formació en l'elaboració del pla d'empresa. V. Taula 3.4)

Si només ens centrem en els continguts, hem vist que depenent dels objectius que es tinguin, la formació específica per a emprenedores pot representar duplicar esforços. D'altra banda, hem de tenir una perspectiva dinàmica de la formació en matèria de creació d'empreses. Fa 10-15 anys era un àmbit que a nivell públic era pràcticament inexistent. En l'actualitat altres institucions com les universitats, les cambres de comerç i patronals i fins i tot les institucions de formació secundària inclouen en els seus programes, cursos i seminaris sobre creació d'empreses, per tant fins a cert punt, la formació en creació d'empreses s'està universalitzant i en el futur no serà tant necessari. Amb aquestes tendències futures, l'administració local ha de decidir cap a on vol esmerçar esforços i segurament aquests passaran per una implementació molt més imaginativa. A tall de suggeriment, la formació sobre el pla d'empresa es podria completar en adquirir experiència – si no es té- en el sector on es vol realitzar l'activitat. Com hem exposat el capítol 2, La falta d'experiència

en el sector també ha estat apuntat com una de les barreres que tenen les emprenedores a l'hora de crear empresa. En els casos analitzats, no es fa cap actuació en aquesta àrea.

Respecte el finançament, també en el capítol 2 hem recollit la importància que té per a la creació de la nova empresa i la seva evolució així com les especials dificultats que les emprenedores tenen per accedir-hi. També hem destacat, la crida per part d'organismes internacionals i acadèmics per a que s'adoptin mesures per pal·liar aquestes dificultats. Ara bé, en la part empírica hem vist que els ajuts al finançament han estat més aviat escassos, s'han centrat en ajuts econòmics, majoritàriament a fons perdut, i actualment són instruments en regressió. De totes maneres, hem de tenir en compte que aquests tipus d'ajuts també estan en extinció per als emprenedors en general. L'aposta dels últims anys és cap a altres tipus d'ajuts financers que no comportin aportacions a fons perdut. Aquestes noves eines són per exemple acords amb entitats financeres per oferir tipus d'interès més favorables, no haver de presentar garanties o avals pels microcrèdits.¹⁶⁹, aquests últims amb una gran acceptació. Ara bé, aquests tipus de mesures, difícilment les administracions locals poden concedir-los sense la col·laboració amb altres entitats o organismes. Al final estan en les mans de les entitats financeres i els acords són a nivell regional (àmbit supralocal). No obstant, això no significa que els serveis de promoció econòmica no puguin tenir un paper important en aquest àmbit. Els ajuntaments poden impulsar aquest tipus d'acords, difondre aquest tipus d'iniciatives i col·laborar i recolzar als emprenedors per tal de presentar un bon pla d'empresa, i que de fet, alguns dels casos analitzats ja ho estan fent. Moltes de les àrees estudiades formen part de xarxes regionals (per exemple centre col·laborador del servei d'Autoempresa del departament de treball de la Generalitat, punt d'informació del CIDEM del Departament d'indústria de la Generalitat, xarxa XALOC de la Diputació de Barcelona i altres) que tenen acords amb entitats financeres.

¹⁶⁹ Les principals característiques dels microcrèdits són, tal com diu la pròpia paraula, crèdits petits (normalment no superen els 15.000 euros) i la garantia que presenta l'emprenedor/a és el pla d'empresa que ha estat avalat per una institució externa reconeguda (per exemple FIDEM, servei Autoempresa, etc.) com econòmicament viable.

En el capítol 2 hem vist que molts dels problemes que tenen les emprenedores a l'hora d'accedir al finançament, a part de que en menor mesura disposen d'aval i garanties per poder protegir el crèdit, és precisament perquè els seus projectes empresarials es perceben amb més risc. El risc és més alt perquè la seva activitat es centra en sectors madurs amb molta competència, baixos marges, empresa poc capitalitzada, etc. Així doncs, una possible línia d'actuació pot ser centrar-se en augmentar la qualitat dels projectes empresarials, fomentar sectors d'activitat atractius, etc. De fet, una de les recomanacions que es fa des de la UE és promoure sectors d'alt valor afegit per a que al final representi una font d'ingressos important per a l'emprenedora.

De totes maneres, no podem oblidar que per a un conjunt important de les emprenedores el seu objectiu per a l'empresa no és que tingui potencial de creixement, sigui molt innovadora, etc. Sinó més aviat l'objectiu és poder compaginar millor la professió i la família i gaudir situacions de més autonomia, més llibertat, etc. Es a dir, objectius principalment no econòmics.

En aquest sentit, les polítiques que tenen com objectiu crear ocupació, la dificultat de les emprenedores per accedir al finançament pot ser més gran ja que els seus projectes són a més petita escala, amb necessitats de coneixements baixos, copiables, etc. Així doncs, hem d'esperar que també siguin les que necessitin més finançament via ajuda pública. De totes maneres, repetim que aquests instruments haurien de ser implementats amb cautela. Les emprenedores han de ser conscients que les àrees de promoció econòmica poden sobrevalorar els seus projectes i després el mercat sigui menys optimista.

Respecte la sensibilització i pel que hem exposat en l'apartat 2.1, hauríem d'esperar que la sensibilització fos un instrument àmpliament difós. En la part empírica hem vist que no ha estat el cas. Només Castelldefels ha realitzat un projecte de sensibilització i en alguns ajuntaments com el de Terrassa tenien previst fer xerrades i seminaris en el futur (2003).

La nostra opinió sobre la manca d'aquests d'instruments de sensibilització és la següent: Per una banda és una eina que per implementar-la es necessita la

col·laboració d'altres institucions que segurament han de prendre el lideratge en aquest assumpte com és la comunitat educativa, la família o el govern autonòmic; i per l'altra, la sensibilització és una eina que els resultats es fan visibles a llarg termini i són difícils de mesurar en el curt termini. Per tant, els poders locals són més reacios d'implementar-los. En relació amb l'anterior, en el capítol segon hem vist que la situació i la disposició de la dona respecte a la creació d'empreses està principalment condicionada pel sistema de valors de la societat, per tant moltes de les activitats de sensibilització van més enllà del què les administracions locals tenen abast. De fet aquesta és una qüestió que els experts entrevistats i els organismes internacionals han apuntat com un aspecte per potenciar en el futur.

Un altre instrument que s'ha potenciat en l'àmbit local ha estat l'assessorament, sobretot lligat a la formació. En aquest cas, té molt sentit ja que una part de la formació és l'adquisició de coneixements però també té una altra part- potser més important- que és posar-los en pràctica i és on poden sorgir més preguntes, dubtes, dilemes, etc. Des d'organismes internacionals s'ha recomanat que els assessors de les emprenedores siguin dones per poder donar un model de rol, a banda dels continguts propis de l'assessorament. En el cas català, el col·lectiu funcionari està força feminitzat en aquesta àmbit i tampoc hem observat que sigui una necessitat molt sentida per part de les emprenedores que principalment valoren la seva professionalitat. Un altre tema és, i que no era objecte d'estudi d'aquest treball, si realment les assessores actuals representen un model de rol per a les emprenedores.

L'últim instrument que els poders locals han utilitzat ha estat la creació i impuls d'associacions d'emprenedores. Aquestes han estat –excepte pel cas de Barcelona- molt vinculades a un projecte europeu. De fet no ens ha de sorprendre ja que la UE considera que les xarxes d'emprenedores són “una font valuosa d'inspiració i d'intercanvi d'experiències entre organitzacions professionals i que poden aportar autoconfiança a les potencials emprenedores”. Les emprenedores entrevistades han valorat molt positivament ser membres de les associacions ja que les aporta informació, formació, ajuda, suport moral, funcions de lobby, etc. Ara bé, continuen existint problemes per part de les emprenedores per formar-hi part degut a les

càrregues familiars i domèstiques que tenen i perquè en alguns casos no donen resposta a la necessitat d'obtenir contactes professionals valuosos.

La nostra opinió és que les associacions d'emprenedores poden ser una bona solució per a les emprenedores per tenir un grup de referència, de suport, de lobby i que pot satisfer moltes de les qüestions que els preocupen. Ara bé, per tenir contactes a nivell professional, potser aquest tipus d'associacions no són la millor opció ja que al ser estrictament femenines hi ha una sobrerrepresentació d'uns sectors i un tipus d'empresa (l'autoocupació) i els contactes són en general de menor nivell. No obstant hem de considerar que les associacions d'empresàries estan en les seves primeres etapes i el nombre d'associades, malgrat haver crescut molt des de que es van crear, són poques si ho comparem amb altres associacions d'empreses. De totes maneres, hem de tenir en compte que a nivell espanyol hi ha al voltant de 30 associacions i federacions d'empresàries i emprenedores, moltes d'elles creades en els últims anys. En aquest sentit és un fenomen en eclosió i caldrà veure com evolucionen en el futur.

Un obstacle que tant la teoria sobre *female entrepreneurship* com l'opinió d'emprenedores, experts i responsables locals han identificat com una font de preocupació i desavantatges és la conciliació de la vida familiar com la laboral. De fet no hem observat cap instrument que intenti abordar aquesta problemàtica directament. Una resposta indirecta la tenim des de les associacions d'emprenedores. Una de les seves reivindicacions és precisament que el món empresarial s'adapti millor a les necessitats de les emprenedores i empresàries pel què fa a la gestió del temps (per exemple evitar les reunions a la nit o sopars). També a Castelldefels van procurar que durant la formació, les participants amb fills a la seva cura poguessin portar-los a llars d'infants del municipi gratuïtament. Ara bé, cap municipi ha impulsat directament una mesura en aquest sentit. La nostra opinió és que és una qüestió que supera l'àmbit local. Igual que en la sensibilització, és necessari la col·laboració amb altres institucions i sobretot és una qüestió cultural i de valors que difícilment amb actuacions puntuals es poden observar canvis. No obstant, això no significa que el rol de l'àrea de promoció

econòmica sigui passiu en aquest camp. En general a nivell polític les regidories de la dona estan treballant en aquest sentit i les àrees de promoció econòmica poden col·laborar i realitzar activitats conjuntes així com influir en altres regidories per a que impulsin instruments per facilitar la conciliació, sobre tot, aportant el punt de vista de les emprenedores.

De totes maneres val la pena apuntar –encara que no sigui objecte d’aquest estudi– que el sentiment que ens han traspassat les emprenedores, és de certa renúncia. Es a dir, reconeixen i algunes ho viuen com un obstacle però poques reivindiquen la seva solució. La majoria són més pràctiques en el sentit de què “el món és així” i s’adapten el millor que poden a l’entorn en què viuen i treballen.

El nombre de participants en el conjunt d’activitats es pot considerar baix. El fet que en pràcticament totes les activitats el nombre d’interessades no ha superat el nombre de “places disponibles” ens fa suposar que ens trobem amb una falta de massa crítica. No es tracta de replicar les actuacions que es fan a emprenedors per a emprenedores sinó és que tenen un tret diferencial i responen a les seves necessitats; però tampoc es tracta de replicar-ho en municipis molt propers. De fet, els pactes territorials que ha impulsat la Diputació de Barcelona són un exemple d’intentar canalitzar millor els recursos que la diputació distribueix cap als poders locals.

Ara bé, també hem vist que els programes que tenen més participació i per tant no tenen problemes d’aconseguir-ne, és perquè els municipis i les àrees són grans i els programes en qüestió són reconeguts externament. En aquest sentit, en la mesura que les polítiques i instruments per a dones emprenedores tinguin més qualitat i s’adaptin a les necessitats de les emprenedores poden tenir un efecte multiplicador mitjançant sobre tot, el boca-orella de les participants.

Respecte al nombre d’empreses creades arran dels programes, els resultats tenen un ventall tan gran entre els municipis (d’un 7% a Cercs fins a un 65% a Terrassa) que li treuen sentit a aquest indicador. De totes maneres hem de tenir en compte que els responsables utilitzen aquest indicador just en el moment d’acabar el programa o el

projecte i tampoc realitzen un seguiment sistemàtic de les emprenedores i dels seus projectes. Per tant es desconeix si més endavant, les emprenedores han creat més empreses enllà de l'acabament del curs. Aquesta manca de seguiment juntament amb la manca d'avaluacions limita les possibles vies de millora de les actuacions. Tanmateix, el més destacable és que el "nombre d'empreses creades" no és un indicador de primer ordre que contemplen els responsables a l'hora de valorar l'èxit del programa o la seva continuïtat.

La valoració dels responsables la valoració de les emprenedores entrevistades dels programes és molt positiva. A banda de la creació de l'empresa, les emprenedores consideren que els ha resultat molt beneficiós en l'àmbit personal. Recordem que les emprenedores entrevistades no són una mostra representativa del col·lectiu d'emprenedores però ens donen una aproximació a les que actualment utilitzen els serveis públics locals, que són un tipus determinat d'emprenedores i cap d'elles esmenta la qüestió econòmica i com es pot veure en l'annex 4, algunes d'elles fins i tot tenen ingressos força limitats.

Finalment voldríem considerar l'evolució del perfil de l'emprenedora que assisteix a les àrees de promoció econòmica. En primer lloc hem vist que ha canviat des dels inicis de la dècada dels noranta a inicis de la dècada dels 2000. El principal canvi és que ara n'hi ha més i en segon lloc i cada vegada més, tenen més formació i experiència en *management*. Creiem que aquest és un procés lluny d'aturar-se. Cada vegada hi ha més dones amb formació superior i cada vegada més entren en terrenys fins ara considerats masculins.

En aquest sentit, el perfil d'emprenedora al voltant de 40 anys, amb baixa formació, escassa experiència professional que ha estat fora del mercat laboral durant la cria dels fills i en atur que tradicionalment ha estat objecte d'atenció per part de les àrees de promoció econòmica, és un perfil que està en regressió (tenint en compte les dades sociodemogràfiques). Ara bé, el treball empíric també ens ha mostrat que s'estan configurant nous perfils d'emprenedores i que poden tenir necessitats diferents de les anteriors. En primer lloc està el perfil de l'emprenedora

jove amb formació i amb poca o gens d'experiència professional i en segon lloc està la immigrant amb o sense formació. Ambdós perfils responen més aviat a motivacions de necessitat i tal com afirmarien Goffee i Scase (1985) emprenen per fer front a un mercat de treball que els és advers.

Així doncs, podem concloure que les polítiques d'empendre dirigides a dones emprenedores a Catalunya responen parcialment al què des de la teoria s'ha afirmat. Si els plantejaments i objectius estan en plena coherència, on es presenten més divergències és a l'hora del disseny i la implementació de les pràctiques en què responen parcialment als obstacles que tenen com emprenedores però en canvi satisfan moltes de les seves necessitats més immediates.

4.5. Propostes de futur

En els anteriors apartats (apartats 4.1, 4.2 i 4.3) hem analitzat els resultats de la part empírica i a continuació les hem sintetitzat i les hem relacionat amb la part teòrica per poder respondre a les dues preguntes que teníem com a punt de partida (apartat 4.4). En aquest apartat, a partir de les conclusions anteriors intentarem suggerir algunes propostes de cara al futur. Un dels propòsits d'aquest treball era “contribuir a la millora i al recolzament de les intervencions per i amb dones emprenedores – específicament les polítiques econòmiques locals- i a la seva extensió”. Es per això que no podíem acabar el capítol sense esbossar uns suggeriments, especialment dirigits als responsables.

Si ens situem en la primera meitat de la dècada dels 2000, l'estructura econòmica o el passat econòmic del municipi ja no determina la necessitat d'impulsar polítiques per promoure dones emprenedores, encara que en alguns municipis tenen problemàtiques molt específiques pel què fa a la situació de la dona en el mercat de treball. Per tant, aquest tipus de polítiques es poden dur a terme en qualsevol municipi i no hi ha restriccions per a que es puguin expandir i replicar en altres municipis de la geografia catalana tenint en compte aquest factor. Ara bé, és convenient que aquests municipis tinguin experiència en polítiques econòmiques locals, concretament en polítiques de desenvolupament econòmic. No podem oblidar que les polítiques per a emprenedores s'insereixen en el conjunt de polítiques dirigides als emprenedors en general, malgrat que les primeres tinguin unes particularitats. Per una banda, l'existència d'una àrea de promoció econòmica consolidada pot aportar a les polítiques i instruments per a dones emprenedores, know-how, finançament i sinèrgies amb altres programes. Per l'altra, difícilment seria comprensible per a la ciutadania – a no ser que el municipi concret tingués una problemàtica molt específica com hem dit anteriorment- que s'impullessin mesures per a emprenedores i no per a emprenedors (homes i dones).

Un dels aspectes que hem destacat en l'anàlisi i en les conclusions ha estat la necessitat de recursos. Per a molts ajuntaments, la capacitat per obtenir recursos per a programes i projectes en aquest àmbit és limitada. Paral·lelament, les experiències analitzades ens demostren que en molts casos falta massa crítica i que la continuïtat del programa o projecte és un dels factors clau d'èxit. Així doncs, es pot pensar en formes imaginatives de col·laboració intermunicipal per distribuir i planificar les necessitats de recursos financers, humans, etc. i augmentar la massa crítica.

El lideratge d'una persona encarregada del programa o projecte és clau. De fet, en els programes que tenen més continuïtat i més èxit (mesurat en nombre de persones interessades en participar en el programa), la involucració i el compromís de la responsable amb la iniciativa ha estat molt alta. El rol d'aquesta persona, segurament serà en primer lloc convèncer que aquestes polítiques encara són necessàries a Catalunya i concretament en el municipi; ser capaç de poder reunir els recursos financers i humans necessaris i planificar l'actuació a mig termini. Sorprenentment, les experiències ens demostren que els projectes que han estat finançats per la UE no han promogut que l'àrea econòmica consolidés les polítiques d'empendre en femení. Per tant, suggerim que les tasques de la persona líder del projecte haurien de contemplar poder establir compromisos més fermes per part del govern local pel què fa a fonts de finançament, sense perdre de vista que les polítiques per a dones emprenedores s'han de pensar a mig i llarg termini.

No tenim suficients experiències – malgrat ser la totalitat de l'univers- per determinar la influència del color polític de l'ajuntament en aquest tipus de polítiques encara que les pràctiques ens indiquen que segurament els partits d'esquerres tenen més sensibilitat respecte a aquesta qüestió. Ara bé, considerant que cada vegada hi ha més sensibilitat en qüestions de gènere a nivell central i autonòmic no creiem que el color polític del govern municipal sigui un obstacle a l'hora d'implantar polítiques per promoure dones emprenedores. De totes maneres sí que és necessària una sensibilitat respecte a aquesta qüestió i la col·laboració amb les regidores de la dona pot ser molt positiva.

Clarificar si es volen dur a terme polítiques d'ocupació (mitjançant la creació d'empreses) o polítiques de creació d'empreses. Per a cada un dels dos casos, el perfil de les assistents és diferent (i és convenient que ho sigui). Les activitats, continguts i recursos (tant financers com humans) s'haurien d'adaptar a cada cas. Els indicadors per mesurar el grau d'assoliment també haurien de ser diferents per a ambdós casos.

Respecte els instruments, en general manca sensibilització. Hem vist que una de les principals barreres és la cultura que no afavoreix que les dones pensin i vulguin crear empreses. Per tant, aquest és un instrument que es nota a faltar en l'àmbit municipal català. L'àrea de promoció econòmica pot dissenyar i planificar activitats conjuntes i en col·laboració amb altres entitats del municipi i institucions públiques d'àmbit superior per augmentar la seva capacitat de difusió i de multiplicació i a l'hora repartir el seu cost. També es pot contemplar la col·laboració intermunicipal per superar la barrera que en alguns casos suposa la reduïda dimensió del municipi.

Les experiències en l'àmbit de la formació – l'instrument més emprat – ens mostren que és positiu reforçar el seu caràcter modular per adaptar-se millor a les necessitats concretes de cada participant. No és estrictament necessari que tots els mòduls siguin exclusivament per a emprenedores (es poden realitzar conjuntament amb altres col·lectius d'emprenedors) però cal afavorir que les emprenedores se sentin que pertanyen a un grup. Es a dir, com hem comentat anteriorment, els programes de formació transmeten continguts acadèmics però també continguts personals (per exemple valors i sentiments) a les participants. En aquest sentit, el disseny de la formació hauria de contemplar crear espais per a que la transmissió dels continguts més personals poguessin esdevenir. Les activitats que complementen la formació (assessorament, visites a empreses, trobades amb empresàries) són molt positives per al procés d'aprenentatge i de posada en marxa de l'empresa. D'altra banda, no considerem que en el cas de Catalunya, sigui estrictament necessari que els formadors, assessors, etc. siguin dones tal com apunten organismes internacionals com l'OECD. En el cas de les mentores sí i millor si coneixen el sector on opera l'emprenedora. En aquest sentit seria interessant incloure activitats relacionades

amb l'experiència professional com són seminaris i xerrades sectorials, algun sistema de pràctica a empresa i visites a empreses del mateix ram.

Només un cas té un programa adreçat a etapes més consolidades de la vida de l'empresa. En aquest sentit, coincidim amb el que s'ha afirmat des d'organismes internacionals que fora bo que es fessin més activitats dirigides a aquesta etapa més madura de la vida de l'empresa en què com hem esbossat en el capítol 2 les empresàries també tenen unes dificultats específiques.

Actualment les emprenedores que acudeixen als serveis municipals tenen una formació relativament més baixa que els emprenedors. Ara bé les dades sociodemogràfiques ens indiquen que cada vegada les dones tenen més formació i que el col·lectiu d'immigrants també està creixent. En aquest sentit, els poders locals hauran d'estar preparats a poder fer front a nivells d'exigència més alts (relacionats amb projectes més complexos i amb una formació més elevada) i també a necessitats específiques del col·lectiu immigrant. En ambdós casos seria interessant establir acords de col·laboració amb altres institucions.

Els ajuts econòmics que han concedit alguns municipis, no creiem que siguin un veritable estímul financer. Les quantitats aportades són simbòliques i no pensem que eliminin els problemes financers que tenen les emprenedores. Ara bé lligar l'ajut econòmic a activitats de sensibilització com per exemple un concurs de projectes o de noves empreses liderades per dones, etc. pot ser una bona activitat per captar el reconeixement públic. Tanmateix, l'instrument concret dels microcrèdits, és un instrument que ha demostrat ser molt útil i que posa sobre la taula les dificultats de finançament que té un col·lectiu quantitativament significatiu d'emprenedors. En aquest sentit, els microcrèdits es poden pensar per a uns determinats projectes empresarials més modestos i per als més ambiciosos, s'hauria de continuar en la línia ja encetada d'obtenir termes de finançament més favorables, accés a capital risc, a *business angels*, etc.

Falten instruments de conciliació de la vida familiar i laboral. Alguns d'ells es poden englobar en les activitats de sensibilització però altres poden ser més pràctics com donar més serveis municipals per a la cura d'infants i de gent gran per tal de poder alliberar a les dones d'aquestes tasca. De totes maneres hem de tenir en compte que aquesta qüestió està actualment en totes les agendes polítiques d'institucions de nivell superior i esperem que en el futur s'observi un avenç important en aquest camp. Ara bé, això no significa que l'administració local no hi intervingui. L'àrea de promoció econòmica pot assumir un paper de dinamitzador de propostes.

Les associacions d'emprenedores i empresàries són molt positives en el sentit que poden dur a terme activitats de *lobby*, d'informació i formació per a les sòcies. Tanmateix, són també una important font de recolzament emocional i professional. Ara bé, també s'hauria d'impulsar a les emprenedores que participin en altres associacions professionals on poden obtenir més contactes professionals i de superior nivell.

En l'actualitat, la major part dels projectes que duen a terme les emprenedores són en sectors tradicionals femenins. L'àrea de promoció econòmica hauria d'impulsar activitats que representin major valor afegit i perspectives de guanys superiors per a les emprenedores (tenint sempre en compte la situació personal de cada emprenedora).

L'actual manca de seguiment de les emprenedores i d'avaluacions sistemàtiques de les actuacions, ens fa creure que seria convenient i interessant impulsar avaluacions i seguiment dels programes per poder ajustar millor els programes i conèixer millor quins són els problemes específics que tenen les emprenedores del municipi.

Com hem comentat, la massa crítica de participants es pot aconseguir mitjançant col·laboracions intermunicipals. Val la pena tenir en compte que el propi reconeixement dels programes té un efecte difusor i multiplicador. En aquest sentit fora positiu treballar en augmentar la qualitat dels programes i donar resposta als

principals obstacles que tenen les emprenedores com a col·lectiu, però també a les necessitats personals de cadascú.

Hem acabat el capítol 4 amb la síntesi i les conclusions del treball empíric així com uns breus suggeriments de cara a poder millorar les actuacions que es fan en l'actualitat en l'àmbit de Catalunya. Val a dir que són propostes i en cap sentit menysvaloren l'esforç que des de l'àmbit local s'ha fet fins ara. Les dades sobre la situació de la dona en el mercat laboral, les necessitats econòmiques de majors taxes d'activitat, la necessitat de continuar actuant en matèria de polítiques d'igualtat, les recomanacions des de la Unió Europea i altres organismes, etc. Ens fan preveure que les polítiques locals per a dones emprenedores, en l'àmbit de Catalunya, just s'estan enlairant i continuaran sent necessàries i positives en el mig termini. En aquest sentit, les administracions locals, com les institucions més properes als ciutadans tenen a les seves mans com volen que siguin i evolucionin aquestes polítiques. Aquest treball intenta contribuir en part a la direcció futura de les polítiques d'emprenre en femení.

Les propostes malgrat ser especialment dirigides a l'àmbit català, poden ser extrapolables a altres municipis espanyols i de la Unió Europea. Lògicament el context dels països en vies en desenvolupament és tan diferent que no creiem que les propostes traçades en aquest treball siguin exportables.

5. Conclusions finals: aportacions, limitacions i futures línies de recerca

La recerca que hem presentat al llarg d'aquestes pàgines partia d'una voluntat que era contribuir a la difusió i extensió de les polítiques d'emprendre en femení. El nostre propòsit era doble: conèixer les pràctiques dirigides a emprenedores en l'àmbit local i contribuir a la millora i al suport de les intervencions per dones emprenedores —específicament en el pla de les polítiques econòmiques locals— i a la seva extensió amb l'expectativa de contribuir a aconseguir un augment d'emprenedores i d'empreses sostenibles creades per dones. Concretament ens interessava conèixer aquesta àrea mitjançant l'estudi de la situació de les polítiques locals d'emprendre en femení a Catalunya.

Per aconseguir aquest propòsit vam decidir abordar la qüestió des d'una doble perspectiva: l'evolució de les polítiques locals, amb especial atenció a l'evolució que s'ha esdevingut a Espanya i a Catalunya, i l'àmbit del *female entrepreneurship* o de l'estudi de la creació d'empreses en clau de gènere.

Així doncs, els primers dos capítols tenen una aproximació teòrica. En el primer, es revisa la bibliografia sobre l'evolució de les polítiques econòmiques locals per situar i contextualitzar les polítiques d'emprendre en femení. En el segon, es revisa la bibliografia d'emprendre en femení per conèixer quins són els aspectes de la creació d'empreses en què el gènere és rellevant i quines són les teories que sustenten l'estudi d'emprendre en femení. En el fons, aquest capítol complementa el conjunt de justificacions que s'han esgrimit a l'hora d'intervenir en matèria d'emprendre en femení.

Les polítiques econòmiques locals tenen els seus orígens en la crisi industrial de la dècada dels setanta. Des de llavors, s'han succeït tres generacions de polítiques que intenten millorar i donar resposta a les mancances de les anteriors. Les primeres es poden descriure com a *polítiques d'ocupació* bàsicament; volen donar resposta a un

dels principals efectes de la crisi industrial i molt sentit pels ciutadans: l'atur. En la segona generació, *les iniciatives de promoció econòmica* tenen la voluntat de ser més proactives respecte a la problemàtica de l'atur fomentant l'activitat empresarial. En la tercera generació, anomenades polítiques o *iniciatives de desenvolupament econòmic*, s'intensifica l'orientació proactiva i la voluntat d'incidir en l'orientació i en el futur econòmic del municipi. En aquesta etapa es separen i es distingeixen les polítiques d'ocupació de les de desenvolupament econòmic, encara que aquest fet no significa que les polítiques d'ocupació s'abandonin, sinó que es tracten com a polítiques més properes a l'àmbit social. És en les polítiques de desenvolupament on s'afermen i s'ancoren els instruments de promoció de la creació d'empreses i l'esperit empresarial, entre aquests, els dirigits a col·lectius específics.

Així doncs, les polítiques d'emprendre en femení —enteses com unes polítiques que s'adrecen a un col·lectiu específic— s'incorporen en la tercera generació de polítiques econòmiques locals, que, sigui dit de passada, s'han estès durant la dècada dels noranta a molts municipis, i aquests ja no són només els d'una forta tradició industrial.

El segon capítol canvia la lent d'enfocament i passem de l'evolució general de les polítiques locals a analitzar les polítiques de promoció de la capacitat d'emprendre des d'una perspectiva de gènere. Les polítiques d'emprendre en femení locals no només responen a la mateixa evolució de les polítiques econòmiques locals que han volgut adaptar-se i ajustar-se als diferents col·lectius que demanen aquests serveis, sinó també a la influència del pensament feminista en la promoció de polítiques per promoure la igualtat d'oportunitats també en el camp de la creació d'empreses.

Les dades sobre l'activitat emprenedora de les dones i en general sobre el mercat de treball ens mostren que l'activitat emprenedora és avui dia encara dominada pels homes, tot i que les emprenedores hi tenen una presència creixent tant en nivells absoluts com relatius. En aquest sentit, les dades per si mateixes ja justifiquen una preocupació en aquest àmbit i lògicament les preguntes “per què hi ha menys emprenedores?” i “és diferent el procés de creació d'empreses per homes i per

dones?" esdevenen naturals. Creiem, doncs, que el *female entrepreneurship* és una bona aproximació —encara que no l'única— per contestar aquestes preguntes.

La línia d'investigació sobre *female entrepreneurship* es va començar a desenvolupar durant la dècada dels vuitanta principalment en els països anglosaxons i en l'actualitat és encara una àrea en plena expansió on falten resultats concloents.

El fet d'emprendre en femení o *female entrepreneurship* analitza i teoritza sobre la creació d'empreses en clau de gènere. Sobretot s'ha preocupat de comprendre en quines àrees del procés de creació d'una empresa el gènere és rellevant i pot significar una font de desavantatges i dificultats. Les característiques i trets personals d'emprenedors i empenedores són pràcticament els mateixos. No obstant això, s'ha observat que les empenedores tenen, amb relació als empenedors, menys educació en administració i direcció d'empreses, menys experiència en funcions directives, en creació d'empreses o en el sector on volen operar. D'altra banda, malgrat que encara no hi ha un acord unànime, per a un grup d'acadèmics, les empenedores empenen motivades per necessitats econòmiques en què sovint la seva experiència anterior laboral ha estat negativa (atur, salaris precaris, condicions laborals no satisfactòries, etc.). En canvi, les motivacions dels homes per emprendre rauen en el fet que volen explotar una oportunitat de negoci que han detectat i que potencialment els pot donar més autonomia, poder, beneficis, etc. que la seva situació actual.

Les característiques de l'empresa creada per una dona són diferents de les de l'empresa creada per un home pel que fa a la dimensió, al sector d'activitat i a la gestió de l'empresa. Les empreses creades per dones són més petites i en sectors tradicionals femenins (especialment comerços i serveis a les persones). Alguns d'aquests elements influiran en les dificultats més acusades que tenen les empenedores per accedir al finançament. Ara bé, altres obstacles no relacionats amb l'empresa sinó amb la condició de dones són la doble responsabilitat (professional i familiar) i la credibilitat davant dels *stakeholders*. La gestió i direcció

de l'empresa creada per una dona es caracteritza per un estil més informal, participatiu i molt similar a l'estil de direcció de les directives.

El procés de creació també sembla diferent per a emprenedors i per a emprenedores, especialment en les xarxes que estableixen les emprenedores. Per a un grup d'investigadors, aquestes serien més aviat femenines i de menor nivell. Ara bé, en les activitats que es duen a terme per posar l'empresa en marxa no s'han observat diferències substancials.

El major o menor grau d'èxit de les empreses creades per dones en comparació de les creades per homes és una qüestió que encara genera controvèrsia. Si fem una aproximació des del feminisme de la diferència, la comparació és improcedent perquè les emprenedores tenen motivacions i objectius personals i empresarials diferents dels que tenen els homes. Si tenim en compte una aproximació més igualitària i considerem els actuals indicadors per mesurar els resultats de les empreses, les emprenedores tenen menys èxit.

L'entorn o context on opera l'emprenedora és determinant. En cada país i regió els estímuls econòmics, socials i institucionals que reben les emprenedores són diferents i per tant és difícil extrapolar l'experiència d'una emprenedora situada en un país desenvolupat a un en via de desenvolupament.

Pel que fa a la recerca i els estudis realitzats en matèria de polítiques públiques adreçades a emprenedores, són encara força escassos i la major part han estat fets per les mateixes organitzacions que han posat en pràctica aquest tipus de polítiques. De fet, a Europa les polítiques en aquest àmbit són encara més recents que l'estudi acadèmic i han tingut el seu origen tant en les polítiques econòmiques com en les polítiques més socials (polítiques d'ocupació).

Així doncs, amb la voluntat de poder assolir el nostre propòsit tenint a l'hora en compte l'òptica teòrica que ens havia aportat la primera part del treball, les dues principals preguntes que ens fèiem eren *a)* com i quan s'han inserit les polítiques d'emprendre en femení en el conjunt de les polítiques econòmiques locals i *b)* si es

verifiquen les principals formulacions en el pla teòric sobre *female entrepreneurship* en el pla de les pràctiques en l'àmbit de les polítiques locals.

Per fer l'anàlisi empírica vam delimitar el context a Catalunya durant el període comprès entre 1993 i 2002. Com hem comentat anteriorment, en general les polítiques d'emprendre en femení són polítiques relativament recents en l'àmbit europeu i no generalitzades. Per tant, Catalunya presenta una sèrie d'elements que, a priori, ens podien fer suposar que n'hi havia. Principalment, és una regió amb una forta tradició industrial, els poders locals hi tenen competències per poder arrancar polítiques d'aquest tipus i, finalment, la configuració sociodemogràfica i dels municipis catalans també ens en podien augurar certa presència. Haver escollit el període de deu anys no és arbitrari. És suficientment ampli per poder analitzar l'evolució que han tingut les polítiques locals i poder-hi incloure el màxim d'experiències, és suficientment acotat i realista a la presència d'aquest tipus de polítiques. Abans de la dècada dels noranta, per la simple raó que no hi havia polítiques de desenvolupament econòmic, no podíem esperar trobar experiències que no fossin de tipus excepcional.

Un altre requeriment era que els instruments que es duïen a terme fossin dirigits principalment a emprenedores i des de les àrees de promoció econòmica. En altres paraules, exclouem les polítiques socials o les de creació d'empreses dirigides a homes i dones.

Sota aquestes limitacions, els municipis que s'han identificat són Barberà del Vallès, Barcelona, Castelldefels, Cercs, Lleida, Figueres, Manresa, Santa Coloma de Gramenet, Terrassa, Vilafranca del Penedès i Viladecans. Del conjunt d'aquestes poblacions, podem destacar que representen més d'un terç de la població total de Catalunya.

Per analitzar cada experiència identificada es va optar per utilitzar una metodologia qualitativa amb entrevistes semiestructurades a cinquanta persones durant el període de juliol del 2003 a gener del 2004. Les persones entrevistades representaven

quatre col·lectius implicats directament o indirectament en les polítiques i els seus instruments:

- Responsables i tècnics locals dels programes i projectes dirigits a emprenedores.
- Emprenedores participants o usuàries dels programes i projectes analitzats.
- Actors locals implicats en institucions socioeconòmiques que tenen impacte en el seu municipi o actors locals amb responsabilitats polítiques externes a les activitats relacionades directament amb les polítiques d'emprendre en femení.
- Experts en matèria d'emprenedores, polítiques econòmiques locals o polítiques de gènere.

La presentació de cada experiència s'ha fet sota un format de cas. Cada un s'estructura en dues parts ben diferenciades. La primera fa referència a la situació socioeconòmica del municipi i a l'àrea de les polítiques econòmiques locals. La segona, a les polítiques d'emprendre en femení.

Les principals conclusions de l'anàlisi empírica són les següents:

La major part de les polítiques d'emprendre en femení s'originen en municipis mitjans i grans de l'àrea d'influència de Barcelona, on la indústria ha tingut un paper important en el passat malgrat que en l'actualitat en alguns d'aquests, com Barcelona i Cercs, ha perdut pes en favor dels serveis. En aquest sentit, les polítiques d'emprendre en femení no només s'esdevenen en municipis que van patir la crisi industrial, sinó que s'hi han incorporat altres municipis amb altres tradicions econòmiques. Aquest fet està en consonància amb el que hem afirmat en el capítol 1, que les polítiques de desenvolupament econòmic no són ja només herència de la crisi industrial. Molts municipis també han volgut tenir un paper actiu en el desenvolupament econòmic més enllà de les dificultats dels anys setanta i vuitanta.

Els municipis identificats representen bé aquesta diversitat, encara que no podem perdre de vista que a Barberà, Terrassa, Manresa i Viladecans la indústria continua tenint un pes de més del 30 % del total del valor afegit creat pel municipi.

Una qüestió destacable d'aquests municipis és que la situació de la dona en el mercat de treball no és determinant ja que pràcticament tots els que s'han identificat es comporten de manera similar a la mitjana catalana, és a dir, no tenen situacions molt més desfavorables en aquest àmbit que la resta de Catalunya. Ara bé, sí que semblen més determinants la formació política que governa el municipi (en vuit municipis el PSC sol o en coalició amb ICV/ERC ha governat de manera ininterrompuda), l'existència d'una regidoria de la dona, encara que compartida amb altres àmbits (vuit dels municipis tenen regidoria de la dona), i molt segurament l'interès específic de les regidories i dels responsables de les àrees econòmiques que porten endavant aquest tipus de polítiques. Val a dir que totes les polítiques es realitzen en entorns polítics molt estables en el sentit de la permanència del partit guanyador i la poca renovació dels càrrecs electes.

Les polítiques d'emprendre en femení a Catalunya s'insereixen durant la dècada dels noranta en àrees de promoció econòmica molt consolidades en els municipis respectius i que porten a terme polítiques de *tercera generació*. Aquestes àrees difereixen entre si principalment respecte del volum d'usuaris que atenen (com més gran és el municipi més volum tenen) i respecte del tipus de polítiques econòmiques que porten a terme. És a dir, en set municipis les àrees de promoció econòmica duen a terme polítiques d'ocupació i polítiques dirigides a l'empresa (empresa, PIMES i/o captació d'inversió exterior) i en tres municipis només s'ocupen de polítiques dirigides a l'empresa. Així doncs, podem concloure que en la majoria de casos les polítiques d'emprendre en femení s'insereixen en àrees on es duen a terme polítiques de desenvolupament econòmic però que alhora no han abandonat les polítiques d'ocupació (encara que les han adaptat a les necessitats actuals).

Hem de ressaltar que les polítiques d'emprendre en femení s'han inserit de manera complementària i secundària a les polítiques existents. Ara bé, malgrat el paper

secundari que pràcticament totes les polítiques d'emprendre en femení tenen actualment, es pot observar una tendència cap a la consolidació i una voluntat per part dels responsables d'actuar en aquest sentit de cara al futur més immediat. El 2002 hi havia més ajuntaments portant a terme polítiques d'emprendre en femení que el 1993. Consideren —i nosaltres també hi estem d'acord— que els plantejaments que van fer sorgir aquest tipus de polítiques encara avui dia són vigents i tenen raó de ser, així com en el futur més proper, a Catalunya. Ara bé, la gran dependència d'aquestes polítiques respecte al finançament extern i la capacitat per poder atreure'n en limita la continuïtat. En aquells municipis on el compromís financer per part de l'ajuntament ha estat més alt, es pot observar més continuïtat en les polítiques d'emprendre en femení. Paradoxalment, gairebé tots els casos que han tingut finançament dels fons estructurals europeus o del FEDER no han tingut continuïtat (excepte Lleida i Barcelona). Aquesta qüestió ens fa plantejar la utilitat que tenen els projectes europeus més enllà del període en què s'han posat en pràctica. La realitat sembla indicar que no han servit per crear una opinió favorable i amb voluntat de continuïtat en aquest camp.

Respecte a les pràctiques, les polítiques dirigides a emprenedores en l'àmbit local català responen parcialment al que s'ha afirmat des de la teoria. Si els plantejaments i objectius estan en plena coherència, on es presenten més divergències és a l'hora del disseny i la posada en pràctica, ja que responen de forma parcial als principals obstacles que tenen com a emprenedores. De totes maneres no podem oblidar que les activitats que s'han dut i es duen a terme satisfan moltes de les necessitats i les expectatives de les emprenedores entrevistades. Aquestes estan relacionades amb l'autoestima, el fet de sentir que pertanyen a un grup amb interessos i preocupacions similars, la transmissió de valors per part dels responsables, etc.

Les polítiques d'emprendre en femení responen a la voluntat d'adaptar-se millor als col·lectius que s'adrecen a les àrees de promoció econòmica, de contribuir a la millora dels indicadors de les dones en el mercat de treball (principalment disminuir la taxa d'atur), d'augmentar el nombre d'emprenedores al municipi i d'aportar mesures per disminuir els obstacles que tenen les emprenedores pel fet de

ser dones. Només en dos casos s'han esmentat altres plantejaments que no corresponen als que hem vist en la part primera del treball.

Els objectius són de dos tipus. En la major part dels casos l'objectiu final és crear empreses; en la resta l'objectiu és crear ocupació mitjançant la creació d'empreses. Ambdós objectius han estat esgrimits a l'hora d'adreçar polítiques d'empendre en femení; no obstant això, els efectes que tenen ambdós objectius sobre els requisits, perfil d'entrada de les potencials emprenedores així com les empreses creades seran molt diferents.

En els casos que l'objectiu és crear empreses, no s'estableixen requisits per participar-hi si no és que estiguin relacionats amb la idea de negoci; el perfil de les participants és molt variat i les empreses creades també; sense perdre de vista que la tendència general de les emprenedores de crear empreses en el sector de serveis i, dintre d'aquest sector, de serveis a les persones i els comerços, és predominant.

En canvi, quan l'objectiu és crear ocupació, els requisits per participar-hi estan relacionats amb l'edat de l'emprenedora i la seva situació professional i, en alguns casos, personal. El perfil de les emprenedores participants és més homogeni, i en general tenen poca formació i experiència professional o aquesta és de poca qualificació. Els projectes són projectes d'autoocupació.

La major part de les activitats que s'han dut a terme o que es duen a terme en l'actualitat són de formació i més específicament s'aborden els continguts de com crear una empresa. En tots els casos, la formació es complementa amb un ventall d'activitats d'assessorament i seminaris monogràfics i d'habilitats (expressió escrita, negociació, com parlar en públic...) que varia de municipi a municipi.

Altres instruments que s'han utilitzat en menor mesura per a alguns casos ha estat el finançament i la creació d'associacions d'emprenedores i empresàries. Les activitats de sensibilització i difusió han estat molt puntuals.

Un dels elements que caracteritzen pràcticament totes les experiències analitzades és el baix nombre de participants en els diferents instruments desplegats, així com la satisfacció de les participants. Les participants entrevistades estan molt satisfetes d'haver-ho fet en els programes i sobretot valoren altres aspectes que van més enllà dels continguts.

Pel que fa al nombre d'empreses creades en els diferents programes, cal destacar la manca d'avaluació i seguiment per part dels responsables locals així com la gran variabilitat i dispersió dels resultats obtinguts. No existeix un llindar quantitatiu pel que respecta al nombre d'empreses creades per valorar l'èxit o el fracàs del programa en concret. Per tant, els resultats en aquest aspecte no semblen rellevants per al responsable per decidir sobre el futur o les millores del programa o activitat. Sovint, recullen la informació de manera informal i sobre altres aspectes relacionats amb l'aprenentatge i els continguts.

Finalment, en aquest període de deu anys els instruments dirigits a dones emprenedores han evolucionat, concretament els instruments relacionats amb el finançament. A principis de la dècada dels noranta, l'ajut al finançament era de tipus *dur* en el sentit de facilitar quantitats econòmiques a les emprenedores sota unes condicions determinades. A principis de la primera dècada del segle els ajuts econòmics s'han transformat en ajuts més *tous* dirigits a facilitar les condicions per accedir al finançament (per exemple, tipus d'interès, avals, etc.). Entre aquests nous instruments podem destacar els microcrèdits dirigits a dones, un instrument que fins fa molt pocs anys es considerava un instrument apte per als països en desenvolupament però no per als països desenvolupats, i la sorpresa ha estat la gran demanda que han tingut.

No només els instruments han evolucionat, sinó que el perfil de l'emprenedora també ha canviat. Cada vegada les emprenedores tenen més formació, no estan exclusivament en situació d'atur i es detecta més presència de joves emprenedores i immigrants. Aquesta evolució sociodemogràfica està configurant nous perfils d'emprenedores i el repte per a les àrees de promoció econòmica és, precisament,

adreçar-s'hi amb solucions innovadores, imaginatives i adaptades a aquesta nova realitat.

Vist això anterior, creiem que seria positiu expandir les polítiques d'emprendre en femení a altres municipis. A Catalunya només hi ha deu municipis que han actuat o actuen en aquesta matèria, però que tenen a l'abast un terç del total de la població de Catalunya. En aquest sentit, encara queda molt camí per fer, no només a Catalunya sinó també molt possiblement a altres regions d'Espanya i del sud d'Europa que comparteixen trajectòries similars.

Per expandir-les podem tenir en compte alguns dels resultats que hem exposat en el capítol 4. Entre aquests es pot ressaltar la no-condicionalitat de la tradició econòmica del municipi i de la situació de la dona en el mercat laboral. Sí que sembla necessària una certa sensibilitat per aquesta qüestió i per la situació de la dona en general per part dels ajuntaments; fins ara, les experiències analitzades indiquen que els partits d'esquerra hi són més proclius. D'altra banda, intuïm que el compromís i el lideratge per part d'un responsable local en aquesta qüestió és molt important. A diferència de les polítiques de promoció de la creació d'empreses i de l'esperit empresarial, que ja estan totalment reconegudes per les seves bondats entre els responsables locals i la ciutadania, les polítiques d'emprendre en femení, pel seu component de gènere, encara generen controvèrsia.

A l'hora d'expandir aquestes pràctiques, també podríem considerar algunes de les propostes que s'han fet en aquest treball i que estan detallades en l'apartat 4.5. Entre aquestes destacarem les de buscar fórmules de cooperació municipal per augmentar la massa crítica i distribuir el seu cost; aclarir les polítiques d'ocupació (anomenades també d'autoocupació) i diferenciar-les de les de creació d'empreses i consegüentment ajustar els requisits de participació, la selecció i les activitats; augmentar les activitats de sensibilització i els acords entre diferents actors del municipi. Però per sobre de tot, les actuacions, especialment les formatives, han de destacar per la seva qualitat i adaptació a les necessitats particulars i col·lectives de les emprenedores.

La conciliació de la vida familiar amb la laboral, encara que no és un problema exclusiu de les emprenedores, sí que ho és pel fet que són dones. Molts ajuntaments han començat a abordar aquesta qüestió i clarament la situació actual és més favorable que fa una dècada. No obstant això, calen més esforços i un compromís més ampli per part de tots els actors municipals. En la mesura que es resolgui aquesta qüestió tindrem, quantitativament, més emprenedores i, qualitativament, més preparades, amb projectes més innovadors i amb major potencial de creixement.

Lligat amb això anterior, les tendències actuals també ens indiquen que, efectivament, les emprenedores cada vegada estan més preparades (tant pel que fa a la formació com pel que fa a l'experiència professional prèvia). Així doncs, les àrees de promoció econòmica ja no només atenen dones amb dificultats d'inserció laboral com a assalariades, sinó que moltes d'elles estan en actiu i creen l'empresa per oportunitat. En aquest sentit, les àrees de promoció econòmica hauran d'estar preparades per atendre projectes més complexos, però també emprenedores d'origen estranger amb problemàtiques molt diferents de les *locals*.

El treball que hem presentat no està exempt de limitacions. La principal limitació rau en el mateix mètode d'investigació. Com hem afirmat repetides vegades, podem considerar que hem analitzat la realitat de les polítiques locals d'emprendre en femení a Catalunya. Per una banda, és tot l'univers, però per l'altra, representa la realitat de deu experiències locals, amb totes les limitacions que comporta aquest baix nombre, cosa de què en alguns punts de l'anàlisi ens hem ressentit.

El mètode d'utilitzar entrevistes és molt positiu per conèixer a fons l'opinió dels entrevistats, però té la limitació que precisament es tracta d'opinions d'unes persones concretes. A més, si considerem que normalment els actors implicats estan molt compromesos amb els programes (responsables locals) o amb els projectes empresarials (emprenedores), podem preveure que la seva opinió estarà molt impregnada de la seva experiència personal i tindrà un cert biaix cap a l'optimisme.

Així doncs, som conscients que malgrat que es tracta de l'univers de les experiències que es fan en aquest àmbit, la recerca es basa principalment en l'experiència d'unes determinades persones en uns contextos determinats. De totes maneres, estem segurs que, si haguéssim entrevistat altres persones o la totalitat de les persones implicades directament, hauríem obtingut resultats similars.

El mateix tema "emprendre en femení: evolució de les polítiques econòmiques locals" pot ser abordat des d'altres disciplines que de segur que podrien aportar-hi aspectes interessants. Lògicament l'elecció aporta focus, però també exclou altres aproximacions i interpretacions des d'altres disciplines com la sociologia o la psicologia. En aquest sentit, l'aproximació teòrica que s'ha fet només fa llum a unes determinades qüestions.

Aquest estudi també té una clara limitació geogràfica. Hem analitzat la situació a Catalunya i les conclusions són lògicament vàlides per a aquesta regió. No obstant això, pensem que en altres regions d'Espanya la situació en aquesta matèria pot ser molt similar. Respecte a altres països no podem afirmar-ho amb tanta seguretat i l'extrapolació és difícil. Com s'ha afirmat anteriorment, el context on s'insereixen les polítiques així com la mateixa posada en pràctica d'aquestes polítiques varien de país a país.

El tema abordat en aquest treball de recerca és innovador. Creiem que permet obrir noves línies d'investigació i alhora és suficientment ampli per poder seccionar la recerca en diferents subtemes que es poden tractar amb més profunditat. Algunes de les línies que ens interessaria abordar en el futur són les següents:

Avaluar els programes d'emprendre en femení. Com hem vist en el treball, l'avaluació és absent en tots els casos. En ordre de prioritats, pensem que els programes de formació, assessorament i finançament són prioritaris. En la formació i l'assessorament, avaluar la qualitat és un tema ineludible. En el finançament, avaluar les necessitats financeres reals de les emprenedores i els requisits i obstacles col·laterals que hi ha també és important.

Relacionat amb això anterior, seria interessant fer un estudi de seguiment de les participants als programes i comparar-les amb un grup de control format per emprenedores que no han utilitzat aquest tipus de servei. Aquest seguiment no només s'hauria de basar en indicadors quantitius i qualitius. Com hem vist en aquest treball, les emprenedores entrevistades tenen altres valors i prioritats a l'hora de crear l'empresa, que el seguiment hauria de considerar.

Anàlisi comparativa amb altres regions d'Europa. Fins ara, la major part d'estudis i informes s'han focalitzat a detectar les millors pràctiques. Pensem que ara seria molt interessant comparar amb regions com les dels països escandinaus, on la igualtat d'oportunitats ha arribat més lluny i per tant ens poden aportar coneixement de quins són els reptes i les dificultats en aquesta matèria quan els graus d'equitat i igualtat són més elevats i amb més tradició . Aquesta línia d'investigació ens permetria avançar-nos a la situació futura a Catalunya i a Espanya, on els graus d'igualtat són cada vegada més alts.

Analitzar com ha estat el procés d'introducció d'aquest tipus de polítiques dintre del consistori amb l'objectiu d'establir una guia de posada en pràctica. És a dir, un Ajuntament o àrea de promoció econòmica que vol posar en pràctica aquest tipus de programes, quins elements hauria de tenir en compte? Quins són els factors crítics d'èxit? Concretament seria molt interessant aprofundir en el rol que juguen els diferents actors implicats dintre del govern municipal i el rol específic de la persona o les persones que lideren la iniciativa, així com en la relació existent entre les regidories de la dona i les àrees de promoció en aquesta qüestió.

Analitzar amb profunditat els diferents perfils d'emprenedores, les seves necessitats i problemàtiques. En aquest treball ens hem focalitzat en les emprenedores que actualment assisteixen a activitats promogudes per les àrees de promoció econòmica local. Ara bé, la pregunta que ens fem és si les emprenedores que no assisteixen a aquests serveis tenen les mateixes necessitats i obstacles que hem detectat. De fet, hem vist que a escala internacional aquesta qüestió ha estat molt estudiada i els resultats que s'han obtingut es poden considerar com a concloents. Concretament

per a Espanya i Catalunya, però, el nombre d'estudis és molt menor i escàs. Per exemple, l'impacte de la immigració no s'ha estudiat a fons i pot ser una qüestió quantitativament i qualitativament important en el futur més proper. Els responsables de les àrees econòmiques locals, arran de futures recerques, consideraran —o no— adreçar aquesta qüestió de manera específica.

Finalment, en el mateix camp de la recerca sobre *female entrepreneurship* queden encara molts temes oberts i que demanen més estudis per aportar resultats concloents. Sobretot podem destacar com mesurar l'èxit de l'empresa femenina i conèixer els seus resultats, conèixer com són les xarxes de relacions de les emprenedores així com aprofundir en les necessitats i obstacles que té l'emprenedora en la fase més consolidada de l'empresa, és a dir, quan l'emprenedora ja ha passat a empresària.

Annexes

Annex 1. Creixement del producte interior brut real a preus de mercat 1960 – 1978 (variacions percentuals anuals)

	<i>Total OCDE</i>	<i>OCDE Europa</i>	<i>CEE</i>
1960-1969	5.0	5.1	4.9
1970-1978	3.5	3.4	3.2
1970	3.1	5.2	5.0
1971	3.8	3.6	3.5
1972	5.5	4.4	4.0
1973	6.3	5.9	5.9
1974	0.5	2.2	1.7
1975	-0.4	-1.0	-1.4
1976	5.2	4.6	5.1
1977	3.7	2.3	2.3
1978	3.9	3.0	3.1

Font: OECD Historical Statistics. 1960-1975 Main Economic indicators citat a Aldcroft, D. (1993: 288).

Annex 2. Evolució de l'atur als països industrialitzats

2A Taxa d'atur a USA, Japó, França, Regne Unit i Espanya (1977-1986)

	1977	1981	1985	1986
EUA	6.9	7.5	7.1	6.9
Japó	2.0	2.2	2.6	2.8
França	4.9	7.4	10.1	10.3
Regne Unit	6.1	9.8	11.3	11.5
Espanya	5.2	13.9	21.4	21.0

Font: García Crespo (1989: 150).

2B. Taxa d'atur i taxa de creació d'ocupació als principals blocs econòmics (1974- 1990)

	Atur		Creació d'ocupació per any (% població)	
	1974-1979	1980-1990	1973-1979	1979-1988
OCDE	4.2	7.4	-0.1	-0.1
UE	4.4	7.9	-0.5	-0.6
EUA	6.7	7.2	0.9	0.7
Japó	1.9	2.5	0.1	0.2

Font: Adaptat de Glyn, A. (1996: 26).

2C. Evolució taxa d'atur als països de l'OECD 1993-2002
(taxes d'atur standaritzades com a percentatge del total de la força de treball)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Austràlia	10.6	9.5	8.2	8.2	8.3	7.7	6.9	6.3	6.8	5.4
Austria	4.0	3.8	3.9	4.4	4.4	4.5	4.0	3.7	3.6	4.3
Bèlgica	8.6	9.8	9.7	9.5	9.2	9.3	8.6	6.9	6.7	7.3
Canadà	11.4	10.4	9.4	9.6	9.1	8.3	7.6	6.8	7.2	7.7
R. Txeca	4.4	4.4	4.1	3.9	4.8	6.4	8.6	8.7	8.0	7.3
Dinamarca	9.6	7.7	6.8	6.3	5.3	4.9	4.8	4.4	4.4	4.6
Finlàndia	16.4	16.8	15.2	14.5	12.7	11.3	10.2	9.8	9.1	9.1
França	11.3	11.9	11.4	11.9	11.8	11.4	10.7	9.3	8.5	8.8
Alemanya	7.7	8.2	8.0	8.7	9.7	9.1	8.4	7.8	7.8	8.6
Grècia	8.6	8.9	9.1	9.7	9.6	11.0	11.8	11.0	10.4	10.0
Hungria	12.1	11.0	10.4	9.6	9.0	8.4	6.9	6.3	5.6	5.6
Irlanda	15.6	14.3	12.3	11.7	9.9	7.5	5.6	4.3	3.9	4.4
Itàlia	10.1	11.0	11.5	11.5	11.6	11.7	11.3	10.4	9.5	9.0
Japó	2.5	2.9	3.2	3.4	3.4	4.1	4.7	4.7	5.0	5.4
Corea Sud	4.4	4.0	3.3
Luxemburg	2.6	3.2	2.9	2.9	2.7	2.7	2.4	2.3	2.1	2.8
Holanda	6.2	5.8	6.6	6.0	4.9	3.8	3.2	2.9	2.5	2.7
N. Zelanda	9.5	8.1	6.3	6.1	6.6	7.5	6.8	5.0	5.3	5.2
Noruega	6.6	6.0	5.5	4.8	4.0	3.2	3.3	3.4	3.6	3.9
Polònia	14.0	14.4	13.3	12.3	10.9	10.2	13.4	16.4	18.5	19.8
Portugal	5.7	5.9	7.3	7.3	6.8	5.2	4.5	4.1	4.1	5.1
R Eslovaca		13.7	13.1	11.3	11.9	12.6	16.8	18.7	19.4	18.7
Espanya	18.6	19.8	18.8	18.1	17.0	15.2	12.8	11.3	10.6	11.3
Suècia	9.1	9.4	8.8	9.6	9.9	8.2	6.7	5.6	4.9	4.9
Suïssa	3.9	3.9	3.5	3.9	4.2	3.6	3.0	2.7	2.6	3.2
Regne Unit	10.0	9.2	8.5	8.0	6.9	6.2	5.9	5.4	5.0	5.1
EUA	6.9	5.1	5.6	5.4	4.9	4.5	4.2	4.0	4.7	5.8
EU- 15	10.1	10.5	10.1	10.2	10.0	9.4	8.7	7.8	7.4	7.7
OECD	7.8	7.7	7.3	7.2	7.0	6.9	6.7	6.3	6.5	7.0

Font: Adaptat de OECD (2004 : 293)

2D. Evolució de la taxa d'atur trimestral a Espanya entre 1976 i 2002

ANYS	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre
1976			4.4	4.7
1977	4.9	4.7	5.3	5.7
1978	6.4	6.6	7.1	7.6
1979	9.1	8.1	8.6	9.4
1980	10.5	11.1	11.5	12.4
1981	13.4	13.7	14.3	15.1
1982	15.6	15.4	16.1	16.7
1983	17.4	17.0	17.3	18.0
1984	19.7	19.8	20.1	21.2
1985	21.7	21.6	21.5	21.6
1986	21.9	21.2	20.8	20.9
1987	21.3	20.5	20.2	20.0
1988	20.2	19.8	19.3	18.4
1989	18.3	19.3	16.5	16.8
1990	16.7	16.2	15.8	16.1
1991	16.1	15.9	16.3	16.9
1992	17.4	17.7	18.3	20.0
1993	21.7	22.2	22.9	23.9
1994	24.5	24.2	23.8	23.9
1995	23.5	22.7	22.7	22.7
1996	22.9	22.2	21.9	21.3
1997	21.4	20.9	20.5	20.3
1998	19.6	18.9	18.9	18.1
1999	16.9	15.5	15.3	15.3
2000	14.9	13.8	13.6	13.4
2001	10.9	10.3	10.2	10.5
2002	11.5	11.1	11.4	11.4

Font: Enquesta de Població Activa. INE <<http://www.ine.es>> (1 de novembre 2004).

Nota:

L'enquesta de població activa (EPA) és l'estadística més utilitzada a Espanya per mesurar l'ocupació i l'atur. El grau de detall arriba fins la província. Es va començar a elaborar el 1964 i té caràcter trimestral. El tamany de la mostra és al voltant de 64.000 llars.

Per a l'EPA la persona aturada és aquella que:

- Estava sense feina remunerada la setmana de referència (quan es realitza l'entrevista).
- Ha estat buscant activament feina les quatre setmanes anteriors a l'entrevista i és capaç de mencionar al menys un mètode de recerca dels que apareixen en l'apartat G.3.1 de l'enquesta, i entre els que es troba estar inscrit en l'oficina pública d'ocupació.
- Es troba disponible per incorporar-se al treball en un termini màxim de 15 dies.

2E. Evolució de la taxa d'atur trimestral a Espanya entre 1993 i 2002 per sexes

ANYS	I trimestre		II trimestre		III trimestre		IV trimestre	
	Homes	Dones	Homes	Dones	Homes	Dones	Homes	Dones
1993	17.7	25.1	18.4	28.7	19.0	29.5	19.8	30.7
1994	20.5	28.6	19.8	31.6	19.2	31.5	19.0	32.0
1995	18.5	31.4	17.9	30.6	17.8	30.6	18.0	30.4
1996	18.4	31.6	17.6	29.7	16.9	29.6	17.0	29.2
1997	16.9	30.2	16.2	28.2	15.4	28.4	15.3	28.0
1998	14.8	28.7	13.8	26.7	13.2	26.6	13.0	26.1
1999	12.3	24.1	10.8	22.8	10.4	22.9	10.6	22.4
2000	10.4	21.7	9.5	20.4	9.2	20.3	9.3	19.8
2001	7.8	15.6	7.3	15.1	7.2	15.0	7.5	15.2
2002	8.2	16.5	7.7	16.3	8.1	16.5	8.3	16.2

Font: EPA, Instituto Nacional de Estadística <<http://www.ine.es>> (1 de novembre 2004).

Annex 3. Persones entrevistades¹⁷⁰

Responsables Ajuntaments

Barberà: *Ferran Viñaseñor* responsable d'atenció als emprenedors de "Barberà Promoció"

Barcelona: *Josefa Sánchez:* Cap del programa de dones emprenedores de Barcelona Activa

Cercs: *Anna M^a Ribera* Coordinadora formació. Consorci de Formació i Iniciatives Cercs - Berguedà

Castelldefels: *Jéssica Millán,* tècnica del centre de suport a l'economia de Castelldefels "La Guaita"

L'Hospitalet: *Francesc Valls,* Gerent de l'àrea de promoció econòmica; *Edurne Quincoces,* Agent d'Ocupació i Desenvolupament Local

Lleida: *Marisa Benítez:* Agent d'Ocupació i Desenvolupament Local i *Bernardo Soler,* responsable d'atenció als emprenedors; *Sílvio Puertas:* tècnica de Serveis Personals de l'Ajuntament de Lleida

Manresa: *Jacint Serriols,* Economista del Centre de Desenvolupament Empresarial (consorci de la Cambra de Comerç i l'Ajuntament de Manresa)

Mollet: *Pere Gabern:* Responsable del Servei d'Iniciatives Empresarials d'EMFO (Empresa Municipal) i *Emília Rovira,* tècnica del Servei

Sabadell: *Victoria Cañadas.* Agent d'ocupació i desenvolupament local. Servei als emprenedors

Sta. Coloma de Gramanet: *Susana Chamorro,* Tècnica de Grameimpuls SA (empresa municipal)

Terrassa: *Montserrat Borràs,* Responsable del Viver d'empreses de Foment de Terrassa (Empresa Municipal) i *Fabiola Gil:* Regidora de Promoció de la Dona de Terrassa

Viladecans: *Raquel Saco,* tècnica del Centre de Promoció Econòmica i Serveis a les Empreses "Can Calderón"

Vilafranca del Penedès: *Maria Batet.* Gerent del centre Àgora (servei de promoció econòmica de l'Ajuntament)

Altres Actors Locals

Montserrat Aliberch, Presidenta de la comissió de promoció econòmica i ocupació de l'Associació Catalana de Municipis i Comarques (ACM); cap de l'àrea de dinamització econòmica de l'ajuntament de les Franqueses del Vallès

Encarna Benería, Cambra de Comerç de Barcelona

¹⁷⁰ Les entrevistes es van realitzar durant el període de juliol de 2003 a gener de 2004.

Carme Catalán, Secretaria de la Dona, Comissions Obreres

Eusebi Cima, President de la CECOT

Rosa Garde, Membre de l'associació de dones emprenedores i empresàries (ADEE) del Baix Llobregat i fundadora-propietària de l'empresa Best-Formación de Castelldefels

Esther Hernández, Cambra de Comerç de Manresa

Roger Hernández, Redactor en cap d'Economia del diari Regió 7

Rosa Marcos, Presidenta associació ESCIBNA de Sta. Coloma de Gramanet

Josep Sabaté, alcalde de Tortosa i president de la comissió de dinamització econòmica de la Federació de Municipis de Catalunya (FMC)

Experts

Mariona Ferré, professora del Departament d'Economia Aplicada. Universitat de Lleida

Maite Francés, Servei Autoempresa del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya

Lidia Garcia, cap del servei de promoció de polítiques igualtat home-dona. Diputació de Barcelona

Mònica Gelambí, professora del Departament de Dret. Universitat Rovira i Virgili

Montserrat Grau, responsable del Seguiment del pla transversal de Gènere 2001-2004 de la Generalitat de Catalunya, Institut Català de la Dona

Raimon Perales, cap de la Unitat de Suport a les iniciatives empresarials locals de la Diputació de Barcelona

Teresa Torres, professora del Departament d'Economia Aplicada. Universitat de Lleida

David Urbano, professor del departament d'economia de l'empresa. Universitat Autònoma de Barcelona

Núria Viñas, gerent Fundació Internacional de la Dona Emprenedora (FIDEM)

Emprenedores

Vegeu l'annex 4.

Annex 4. Dades sobre les emprenedores i les seves empreses

Aclariments previs

Hem prescindit dels cognoms de les emprenedores per conservar el seu anonimat. Tanmateix, els noms són els reals i per tant en algun cas esdevenen coincidències que poden resultar confoses i que hem intentat solventar (V. Rosa Ma. i Josepa).

L'edat fa referència al moment de l'entrevista. Entre parèntesi consta l'edat que tenia quan va crear l'empresa.

Les dades de les emprenedores i les empreses estan ordenades respecte l'ordre alfabètic dels municipis als que pertanyen.

NÚRIA, Barberà del Vallès

Entrevista realitzada el 18 desembre 2003

Nom de l'emprenedora: Núria

Edat: 27 (27)

Servei: Comerç al detall

Activitat: Venda de roba i complements de talles grans

Any de constitució de l'empresa: juliol 2003

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors (inclòs l'emprenedora) : 2 (Ella i la seva germana)

Facturació anual: 144.000 euros anuals (estimat)

Experiència / formació prèvia: Diverses ocupacions temporals de manipuladora, administrativa, soldadora, teleoperadora, etc.

HELENA, Barcelona

Entrevista realitzada el 24 desembre 2003

Nom de l'emprenedora: Helena

Edat: 41 (34)

Sector: Serveis

Activitat: Escultura de regal per a empreses (obres seriades) i exposicions

Any de constitució: 1997

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): 1

Facturació anual: 60.000 euros

Experiència / formació prèvia: Sala Parés, MNAC, Amics dels museus

ROSA M., Barcelona¹⁷¹

Entrevista realitzada el 29 octubre 2003

Nom de l'emprenedora: Rosa M.

Edat: 56 anys (51)

Sector: Serveis per internet

Servei: Venda de material i instruccions de costura per internet

Any de constitució: 1999

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): 1

Facturació anual: n.d.

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora:

Patronatge industrial en empresa tèxtil, professora de disseny de moda

ROSA MARIA, Barcelona

Entrevista realitzada el 10 novembre 2003

Nom de l'emprenedora: Rosa Maria

Edat dels socis: 35- 40 anys

Sector: Serveis a les empreses

Activitat: Consultoria per a empreses en l'àmbit de la innovació tecnològica

Any de constitució: 2000

Nº socis: 3 (2 sòcies + 1 soci-marit)

Número de treballadors : 6 (entre ells 2 sòcies)

Facturació anual: n.d.

Experiència /formació prèvia: Química, ha treballat al CIDEM. Professora a la Facultat de Químiques

¹⁷¹ Dues emprenedores tenen el mateix nom (Rosa Maria). Per distingir una de l'altra, a una l'hem anomenat Rosa Maria i a l'altra Rosa M.

LUCÍA, Castelldefels

Entrevista realitzada el 18 de setembre 2003

Nom de l'emprenedora: Lucía

Edat: 41 anys (36)

Sector: Serveis a les empreses

Activitat: Gabinet de disseny, marketing i comunicació. Concretament s'ofereixen serveis d'assessorament de marketing i comunicació, disseny gràfic, packaging i publicitat corporativa

Any de constitució: 1999

Nombre de socis: De 1999 a 2001 van ser dues sòcies, des de llavors només ella

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): 1

Facturació anual: 40.000 euros

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora: Dissenyadora industrial amb dilatada experiència com emprenedora i professional al seu país d'origen (Brasil)

CHRISTIANNE, Castelldefels

Entrevista realitzada el 18 setembre 2003

Nom de l'emprenedora: Christianne

Edat: 49 (44)

Sector: Serveis a les empreses

Activitat: Servei a les empreses estrangeres que tenen expatriats a la zona de Barcelona per ajudar-los a tramitar els permisos, residència i altres aspectes domèstics.

Any de constitució: octubre 1999

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): A part de l'emprenedora treballen una sra. alemanya i una espanyola segons el volum de feina que hi ha (treballen com col·laborades en règim d'autònomes)

Facturació anual: n.d.

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora: Té experiència en exportació. Durant el període que va estar casada no va treballar però realitzava activitats similars a les que actualment fa a l'empresa però per l'empresa on treballava el seu exmarit.

JOSEPA, Lleida¹⁷²

Entrevista realitzada el 23 desembre 2003

Nom de l'emprenedora: Josepa

Edat: 42 (35)

Sector: Comerç al detall

Activitat: Venda de productes naturals i consulta de naturopatia, homeopatia, nutrició i dietètica

Any de constitució: juliol 1997

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): 1

Facturació anual: 40.000 euros

Experiència /formació prèvia de l'emprenedora: auxiliar de clínica i diversos

LAURA, Lleida

Entrevista realitzada el 15 octubre 2003

Nom de l'emprenedora: Laura

Edat: Al voltant de 35 – 40 anys

Sector: Serveis

Servei: promotora i productora d'espectacles amb portal de contractació on line.

Any de constitució: 2003

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors: 2 i personal temporal

Facturació anual: n.d.

Experiència /formació prèvia de l'emprenedora: Té una experiència de 15 anys en el sector

¹⁷² Dues emprenedores tenen el mateix nom (Josepa) Per distingir una de l'altra a una l'hem anomenat igual, Josepa, i a l'altra Pepi, que de fet és el seu nom de pila i tothom la coneix per aquest nom.

MARIA DOLORS

MERITXELL

Lleida

Entrevista realitzada el 15 octubre 2003

Nom de les emprenedores: Meritxell i Maria Dolors

Edats: 25 – 30 anys

Sector: Serveis

Activitat: Perruqueria i depilació

Any de constitució: febrer 2003

Nombre de socis: 2

Nombre de treballadors (comptant les emprenedores): 2

Facturació anual: n.d.

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora: Perruqueres per compte aliena, es van conèixer mentre estudiaven perruqueria

MARTA, Manresa

Entrevista realitzada el 16 octubre 2003

Nom de l'emprenedora: Marta

Edat: 35 (35)

Sector: comerç al detall

Servei: Botiga de joguines

Any de constitució: setembre 2003

Nombre de treballadors (comptant l'emprenedora): 3

Facturació anual: 40.000 euros

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora: Té experiència de 15 anys en empresa familiar.

PEPI, Artés (Bages)
Entrevista realitzada el 20 octubre 2003

Nom emprenedora: Pepi

Edat: al voltant de 40 (40)

Sector: Comerç al detall

Servei: Venda de peix fresc i congelat

Nombre de socis: 1

Nombre de treballadors: 1

Facturació anual: n.d.

Any de constitució: Setembre 2003

Experiència/formació prèvia de l'emprenedora Ha treballat 18 anys en el sector de la restauració i prèviament a la posada en marxa del negoci va treballar en una peixateria per aprendre.

EVA

MAITE

Viladecans

Entrevista realitzada el 17 novembre 2003

Edat: 30 (24)

Sector: Serveis

Activitat: Llar d'infants de 0 a 9 anys

Any de constitució: 1997

Nombre de sòcies: 2

Nombre de treballadors comptant les emprenedores: 5

Facturació anual: 50.300 euros

Experiència /formació prèvia de les emprenedores: Han treballat en guarderies, escoles i ludoteques

SUSANA, Viladecans

Entrevista realitzada el 7 gener 2004

Nom emprenedora: Susana

Edat: 31 (28)

Sector: Servei a empreses

Activitat: Servei de monitors d'esports i lleure relacionat amb l'esport per a entitats esportives i escoles (activitats extra-escolars)

Socis: Ella i el seu marit

Nombre de treballadors: 4 (les treballadores no treballen a temps complert)

Facturació anual: 18.000 euros (2003)

Any de constitució: oct. 2000

Experiència / formació prèvia de l'emprenedora: magisteri en Educació física. Postgrau en gestió d'institucions esportives, mestra, monitora de fitness

Annex 5. Guions de les entrevistes

a) Guió entrevista responsables locals

1. General Promoció Econòmica:

- a) Quan es va crear l'àrea de promoció econòmica
- b) Quines activitats realitza?
- c) Des de quan realitzeu a terme activitats sobre emprenedors?
- d) Continguts de les activitats per emprenedors
- e) Teniu viver d'empreses?

2. Emprenedores:

Realitzeu activitats per a dones emprenedores?

3. En cas afirmatiu, preguntes següents (En cas negatiu, passar a 4):

- a) Des de quan?
- b) Quins han estat els motius per actuar a favor de les dones emprenedores
- c) Objectius:
- d) Activitats, continguts i diferències amb els programes generals (tant per a emprenedors com per a emprenedores)
- e) Perfil de les usuàries
- f) Nombre de Participants
- g) Resultats
- h) Finançament

4. Preguntes personals:

- a) Quin és el perfil de la dona emprenedora que ve als vostres serveis?
- b) Quin tipus d'empresa creen les emprenedores?
- c) Amb la vostra experiència, creieu que ha canviat el perfil de la dona emprenedora del municipi X que ve als vostres serveis?
- d) Penseu que les dones tenen uns problemes particulars i diferents als homes emprenedors? En cas afirmatiu, quins?
- e) Creieu que hi ha d'haver polítiques específiques per a dones emprenedores?
- f) Quines creieu que haurien de ser les línies d'actuació?
- g) Penseu que és un tema prioritari al municipi o ho serà en el futur?

5. Qüestions finals (preguntes de tancament de l'entrevista):

- a) Teniu algun document o memòria del programa que pugui consultar? (explicar que és per conèixer el nombre d'usuàries, tipus d'empreses creades, etc.)
- b) M'agradaria molt entrevistar-me amb 2-3 emprenedores. Es possible? (En cas afirmatiu, demanar que em faciliti la llista de participants o els contactes)
- c) Pertanyeu a alguna xarxa? En cas afirmatiu, quina/es?
- d) Coneixeu altres municipis que estiguin actuant en matèria d'emprenedores?
- e) Alguna persona que creieu que fóra interessant que entrevistés?
- f) Alguna qüestió que m'hagi oblidat i que vulgueu comentar?

b) Guió entrevista emprenedores

1. Informació de l'empresa:

- a) Nom de l'empresa:
- b) Edat:
- c) Sector:
- d) Servei /producte:
- e) Nombre de treballadors:
- f) Facturació anual:
- g) Any de constitució:
- h) Experiència/formació prèvia de l'emprenedora

- Es la vostra primera empresa?

- Si no es afirmatiu, quines heu creat? Encara existeixen?

2. Preguntes sobre el programa:

- a) Quins motius us van impulsar a crear aquesta empresa?
- b) Tinc entès que vàreu participar en el programa X. Es cert? Quan va ser?
- c) Com us va assabentar que hi havia aquesta iniciativa?
- d) Per què vàreu participar?
- e) En què consistia el programa /activitat/projecte que vàreu participar?
- f) El programa va assolir les vostres expectatives?
- g) A part d'X, heu utilitzat altres serveis públics, ajuts, etc.?

3. Altres preguntes:

- a) Heu trobat obstacles a l'hora de crear l'empresa? En cas afirmatiu, quins?
- b) Creieu que les emprenedores tenen desavantatges pel fet de ser dones?
- c) Creieu que és positiu que es facin actuacions exclusivament per emprenedores (prèviament explicar situació)
- d) Penseu que l'administració pública, en concret la local, recolza a les emprenedores? En cas negatiu, què creus que haurien de fer?
- e) Són membre d'alguna associació d'empresaris/es?
- f) Què us ha aportat crear l'empresa (personal i professionalment)?

4. Preguntes de tancament entrevista:

Alguna qüestió que m'hagi oblidat i que vulgueu comentar?

c) Guió entrevista experts /actors locals

1. Sobre les polítiques:

- a) Quins creieu que són els principals motius que han impulsat als ajuntaments a actuar en matèria de *female entrepreneurship*? (només experts)
- b) Quines característiques tenen els programes dirigits a dones emprenedores?
- c) Respecte a dones emprenedores, creieu que hi ha d'haver polítiques de discriminació positiva?
- d) Quins avantatges /inconvenients penseu que tenen les polítiques exclusives per a dones emprenedores?
- e) Com valoraríeu el què s'ha fet fins ara?
- f) Segons la vostra opinió, si s'hagués de fer quelcom en aquesta qüestió, què s'hauria de fer?
- g) Creieu que hi ha altres col·lectius o altres temes molt més prioritaris a nivell local? (només actors locals)
- h) Penseu que serà un tema prioritari en el futur?
- i) A què creieu que és degut que hi hagi tants pocs ajuntaments que actuïn en aquesta temàtica? (només experts)

2. Sobre les emprenedores:

- a) Hi ha un perfil de dona empresària al municipi X (només actors locals)
- b) Hi ha un perfil d'empresa liderada per una dona? (només experts)
- c) Creieu que actualment hi ha més emprenedores que abans?
- d) Quins creieu que són els motius que les impulsa a crear la seva empresa?
- e) Penseu que les dones emprenedores tenen uns obstacles afegits pel fet de ser dones?

3. Preguntes de tancament:

- a) Coneixeu altres municipis que estiguin actuant en matèria de dones emprenedores?
- b) Alguna persona que creieu que fóra interessant que entrevistés?
- c) Alguna qüestió que m'hagi oblidat i que vulgueu comentar?

Bibliografia

- ABAD, C.; ALONSO, J.A. ET AL. (1990) *Economía española de la transición a la democracia 1973 - 1986* Madrid: Centro de investigaciones sociológicas (CIS)
- AJUNTAMENT DE BARCELONA (1999) *Barcelona: gobierno y gestión de la ciudad* Madrid: Díaz de Santos
- ALDCROFT, D. (1993) *The European economy 1914 - 1990 (3a Edició)* London: Routledge
- ALDRICH, H.; RAY REESE, P.; DUBINI, P. (1989) "Women on the verge of a breakthrough: networking among entrepreneurs in the United States and Italy" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 1 (4) p. 339 - 356
- ALONSO, L. (1999) "Modelos de crecimiento y cambios espaciales recientes en las ciudades españolas" a *Papeles de Economía Española* núm. 80 p. 231-24
- ALSOS, G.; LJUNGGREN, E. (1998) "Does the business start-up process differ by gender? A longitudinal study of nascent entrepreneurs" A: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1998 Edition Babson College
<<http://www.babson.edu/entrep/fer>> (1 de juny del 2002)
- ALVIRA, F. (1991) *Metodología de la evaluación de programas*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas (CIS) (Cuadernos núm. 2)
- Anàlisi de la situació de les dones en l'àmbit laboral i definició de propostes des de la perspectiva de gènere* (2003) Barcelona: Diputació de Barcelona, Àrea de promoció econòmica i ocupació (Quaderns de Foment de l'ocupació, 4)
- Anuari 1991* (1992) Barcelona: Universitat de Barcelona. Departament de ciència política i de dret públic: Publicaciones y promociones universitarias
- ARZENI, S. (1998) "Entrepreneurship" A: *The OECD Observer* núm. 209, p. 18 - 20
- ARZENI, S.; PELLEGRIN, J. (1997) "Entrepreneurship and Local Development" A *The OECD Observer* núm. 204, p. 27 - 29
- BAETEN, G.; SWYNGEDOWN, L. (1999) "Politics, institutions and regional restructuring processes: From managed growth to planned fragmentation in the reconversion of Belgium's last coal mining" A: *Regional Studies* vol. 33 (3) 247 - 258
- BAKER, T. ET AL. (1997) "The neglect of women business owners by mass media and scholarly journals in the United States" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 9 (3) Special Issue p. 221 - 238
- Barcelona: 20 anys de serveis personals 1979 - 1999 (1999) Barcelona: Ajuntament de Barcelona
- BARCELONA ACTIVA (2003) *Memòria Barcelona Activa 2002*

- BARRETT, M. (1995) "Feminist perspectives on learning for entrepreneurship: the view from small business" A: *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1995 Edition, Babson College <<http://www.babson.edu/entrep/fer>> (1 de juny del 2002)
- BATSTONE, S.; WESTHEAD, P. (1999) "Perceived benefits of a managed science park location" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 11 (2) p. 129 - 153
- BEAUVOIR, S. DE (1949) *Le deuxième sexe* Paris: Gallimard
- BECATTINI, G. (1979) "Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale" *Rivista di economia e politica industriale* vol. 1 (1) p: 7 - 21 [traduït al català A: *Revista Econòmica de Catalunya* núm. 1]
- BELLIVEAU, P.; COOK, R.; VONSEGGERN, K. (2001) "A Case study of microenterprise training: Beta test findings and suggestions for improvement" A: *Journal of developmental entrepreneurship* vol. 6 (3) p. 255 - 267
- BELTRÁN, E.; MAQUIEIRA, V.; ÁLVAREZ, S.; SÁNCHEZ, C. (2001) *Feminismos: Debates teóricos contemporáneos* Madrid: Alianza
- BENTON, L. (1993) "La emergencia de los distritos industriales en España: Reconversión industrial y divergencia de respuestas regionales" A: Pyke, F.; Sengenberger, W. *Los distritos industriales y las pequeñas empresas III* Madrid: Ministerio de trabajo y seguridad social
- BINKS, M.; VALE, P. (1990) *Entrepreneurship and Economic Change*. Maidenhead: Mc Graw Hill
- BIRLEY, S. (1989) "Female Entrepreneurs: Are they really any different?" A: *Journal of Small Business Management* vol. 27 (1) January p. 32 - 37
- BIRLEY, S.; MACMILLAN, I. (ed) (1993) *Entrepreneurship research: Global perspectives proceedings of the 2nd. Annual global conference on Entrepreneurship research*. Amsterdam: Elsevier Sciences
- BIRLEY, S.; MOSS, C.; SAUNDERS, P. (1987) "Do Women Entrepreneurs require different training?" A: *American Journal of Small Business* vol. 12 (1) p. 27-35
- BODEN, R.; NUCCI, A. (2000) "On the survival prospects of men's and women's new business ventures" A: *Journal of Business Venturing* vol. 15 (14) p. 347 - 362
- BORJA, J. (1985) "Descentralització i participació ciutadana" A: *Iniciatives econòmiques de Districte*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona (Col. Papers núm. 7)
- BORJA, J.; CAMPS, G. ; TERÁN, F.; QUERO, D.; PRETECEILLE (1985) *Teoría e intervención en la ciudad*. Madrid: Fundación de estudios marxistas
- BOSCH, N.; PLANELLAS, M.; PAREJA, C. (1987) "Regulació i intervenció en l'activitat econòmica" A: *Guia de Govern Local*. Barcelona: Federació de municipis de Catalunya (Col. Quaderns municipals, núm. 6)
- BLAKELY, E. (1994) *Planning Local Economic Development*. Thousand Oaks: Sage

- BLANCHARD, O. (ed) (1995) *Spanish unemployment: is there a solution?* London: Centre for Economic Policy Research
- BRUGUÉ, J. (1993) *Models de prestació de serveis municipals: un anàlisi des de la ciència política*. Bellaterra: UAB, Departament de ciència política i dret públic. Tesi doctoral
- BRUGUÉ, J.; GOMÀ, R. (Eds) (1998) *Gobiernos locales y políticas públicas: bienestar social, promoción económica y territorio*. Barcelona: Ariel (Ciencia Política)
- BRUSH, C. (1997) Women –owned business: Obstacles and opportunities *Journal of Developmental Entrepreneurship* vol. 2 (1) p. 1 - 25
- BRUSH, C. (1992) “Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions” A: *Entrepreneurship Theory and practice* vol. 16 (4) p. 5 - 30
- BRUSH, C.; CARTER, N.; GATEWOOD, E.; GREENE, P.; HART, M. (2004) *Clearing the hurdles: women building high-growth business* New Jersey: Financial Times-Prentice Hall
- Buenas prácticas aplicadas a la creación de microempresas (2002). Ajuntament de Viladecans.
- BULL, I.; THOMAS, H.; WILLARD, G. (EDS.) (1995) *Entrepreneurship: Perspectives on theory Building*. Oxford: Pergamon
- BURCH, J. (1986) *Entrepreneurship*. New York: John Wiley & Sons
- BURNS, P.; DEWHURST, J. (1990) *Small Business and Entrepreneurship*. Hampshire: MacMillan
- BURR, S.; STRICKLAND, M. (1992) “Creating a positive business climate for women: An approach to small business development” A: *Economic Development Review* vol. 10 (1) p. 63-66
- BUSTELO, M. (2004) *La evaluación de las políticas de género en España*. Madrid: La Catarata
- BUTTNER, H. (2001) “Examining Female entrepreneur’s management style: An application of a relational style” A: *Journal of Business Ethics* vol. 29 (3) p. 263-269
- Cash and the woman-owned business A: *Harvard Business Review: Working knowlledge* <<http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=4365&t=entrepreneurship>> (13 setembre del 2004)
- CALAS, M.B.; SMIRCICH, L. (1989) “Using the F word Theories and the social consequence of organizational research” A: *Academy of Management Proceedings* p. 355-359

- CANTILLON, R. (1755) "La circulació i intercanvi de béns i mercaderies, Capítol 13" de *Essai sur la nature de commerce en général* (Ed. Higgs) London: MacMillan 1957
- Capitalización y crecimiento de la economía catalana 1955 - 1995* (1997) Bilbao: Fundación BBV (Documenta)
- CALLEJÓN, M. (1998) *Factores estratégicos del desarrollo: Enfoques y políticas públicas locales*. Barcelona: Diputació de Barcelona
- CARTER, S. (2000) Improving the numbers and performance of women-owned businesses: Some implications for training and advisory services" *Education and training* vol. 42 (4 - 5) p. 326 - 334
- CARTER, N.; ALLEN, K. (1997) "Size determinants of women-owned businesses: choice or barriers to resources" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 9 (3) p. 211 - 220
- CARTER, S.; ANDERSON, S.; SHAW, E. (2003) "Women's business ownership: a review of the academic, popular and internet literature with a UK policy focus" A: *ARPENT: Annual Review of progress in entrepreneurship*. Brussels: EFMD
- CARTER, S.; JONES-EVANS, D. (2000) *Enterprise and Small Business*. Harlow: Financial Times-Prentice Hall
- CARTER, S.; ROSA, P. (1998) "The financing of male -and female- owned business" A: *Entrepreneurship and regional development* vol. 10 (3) p. 225 - 241
- CARTER, S.; CANNON, T. (1988) *Female entrepreneurs: A study of female business owners, their motivations, experiences and strategies for success*. Department of employment Research Paper núm. 65
- CASSON, M. (1990) *Entrepreneurship*. Aldershot: Edward Elgar (The international library of critical writings of economics núm. 3)
- CASTELLS, M.; HALL, P. (2001) *Tecnópolis del mundo: La formación de los complejos industriales del siglo XXI* Madrid: Alianza
- CASTILLO, J. DEL (ED) (1989) *Regional development policies in areas in decline*. Bilbao: Universidad del País Vasco
- CASTRO, J. DE; PISTRUI, J.; CODURAS A.; COHEN, B.; JUSTO, R. (2001) *Global Entrepreneurship Monitor Project. Informe ejecutivo España 2001* <<http://www.gemconsortium.org>> (1 de febrer 2003)
- CATLEY, S.; HAMILTON, R.T. (1998) "Small business development and gender of owner" A: *Journal of Management Development* vol. 17 (1) p. 75 - 82
- CHANDLER J, LAWLESS, P. (1985) *Local Authorities and the creation of Employment* Hampshire: Gower
- CHANDLER, J. (1993) *Local government in liberal democracies* London: Routledge

- CHELL, E.; BAINES, S. (1998) "Does gender affect business performance? A study of microbusinesses in business services in the UK" A: *Entrepreneurship and regional development* vol. 10 (2) p. 117 - 135
- CHINCHILLA, N.; GARCÍA, P.; MERCADÉ, A. (1999) *Emprendiendo en femenino*. Barcelona: Gestión 2000
- CHINCHILLA, N.; POELMANS, S. (2003) *Dues professions i una família*. Barcelona: Departament de Benestar i Família de la Generalitat de Catalunya
- CHRISMAN, J.; CARSRUD, A.; DECASTRO, J.; HERRON, L. (1990) «A comparison of assistance needs of male and female pre-venture entrepreneurs» *Journal of Business Venturing* vol. 5 (4) p. 235 - 248
- CIPOLLA, C. (1985) *Historia económica de Europa: Economías contemporáneas (primera y segunda parte)* Barcelona: Ariel
- CLARK, S. (2000) "Getting beyond the glass ceiling: Female entrepreneurship" A: *Houston Business Journal* vol. 30 (36) p. 28
- COLEMAN, S. (2000) "Access to capital in terms of credit: a comparison of men - and women- owned small businesses" A: *Journal of Small Business Management* vol. 38 (3) p. 37 - 52
- Consejo Económico y Social (2003) *Panorama sociolaboral de la mujer en España: Indicadores sociolaborales* <<http://www.ces.es>> (20 de febrer de 2003)
- CROMIE, S.; HAYES, J. (1988) "Towards a typology of female entrepreneurs" A: *The Sociological Review* vol. 36 (1) p. 87 - 113
- CROMIE, S. (1987) "Motivations of aspiring male and female entrepreneurs" A: *Journal of Occupational Behaviour* vol. 8 (3) p. 251 - 266
- CUBA, R.; DECENZO, D.; ANISH, A. (1983) "Management practices of successful female business owners" *American Journal of Small Business* vol. 8 (2) p. 40 - 45
- D'ALEPH (1996) *Manual de centres d'empreses a Barcelona*: Diputació de Barcelona, servei de promoció econòmica (Eines per al desenvolupament local, 5)
- Diputació de Barcelona "Dones empresàries i associades" a *Bones pràctiques locals d'ocupació*
<http://www.diba.es/promocio_economica/bones_practiques/actuaca/fitxa13.htm> (2 novembre 2004)
- DOLINSKI, A.; CAPUTO, R.; PASUMARTY, K.; QUAZI, H. (1993) "The effects of education on business ownership: a longitudinal study of women" A: *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 98 (1) p. 43 - 53
- DOLLINGER, M. (1995) *Entrepreneurship: Strategies and resources 2nd. Edition* Prentice Hall

- DREYFUSS, H.; FLORES, F.; SPINOSA C. (1997) *Disclosing new worlds* Cambridge (EEUU): Massachusetts Institute of Technology (MIT)
- DRUCKER, P. (1998) "The Discipline of Innovation" a *Harvard Business Review* vol. 76 (6) p. 149-155
- DRUCKER, P. (1985) *Innovation and entrepreneurship* London: Heinemann
- DURING, W. E. (1990) "Education for Entrepreneurship" A: Donckels, R. Miettinen, A. (ed.) *New findings and perspectives in Entrepreneurship* Aldershot: Avebury
- EUROPEAN COMMISSION (2003) *Libro verde sobre el espíritu empresarial en Europa* COM (2003) 27
<http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green-paper-report_es.pdf> (15 de novembre 2004)
- EUROPEAN COMMISSION (1999) *Proposal for guidelines for Member States' Employment policies 2000 Luxembourg Process*
http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/empl2000/eg2000_en.pdf
- EUROPEAN COMMISSION (1999) *Recomendación de la Comisión relativa a recomendaciones del Consejo sobre la aplicación de las políticas de empleo en los estados miembros*
<http://europa.eu.int/comm/employment_social/empl_esf/empl2000/recoms_es.pdf> (15 novembre 2004)
- EUROPEAN COMMISSION, (1998a) *The Era of taylor-made jobs. Second report on local development and employment initiatives*. Brussels: European Comission Working Documents
- EUROPEAN COMMISSION (1998b) *Fomento del Espíritu empresarial en Europa: Prioridades para el futuro*. COM (98) 22 <<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/lib-entrepreneurship/doc/com98-222/finalsp.pdf>> (1 novembre 2004)
- EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE DIRECTORATE GENERAL (2004) *Promoting Entrepreneurship amongst women. Best Report núm. 2*. Luxembourg: Office for official Publications of the European Communities
<<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/documents/bestreport2.pdf>> (1 de novembre de 2004)
- EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE DIRECTORATE GENERAL, AUSTRIAN INSTITUTE FOR SMALL BUSINESS RESEARCH (2002) *Good practices in the promotion of female entrepreneurship*. Luxembourg: Office for official Publications of the European Communities
<<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/documents/study-female-entrepreneurship-en.pdf>> (1 de novembre 2004)
- EUROPEAN COMMISSION, ENTERPRISE DIRECTORATE GENERAL, AUSTRIAN INSTITUTE FOR SMALL BUSINESS RESEARCH (2002) *Evaluating actions and measures promoting female entrepreneurship*. Luxembourg: Office for official Publications of the European Communities

<<http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/documents/evaluation-guide.pdf>> (1 de novembre de 2004)

- EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2002) *Quality of women's work and employment: Tools for change* Foundation paper núm. 3 Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
<<http://www.eurofound.eu.int/publications/files/EF02110EN.pdf>> (1 de novembre 2004)
- EVANS, J. (1995) *Feminist theory today: An introduction to second-wave feminism* London, Thousand Oaks, New Dehli: Sage
- FABOWALE, L.; ORSEN, B.; RIDING, A. (1995) "Gender, structural factors and credit terms between Canadian small firms and financial institutions" A: *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 19 (4) p. 41 - 56
- Fent xarxa: Guia de projectes per a dones* (2001) Barcelona: Diputació de Barcelona, Oficina Tècnica del Pla d'Igualtat (Guies metodològiques núm. 4)
- FILELLA, J.; GARCÍA, M.; PRATS, M.; TORNABELL, R. (1995) "L'esperit empresarial a Catalunya" A: *Papers d'Economia industrial* núm. 4 Barcelona: Departament d'indústria i de Comerç de la Generalitat de Catalunya
- FISCHER, E.; REUBER, R.; DYKE, L. (1993) "A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship" A: *Journal of Business Venturing* vol. 8 (2) p. 151- 168
- GARAFOLI, G. (ED.) (1992) *Endogenous development in Southern Europe*. Vermont: Avebury
- GARCÍA CRESPO (1989) "A different economic model: the Basque country" A: García Delgado, J.L. et al. (1990) *Economía española de la transición y la democracia*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)
- GARCÍA DELGADO, J.L. (et Al.) (1990) *Economía española de la transición y la democracia*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)
- GARTNER, W. (1985) "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation" A: *Academy of Management Review* vol. 10 (4) p. 696-706
- GELAMBÍ, M. (2001) "Polítiques públiques i relacions de gènere: les polítiques d'igualtat entre dones i homes a Catalunya" A: Gomà, R.; Subirats, J. (coord) *Govern i polítiques públiques a Catalunya (1981 - 2000) vol. I Autonomia i Benestar* Barcelona: Universitat de Barcelona - UAB Servei de publicacions
- GIBB, A. (1988) *Stimulating entrepreneurship and new business development*. Genève: Management Development Programme, ILO
- GIBB, A. (1987) "Designing effective programmes for encouraging the business start-up process" A: *Journal of European Industrial Training* vol. 11 (4) p. 24 - 32

- GLYN, A. (1996) "Stability, inequality and Stagnation" A: Epstein, G.; Gintis, H. (eds) *Macroeconomic policy after the conservative Era*. Cambridge University Press
- GOFFEE, R.; SCASE, R. (1990) "Women in management: towards a research agenda" A: *International Journal of Human Resources Management* vol. 1 (1) p. 107 - 125
- GOFFEE, R.; SCASE, R. (1983) "Business ownership and women's subordination: a preliminary study of female proprietors" A: *Sociological Review* vol. 31 (4) p. 625 - 648
- GOMÀ, R. (1992) *Govern Local i reestructuració urbana: un model d'anàlisi de polítiques públiques* Bellaterra: UAB, Departament de ciència política i dret públic. Tesi doctoral
- Guia pràctica d'història econòmica mundial (1995) Universitat de Barcelona, Departament d'història i institucions econòmiques (text-guia).
- GUNDRY, L.; BEN-YOSEPH, M.; POSIG, M. (2002) "The status of women's entrepreneurship: Pathways to future entrepreneurship development and education" A: *New England Journal of entrepreneurship* vol. 5 (1) p. 39 - 50
- HISRICH, R.; BRUSH, C. (1987) "Women entrepreneurs: A longitudinal study" A: Churchill, N.; Hornaday, J.; Kirchoff, B.; Krasner, O.; Vesper, K. (ed.) *Frontiers of entrepreneurship*. Wellesley, Babson College.
- HISRICH, R.; BRUSH, C. (1984) "The woman entrepreneur: Management skills and business problems" *Journal of Small Business Management* vol. 22 (1) p. 30 - 37
- HISRICH, R.; BRUSH, C. (1983) "The women entrepreneurs: Implications of family, educational, and occupational experience" A: Hornaday, J.; Timmons, J.; Vesper, K. (ed.) *Frontiers of entrepreneurship*. Wellesley, Babson College.
- HISRICH, R.; ÖZTÜRK, S. (1999) "Women entrepreneurs in a developing country" A: *Journal of Management Development* vol. 18 (2) p. 114 - 125
- HOLMQUIST, C. (1997) "The other side of the coin or another coin? Women's entrepreneurship as a complement or an alternative?" A: *Entrepreneurship and regional development* vol. 9 (3) p. 179 - 182
- HOLMQUIST, C.; SUNDIN, E. (1989) "The growth of women's entrepreneurship – push or pull factors?" A: *EIASM Conference on Small Business* University of Durham. Durham Business School
- HOMS, O.; LABANDERA, R. (1992) "Las iniciativas locales ante un nuevo ciclo regresivo" a *Imaginem des de la iniciativa local* núm. 11
- How women can get more venture capital A: Harvard Business Review: Working Knowledge (2004)
<<http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=3865&t=entrepreneurship&noseek=one>> (26 de gener de 2004)

- HUDSON, C. (1995) "Does the local context matter? The extent of local government involvement in Economic development in Sweden and Britain" A: Walzer, N. (ed.) *Local Economic Development*, Oxford: Westview Press
- Hudson Institute for Europe (1975) *El resurgir económico de España* Madrid: Instituto de Estudios de Planificación
- HUMM, M. (ED.) (1992) *Modern Feminisms: Political, literary, cultural*. New York: Columbia University Press
- HURLEY, A. (1999) "Incorporating feminist theories into sociological theories of entrepreneurship" A: *Women in Management Review* vol. 4 (2) p. 54 - 62
- HUSENMAN, S. (1996) "Las motivaciones del emprendedor" A: Amat, et al. *Emprender con éxito*. Barcelona: Gestión 2000
- Iniciativas locales de empleo. Seminario comparativo sobre iniciativa local países OCDE – América Latina. (1992) Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- JACQUES, R. (1992) "Critique and theory building: producing knowledge "from the kitchen". A: *Academy of Management Review* vol. 17 (3) p. 582-606
- JOHNSON, S.; STOREY, D. (1993) "Male and female entrepreneurs and their businesses. A comparative study" A: Allen, S.; Truman, C. (eds) *Women in Business Perspectives on women entrepreneurs*. London: Routledge p. 70 - 85
- JULIEN, P. (1998) *The state of the art in small business and entrepreneurship*. Aldershot: Ashgate
- KALLEBERG, A.; LEICHT, K. (1991) "Gender and organizational performance: determinants of small business survival and success" A: *Academy of Management Journal* vol. 34 (1) p. 136 - 161
- KEATS, D. (2000) *Interviewing: A practical guide for students and professionals*. Philadelphia, Buckingham: Open University Press
- KING, D.; PIERRE, J. (ED.) (1990) *Challenges to local government* London: Sage
- KIRZNER, I. (1979) *Perception, opportunity and profit*. Chicago: The University of Chicago Press
- KOLVEREID, L.; SHANE, S.; WESTHEAD, P. (1993) "Is it equally difficult for female entrepreneurs to start businesses in all countries?" A: *Journal of Small Business Management* vol. 31 (4) p. 42 - 52
- LEIBEINSTEIN, H. (1968) "Entrepreneurship and development" A: Casson, M. *Entrepreneurship*. Aldershot: Edward Elgar (The international library of critical writings of economics núm. 3)
- LIEBERMAN, S. (1995) *Growth and crisis in the Spanish Economy 1940 – 1993* New York: Routledge
- LIBECAP, G. (ed) (1993) *Advances in the study of entrepreneurship, innovation, and economic growth. vol. 6* Greenwich, Connecticut: Jai Press

- LITTUNEN, H.; STORHAMMAR, E.; NENONEN, T. (1998) "The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 10 (3) p. 189 - 202
- LJUNGGREN, E.; KOLVEREID, L. (1996) "New business formation: does gender make a difference?" A: *Women in Management Review* vol. 11 (4) p. 3 - 12
- MAILLAT, D. (1998) "Innovative milieux and new generations of regional policies" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 10 (1) p. 1 - 16
- MAMMARELLA, G. (1996) *Historia de Europa contemporánea desde 1945 hasta hoy* Barcelona: Ariel (Historia)
- MARLOW, S. (1997) "Self-employed women - New opportunities, old challenges?" A: *Entrepreneurship and Regional Development* vol. 9 (3) p. 199 - 210
- MARLOW, S.; STRANGE, A. (1994) "Female entrepreneurs success by whose standards?" A: Tanton M. (eds.) *Women in management: A developing presence*. London: Routledge
- MARTÍNEZ, J. A. (et al.) (1982) *Economía española 1960-1980: crecimiento y cambio estructural*. Madrid: Blume
- MARTÍNEZ PLIEGO, J. (et al.) (1990) *Política regional. Paro e inflación: el caso de España*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales
- MARTINS, J. (1998) *What works among active labour market policies: evidence from OECD countries' experiences* (DEELSA-ELSA-WD(98)6) Paris: OECD (Labour Market and Social Policy - occasional Papers núm. 35)
<[http://www.oalis.oecd.org/OLIS/1998DOC.NSF/LINKTO/DEELSA-ELSA-WD\(98\)6](http://www.oalis.oecd.org/OLIS/1998DOC.NSF/LINKTO/DEELSA-ELSA-WD(98)6)> (1 de novembre 2004)
- MARUANI, M.; ROGERAT, C.; TORNS, T. (dir.) *Las nuevas fronteras de la desigualdad: hombres y mujeres en el mercado de trabajo* Barcelona: Icaria 2000
- MAYORAL, J. (1992) *Mercado de Trabajo, políticas de empleo y desarrollo local*. Madrid: Iniciativas Regionales Madrileñas SA (IRMASA)
- MCKECHNIE, S.; ENNEW, C.T.; READ, L. H. (1998) "The nature of the banking relationship: a comparison of male and female small business owners" A: *International Small Business Journal* vol. 16 (3) p. 39 - 56
- MERCADÉ, A. (1995) *Les noves emprenedores*. Barcelona: Quaderns del Centre Tècnic de la Dona
- MESCON, T.; STEVENS, G.; VOZIKIS, G. (1984) "Women as entrepreneurs: An empirical evaluation" *Wisconsin Small Business Forum* vol. 2 (2) p. 7 - 17
- MOORE, D. (1990) "An examination of present research on the female entrepreneur-suggested research strategies for the 1990's" A: *Journal of Business Ethics* vol. 9 (4 - 5) p. 275 - 281
- MIR, J. (ed.) (1989) *Crisis económica y estado del bienestar* Madrid: Instituto de Estudios Fiscales

- MONTAGUT, T. (1994) *Democràcia i serveis socials* Barcelona: Hacer
- NAVARRO, V. (1997) *Neoliberalismo y estado del bienestar* Barcelona: Ariel
- NIELSEN, E. (2003) "Promoting female entrepreneurship at EU level" *Eurochambres women network launch*. Brussels 10th September. DG Enterprise, Unit B3
- NILSSON, P. (1997) "Business counselling services directed towards female entrepreneurs - some legitimacy dilemmas" A: *Entrepreneurship and regional development* vol. 9 (3) p. 239 - 258
- OBESO, C. (1997) *Desempleo y precarización del mercado de trabajo en España*. Barcelona: ESADE, Papers ESADE núm. 154
- OCAMPO, J. (1997) *Historia económica mundial y de España*. Oviedo: Universidad de Oviedo, Servicio de Publicaciones
- OECD (2004) *Employment Outlook*. Paris: OECD Publications
- OECD (2003) *Entrepreneurship and local development: programme and policy recommendations*. Paris: OECD Publications
- OECD (2001) *Issues Related to statistics on women's entrepreneurship* Workshop on firm-level statistics 26 - 27 november 2001. Session 3: Statistics on women's entrepreneurship <<http://www.oecd.org/dataoecd/11/12/2668264.pdf>> (1 de novembre de 2004)
- OECD (1999) *Annual Report*. Paris: OECD Publications
- OECD (1998a) *Fostering Entrepreneurship*. Paris: OECD Publications (The OECD Jobs Strategy)
- OECD (1998b) *Key employment policy challenges faced by OECD countries* (DEELSA/ELSA/WD(98)2) Paris: OECD (Labour Market and Social Policy - Occasional Papers nº 31)
<[http://www.ois.oecd.org/OLIS/1998DOC.NSF/LINKTO/DEELSA-ELSA-WD\(98\)2](http://www.ois.oecd.org/OLIS/1998DOC.NSF/LINKTO/DEELSA-ELSA-WD(98)2)> (1 de novembre 2004)
- OECD (1990) *Políticas de mercado de trabajo en los 90* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- OECD (1989) *Empleo y Educación a nivel Local* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- OECD (1984) *Iniciativas Locales para la creación de Empleo: Programa I.L.E.* Madrid: Ministerio de trabajo y Seguridad Social
- OLLÉ, M.; PLANELLAS, M. (2003) "El proceso de creación de una empresa: motivaciones, etapas, recursos y redes" A: Arnal Losilla, J.C. (ed.) *Creación de empresas: Los mejores textos*. Barcelona: Ariel
- OLSON, S.; CURRIE, H. (1992) "Female entrepreneurs: Personal value systems and business strategies in a male-dominated industry" A: *Journal of Small Business Management* vol. 30 (1) p. 49 - 57

- PASCUAL, H. (1992) *Reconversión y reindustrialización en España*. Valladolid: Universidad de Valladolid
- PLANELLAS, M. (1997) "El plan de empresa" A: *El plan de empresa: Cómo planificar la creación de una empresa*. Barcelona: Marcombo
- PLANELLAS, M. (1996) *Evolución de la investigación sobre la creación de empresas y el estado actual del debate sobre los resultados de las nuevas empresas*. Barcelona: ESADE, Papers ESADE núm. 151
- Ponència per al Desenvolupament Econòmic i Social (1987) *Iniciativas locales de empleo en Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona
- Ponència per al desenvolupament econòmic i social (1986) *Coordinación de la política de empleo: convenio de colaboración entre el ministerio de trabajo y seguridad social y el Ayuntamiento de Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona
- POSTAN, M. (1979) *Historia económica de la Europa Occidental 1945 – 1964* Madrid: Tecnos
- PUTNAM TONG, R. (1998) *Feminist Thought: A more comprehensive introduction* Boulder: Westview
- PYKE, F.; SENGENBERGER, W. (comp.) (1992) *Los distritos industriales y las PYMES III*. Madrid: Ministerio de trabajo y seguridad social
- RECIO, E. (1989) *Análisis del entorno económico de la empresa* Barcelona: Hispano Europea (Col. ESADE)
- REYNOLDS, P.; BYGRAVE; W.; AUTIO; E.; COX, L.; HAY, M. (2002) *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2002* Babson College, London Business School i Kauffman Foundation <<http://www.gemconsortium.org>>
- REYNOLDS, P.; HAY, M.; BYGRAVE, W.; CAMP, S.; AUTIO, E. (2000) *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report 2000*. Babson College, London Business School i Kauffman Foundation <<http://www.gemconsortium.org>> (4 octubre 2002)
- RIDING, A.; SWIFT, C. (1990) "Women business owners and terms of credit: some empirical findings of the Canadian experience" A: *Journal of Business Venturing* vol. 5 (5) p. 327 - 340
- ROBB, A. (2002) "Entrepreneurial performance by women and minorities: the case of new firms" A: *Journal of Developmental Entrepreneurship* vol. 7 (4) p. 383 - 397
- RODRÍGUEZ, A.; MOULAERT, F.; SWYNGEDOW, E. (2001) "Nuevas políticas urbanas para la revitalización de las ciudades en Europa" A: *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales* XXXIII (129)
- ROIG, J. (1989) "La organización de la promoción económica en el área de Barcelona" A: *La intervenció pública en el desenvolupament*. Barcelona: Diputació de Barcelona

- ROSA, P.; CARTER, R.; HAMILTON, D. (1996) "Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study" A: *Small Business Economics* vol. 8 (6) p. 463 - 478
- ROSA, P.; HAMILTON, D. (1994) "Gender and ownership in UK small firms" A: *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 18 (3) p. 11 - 28
- ROSA, P.; HAMILTON, D.; CARTER, R. ; BURNS, H. (1994) "The impact of gender on small business management: Preliminary findings of a British study" A: *International Small Business Journal* vol. 12 (3) p. 25 - 32
- SAHLMAN, W.; STEVENSON, H.; ROBERTS, M.; BHIDÉ, A. (1999) *The entrepreneurial venture (2a edició)* Boston: Harvard Business School Press
- SALMON, K. (1992) *The modern Spanish economy*. London: Pinter
- SHADISH W. JR.; COOK, T.; LEVITON, L. (1997) *Foundations of Program evaluation: Theories of practice* Newbury Park: Sage
- SHANE. S.; KOLVEREID, L.; WESTHEAD, A. (1991) "An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender" A: *Journal of Business Venturing* vol. 6 (6) p. 431 - 446
- SCHERER, R. F.; BRODZINSKI J. D.; WIEBE, F. A. (1990) "Entrepreneur career selection and gender: a socialization approach" A: *Journal of Small Business Management*, vol. 28 (2) p. 37 - 44
- SCHUMPETER, J. (1934) "The theory of Economic Development" (extracte) A: Casson, M. (1990) *Entrepreneurship*. Aldershot: Edward Elgar (The international library of critical writings of economics núm. 3)
- SEVILLA, J. (1985) *Economía política de la crisis española*. Barcelona: Crítica
- SEXTON, D.; BOWMAN-UPTON, N. (1990) "Female and male entrepreneurs: Psychological characteristics and their role in gender related discrimination" A: *Journal of Business Venturing* vol. 5 (1) p. 29 - 36
- SIMPSON, S. (1991) "Women entrepreneurs" A: Firth-Cozens, J.; West, M. (eds.) *Women at work-Psychological and organisational perspectives*. Philadelphia: Open university Press
- SMIRCICH, L. (1985) "Towards a woman centered organization theory" Article presentat a la *Academy of Management Meetings*, San Diego (Estats Units)
- SRINIVASAN, R.; WOO, C.; COOPER, A. (1993) "Performance Determinants for male and female entrepreneurs" A: Bygrave, W.; Birley, S.; Churchill, N.; Gatewood, E.; Hoy, F.; Keeley, R.; Wetzel, W. Jr. (ed.) *Frontiers of Entrepreneurship*. Wellesley: Research Babson College
- STEYAERT, C. (1997) "A qualitative Methodology for process studies of Entrepreneurship" a *International Studies of Management and Organization* vol. 27 (3) p. 13 - 33
- STEWART, J.; STOKER, G. (ed) (1995) *Local Government in the 1990s*. London: Mac Millan

- SUBIRATS, J. "Iniciatives econòmiques locals i concertació social" A: *Iniciatives econòmiques institucionals, les iniciatives econòmiques locals vol. 2*. Barcelona: Universitat de Barcelona [document mecanografiat]
- TAMAMES, R. (1995) *La economía española 1975-1995* Madrid: Temas de hoy (Grandes Temas)
- TIMMONS, J.A. (1994) *New Venture Creation (4a edició)*. Boston MA: Irwin
- TJETJINS, D. (ED.) (1997) *Feminist social thought* New York, London: Routledge
- TOHARIA, L. ET AL. (1998) *El mercado de trabajo en España* Madrid: McGraw-Hill
- TORNS, T. ET AL. (2003) *El estudio de la doble presencia: una apuesta por la conciliación de la vida laboral y familiar* UAB: Grup d'estudis sociològics sobre la vida quotidiana i el treball
- TORTELLA, G. (1994) *El Desarrollo de la España contemporánea: Historia económica de los siglos XIX y XX* Madrid: Alianza Editorial
- TRULLÉN, J. (1998) *Noves estratègies econòmiques i territorials per a Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona, Gabinet Tècnic de Programació
- TRULLÉN, J. (DTOR.); MATAS, A.; ROIG, J.L. (1987) *Barcelona frente a la crisis* Barcelona: UAB, Institut d'estudis metropolitans de Barcelona [manuscrit]
- URBANO, D. *Factores condicionantes de la creación de empresas en Catalunya: un enfoque institucional* (2003) Bellaterra: UAB, Facultat de Ciències econòmiques i empresarials. Tesi doctoral
- URBANO, D.; VECIANA, J.M. (2001) *Marco institucional formal de la creación de empresas en Catalunya: Oferta y demanda de servicios de apoyo*. Bellaterra: UAB, Departament d'economia de l'empresa, Document de Treball núm. 2001/9
- VECIANA, J.M. (1999) "Entrepreneurship as a scientific research programme" A: *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* vol. 8 (3)
- VÁZQUEZ, A. (1999) *Desarrollo, redes e innovación* Madrid: Pirámide
- VÁZQUEZ, A. (1999) "Globalización, dinámica económica y desarrollo urbano" a *Papeles de Economía Española* núm. 80 p. 220 - 229
- VÁZQUEZ, A. (1993) *Política Económica Local*. Madrid: Pirámide
- VAZQUEZ, A. (1988) *Desarrollo Local: Una estrategia de creación de empleo* Madrid: Pirámide
- VESPER, K. (1980) *New venture Strategies* Engewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall
- Vint anys de democràcia als Ajuntaments* (1999) Barcelona: Associació Catalana de Municipis i comarques.
- WALKER, D.; JOYNER, B. (1999) "Female entrepreneurship and the market process: gender based public policy considerations" A: *Journal of Developmental Entrepreneurship* vol. 4 (2) p. 95 - 116

- WATKINS, J.; WATKINS, D. (1984) " The female entrepreneur: her background and determinants of business choice-some British data" A: *International Small Business Journal* vol. 2(4) p. 21 – 32
- WATSON, J. (2002) "Comparing the performance of male -and female- controlled business: relating outputs to inputs" A: *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 26 (3) p. 91 – 100
- WALZER, N. (ED.) (1995) *Local Economic Development*. Oxford: Westview Press
- WEISS, J.(ED.) (1988) *Regional cultures, managerial behaviour and entrepreneurship: An international perspective* Connecticut: Quorum Books
- WOODHOUSE, P. (1998) "People as informants" A: Thomas, A.; Chataway, J.; Wuyts, M. (eds) *Finding out fast*. London: Sage
- ZAMAGNI, V. (2001) *Historia económica de la Europa contemporánea* Barcelona: Crítica