

L' importància de l'activitat emprenedora sobre el nivell de desenvolupament d'una societat

Sens dubte, l'obertura d'un centre com aquest es una gran notícia per la comarca. Un centre que com ja han explicat, farà funcions de finestra única i que ve a tendir en el que ha de ser la simplificació en la tramitació.

No menys important, l'habilitació d'un centre per programar-hi formació empresarial.

I, finalment, serveis de promoció econòmica on es concentren serveis d'allotjament empresarial i de suport a l'emprenedoria.

Per tant, el centre té el repte d'actuar com a incubadora d'empreses i espero que més endavant, amb el suport de les associacions empresarials pugui actuar com acceleradora i com a espai on es trobin les iniciatives i el capital, al marge d'altres continguts d'interès per el món empresarial.

I, es una mica d'això del que us voldria parlar: de l' importància de l'activitat emprenedora sobre el nivell de desenvolupament d'una societat.

Està reconegut l'efecte revitalitzador que la creació d'empreses provoca de forma sistemàtica sobre l'economia, en termes de desenvolupament econòmic.

La contribució de la creació d'empreses en el desenvolupament econòmic d'una societat s'expressa no només en majors nivells d'ocupació, sinó que a més ho fa a través de majors nivells d'innovació.

Estudiosos del fenomen emprenedor, entre ells Audretsch, ja han plantejat l'idea fonamental de com una part significativa de les innovacions que es comercialitzen en el mercat no es realitzen directament per empreses ja establertes que generen el coneixement rellevant per tal innovació, sinó per noves empreses que moltes vegades constitueixen spin-offs d'aquestes ja establertes.

L'emprenedor innovador no es un "visionari" aïllat amb un talent especial, sinó un agent disposat a explotar els coneixements de que les empreses establertes consideren allunats del seu negoci central.

¿De on surten els nous emprenedors innovadors?

Els emprenedors no solen ser el mateixos investigadors responsables del desenvolupament d'un nou coneixement. Els emprenedors compten amb habilitats i característiques diferents dels tècnics i científics que treballen en els laboratoris d'investigació públics i privats.

A diferència del col·lectiu científic-tècnic, que la seva visió sorgeix de l'oferta tecnològica, els emprenedors s'orienten per la demanda final.

El gruix dels coneixements potencialment comercialitzables es generat a partir de l'activitat normal dins les empreses ja establertes i una part significativa dels emprenedors que han estat empleats d'una empresa mes o menys gran i consolidada que assumeix el repte de produir per la seva compte una nova línia de bens o serveis que l'empresa decideix no portar endavant.

Només emprenedors familiaritzats amb el negoci, disposats a crear una nova empresa, poden aconseguir que un numero major d'innovacions es materialitzi i tingui lloc un major creixement basat en l'innovació i la productivitat.

Si el coneixement es transmet per aquest mecanisme conegut com "filtre del coneixement" es lògic doncs que cada tipus innovació tendeixi a concentrar-se espacialment, en un mateix entorn geogràfic. Es el cas paradigmàtic de Fairchild Corporation, que la seva enorme productivitat tecnològica va generar en els 70 les primeres spin-off's d'alta tecnologia de Silicon Valley.

Per tant, i sense ànim de ser molt extens, hem recalcat l'efecte innovador de l'activitat emprenedora, fonamental per el desenvolupament econòmic, però també ho es per l'ocupació.

Les 500 mes grans empreses de E.E.U.U. Aquestes empreses representaven el 20% de l'ocupació el 1970. A finals de segle, s'havia reduït al 8,5%.

A Espanya i a Catalunya les empreses amb

De llocs	Espanya	Catalunya
1.000	652	130
500	1.483	298
10	155.674	30.848
2	262.188	113.842

En conseqüència el gruix de l'ocupació no està concentrat en les empreses mes grans. Com després veurem, l'activitat emprenedora genera, cada any mes ocupació a Catalunya que les empreses amb mes de 1000 llocs de treball.

Però tal com hem vist, les empreses grans si son molt importants per un territori perquè poden generar filtres de coneixement, i per tant ser inductores d'activitat emprenedora.

¿QUINA TINDRIA QUE SER LA POLÍTICA PÚBLICA RELLEVANT?

El capital emprenedor d'una societat depèn de factors institucionals i de la configuració i maduració del sistema productiu (també valors socials, desenvolupament financer..) Es important potenciar la transferència de tecnologia des de la universitat al mercat, com ho va fer la Llei Bayh-Dole promulgada el 1980 als Estat Units, però cal tenir en compte que els filtres de coneixement universitat-mercat es comporten, generalment de forma diferent.

La Comissió Europea ha adoptat i anunciat extensos programes per afavorir l'emprenedoria.

Elements comuns com:

1. Ajudes a la I+D i l' innovació,
2. Fons de capital llavor, capital risc,
3. Préstecs tous,
4. Avals per préstecs bancaris,
5. Incubadores,
6. Assessorament,
7. Identificació i recolzament empresarials,
8. Simplificació administrativa.

Però resulta clarament insuficient. L'observació i seguiment directe fan pensar que l'impacta d'algun d'aquests programes es realment petit.

Així i tot, aquests programes s'han d'implementar des de diferents àmbits i es clar que des de l'àmbit local, el mes proper als emprenedors, es des de on s'han d'implementar aquells programes que necessiten proximitat amb el recolzament de les associacions empresarials i, com no dir-ho, del mon dels serveis a les empreses.

Però sigui com sigui, la correlació entre l'activitat emprenedora i el desenvolupament econòmic d'una societat es tan estret que no s'ha d'abandonar la seva atenció. Per aquest motiu l'activitat emprenedora es troba en l'agenda política de pràcticament tots els governs del mon.

Amb tot, podem afirmar que en el nostre país, l'activitat emprenedora i la creació de noves iniciatives empresarials es la via per la qual es pot estimular i conduir la necessària transformació del teixit econòmic espanyol i català cap un nou paradigma econòmic basat en el coneixement que dominarà la competitivitat econòmica de la futura post-crisis a Europa.

Però això no s'improvisa, i com he dit abans, s'ha de cuidar. Si mes no, no molestar, no posar-hi obstacles.

Mirem unes dades.

- Un de cada 5 adults a Catalunya ha estat involucrat en les etapes del procés emprenedor (21,83%), en dades del 2010.

- 7,5% manifesten l' intenció de muntar una empresa (Emprenedors potencials que pretenen iniciar una empresa en els propers 3 anys)
- 2,38 estan activament involucrats (Emprenedors naixents)
- 11,95% ja compten amb una empresa pròpia (emprenedores naixents i consolidats)

El que s'anomena taxa d'activitat empenedora (naixents + nous) a Catalunya es del 5,04% el que equival a 248.000 persones en tot Catalunya.

- La taxa de d'activitat empenedora a nivell mundial es del 11,68%
 - Europa 6,01%
 - UE 5,35%
 - España 4,31% (superior al 2011)
 - Uganda 31,29%
- Taxa d'empresaris consolidats (mes de 42 mesos) 9,29% creix, perquè la taxa de supervivència també creix.
 - L'any 2010 es va donar per primera vegada que el relleu empenedor s'ha deteriorat i això amenaça a l'stock d'empresaris. Més tancament que naixements.

Una dada interessant es que el 26% dels nous empenedors reporta activitat exportadora.

El núm. d'empleats en les empreses creades els últims 18 mesos es de 2,2.

Per tant, es constata que en ocupació, l'activitat empenedora te mes capacitat de generació de treball que les empreses mes grans, però també es molt important entendre que no es pot generar capacitat empenedora sense filtres de coneixement.

I, per tant, es necessari que el nostre parc d'empreses mes grans també creixi.

Tenim un parc d'empreses de reduïda dimensió massa gran. I això impedeix guanyar en productivitat i, per tant, en competitivitat.

I en aquest repte, al marge de millorar les condicions de l'entorn, son les associacions empresarials que tindrien que insistir i incloure aquest dins dels seus objectius prioritaris.

Per acabar, deixeu-me que us expliqui la meva experiència, pot ser per ser diferent al model que us he explicat, però perfectament adaptable.

Jo vaig estudiar economia mentre treballava en un banc comercial. Mentre estudiava ja tenia molt clar a que em volia dedicar. Volia muntar un empresa per prestar serveis a les empreses. En aquells anys, em semblava clara la necessitat del mercat i així ho vaig fer. Eren els anys de la reforma fiscal de Fernandez Ordoñez y les necessitats de les empreses estaven focalitzades en

l'assessorament de caràcter fiscal. Més tard va arribar l'auditoria, l'assessorament legal, la consultoria econòmica, corporate, forenses i els darrers serveis en matèria de consultoria de recursos humans i estratègia.

D'una persona – l'emprenedor – a 70 professionals, de l'àmbit local a l'internacional.

Tot i tractar-se d'un sector madur, petites innovacions en la prestació del servei, ens han permès créixer i ser un despatx, permeteu-me, que disposa dels elements necessaris per seguir creixent.

La nostre fórmula es la de sempre: atraure i retenir talent, formar-lo, adequar-lo als nostres procediments de treball, que dia a dia, incorporen petites innovacions.

Recentment estem incorporant alguna innovació més important en la gestió, que ben aviat farà que canviarà, espero a que a molt millor, la forma en que prestem els nostres serveis.

INICIATIVES COM CAN MUNTANYOLA HAN D'AJUDAR AL JOVES QUE VOLEN ENGEGAR EL SEU PROJECTE A EIXAMPLAR LA SEVA VISIÓ I NO LIMITAR-SE A COMPLIMENTAR UN PLA D'EMPRESA.

INICIATIVES CON CAN MUNTANYOLA, TANT NECESSÀRIES, HAN D'AJUDAR A ACOSTAR EL TEIXIT EMPRESARIAL CONSOLIDAT ALS PROJECTES INNOVADORS, FACILITANT LA CREACIÓ DE NOVES EMPRESES. ESTIC SEGUR QUE LA NOSTRE COMARCA EN SORTIRÀ REFORÇADA.