



**RAMON SALADRIGUES SOLÉ, DIRECTOR DE LA CÀTEDRA SANTANDER D'EMPREDORIA UNIVERSITÀRIA DE LA UDL**  
Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat de Barcelona, Màster en Auditoria i comptabilitat Superior per la Universitat de Lleida i Doctor en Economia per la Universitat de Barcelona. És professor titular d'Economia Financera i Comptabilitat i coautor de diversos llibres de temàtica empresarial.

## Oportunitats d'emprenedoria

En certa manera, l'emprenedoria és una qüestió d'oportunitats. Posar en marxa una nova empresa, una nova línia de negoci, un nou producte o un projecte qualsevol, requereix almenys de tres elements: que existeixi una oportunitat, que siguem capaços de descobrir-la i, el que és més important, que un cop descoberta siguem capaços d'explorar-la. Aquest darrer és el pas decisiu: fer el salt del "tenir la idea" a "portar-la a terme amb totes les seves conseqüències". Així és com els projectes emprenedors aconsegueixen l'èxit... o el fracàs: buscant, insistint, descobrint i explotant.

Abans de poder descobrir oportunitats d'emprenedoria, aquestes han d'existir. Les oportunitats d'emprenedoria són aquelles situacions en les que els nous béns, nous serveis o nous materials, així com nous mètodes d'organització, poden ser introduïts i venuts a un preu per damunt del cost de producció. Sovint es consideren tres categories d'oportunitats: la creació d'informació nova, com ara la que generen les noves tecnologies; la que apareix a conseqüència de la informació asimètrica; i, finalment, la reacció als canvis de costos relatius o a canvis en l'ús alternatiu dels recursos a conseqüència de canvis normatius o polítics.

Un exemple de la primera categoria el tenim en els negocis basats en tecnologies molt joves, com ara: l'IOT (o *internet of things*, amb els *wereables*, la domòtica, el GPS...) el *Big Data*, o el *Cloud Computing*. Per cert, preparem-nos per l'allau de termes nous, perquè això no ha fet més que començar! Els negocis basats en aquestes tecnologies són, avui, els exemples més clars d'èxits emprenedors, perquè són escalables i prometen rendibilitats per damunt de les de mercat. Torna a ser una qüestió d'oportunitats, perquè és més probable que s'explotin aquelles oportunitats que tenen majors expectatives de valor. Això es produeix, per exemple, quan la demanda esperada és gran, quan el cost de capital és baix o quan el cicle de vida de la tecnologia és jove.

Ara bé, que els negocis esmentats siguin els més prometedors, (en termes de creixement de xifra de negocis i de beneficis) no vol dir que siguin els majoritaris. De fet, a la demarcació de Lleida (dades extretes del Registre Mer-

cantil) les empreses creades en els darrers cinc anys continuen sent, amb molta diferència, empreses tradicionals, dedicades al comerç -tant majorista com al detall- a la construcció, a les activitats professionals, a l'hostaleria o a la indústria manufacturera, per aquest ordre. I això és bo, perquè indica que els models de negoci *nous* són capaços de conviure amb els models *tradicionals* majoritaris.

Un exemple de la tercera categoria d'oportunitats (les que es deriven de canvis normatius o polítics) són les experimentades en el sector de les energies renovables, un sector que en els darrers anys ha gaudit d'abundants oportunitats, en bona part evaporades, tot sigui dit, per canvis incomprensibles en la regulació.

### CREATIVITAT I RISC

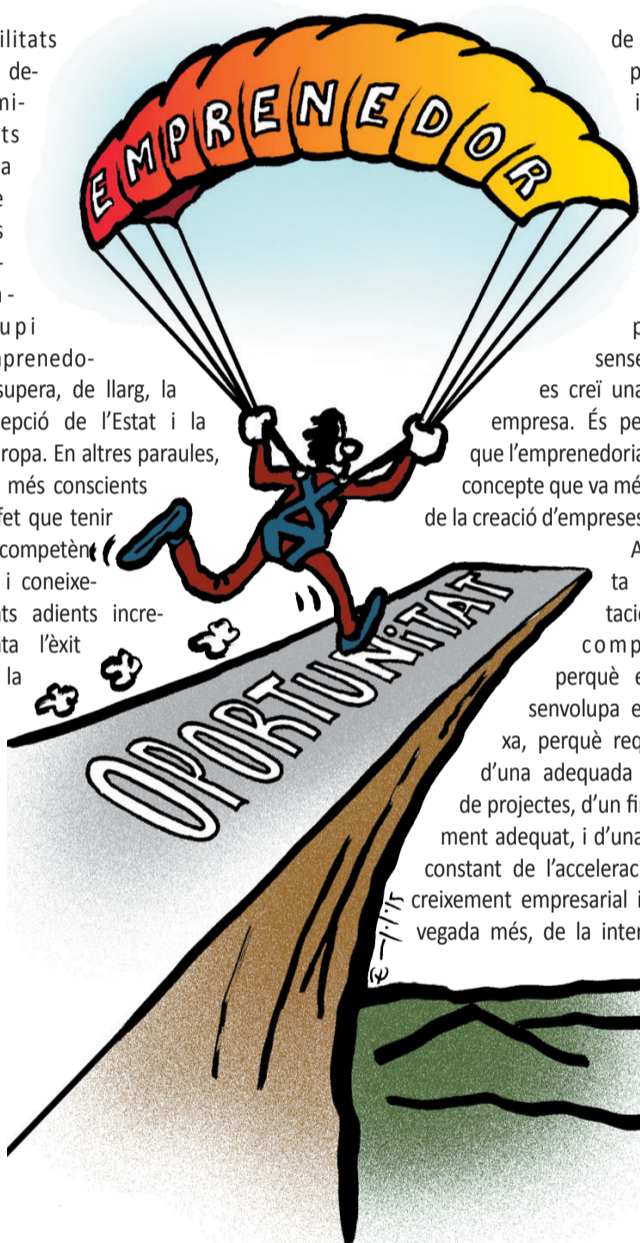
Per tant, les oportunitats hi són... és més, hi seran sempre. Una altra cosa és que hi hagi gent amb més propensió a descobrir-les i explotar-les. No voldria entrar en els perquè, però segurament aquí hi intervenen aspectes com la creativitat, l'aversion al risc, o la percepció i l'estigma social del fracàs (d'acord amb les dades del *Global Entrepreneurship Monitor* -GEM-, a Catalunya la por al fracàs és inferior a la mitjana estatal, però continua estant per damunt de la mitjana europea).

Darrerament, diversos estudis semblen demostrar que dos dels factors que més influencien en la probabilitat que un individu acabi descobrint una oportunitat són, per un costat la possessió d'informació prèvia necessària per a identificar-les, i per un altre, les propietats cognitives per avaluar les oportunitats d'emprenedoria.

Això és important, perquè vol dir que els emprenedors no són producte de l'atzar ni éssers tocats per la vareta de la creativitat, sinó, també, fruit de la formació i de l'experiència, el que posa de relleu el paper que pot fer la Universitat, les Institucions educatives en general, i les entitats de promoció econòmica.

Aquest fet és particularment rellevant a casa nostra, ja que les dades del GEM mostren que la percepció d'oportunitats és major a Catalunya que a la resta de l'Estat. Però sobretot, i aquest és el fet més distintiu, a Catalunya la percepció que els coneixements i les

habilitats són determinants per a què es desenvolupi l'emprenedoria supera, de llarg, la percepció de l'Estat i la d'Europa. En altres paraules, som més conscients del fet que tenir les competències i coneixements adients incrementa l'èxit en la



descoberta d'oportunitats d'emprenedoria. Per això les Universitats ens estem movent per atendre aquesta demanda creixent de competències emprenedores.

Tanmateix, una oportunitat identificada però no explotada no condueix a un procés emprenedor. La idea genera oportunitats; aquestes oportunitats faran que nous productes i serveis arribin al mercat -amb l'ajuda de la innovació i del coneixement-; i aquests nous productes i serveis generen noves oportunitats, en un cicle que es retroalimenta continuament.

Algunes vegades, les oportunitats descobertes s'exploten a través de la creació d'una nova empresa -start-up o spin-off- mentre que altres vegades s'exploten mitjançant la comercialització de la idea, a través de llicències i

de la propietat industrial i intel·lectual, però sense que es creï una nova empresa. És per això que l'emprenedoria és un concepte que va més enllà de la creació d'empreses.

Aquesta explotació és complexa, perquè es desenvolupa en xarxa, perquè requereix d'una adequada gestió de projectes, d'un finançament adequat, i d'una cerca constant de l'acceleració, del creixement empresarial i, cada vegada més, de la internacionalització.

### FINANÇAMENT I BUROCRÀCIA

A Catalunya, els tres inconvenients més grans que els experts citen (dades del GEM) com a limitadors de l'emprenedoria són: la manca de finançament per als emprenedors, la burocràcia i els impostos, i l'educació i formació emprenedora. Així doncs, si abans dèiem que la Universitat podia contribuir a la descoberta d'oportunitats emprenedores, les dades del GEM mostren que també pot contribuir a la millora de les condicions d'entorn per emprenedir.

És per això que la Universitat s'està ocupant cada vegada més del foment de l'emprenedoria. En particular, a la Universitat de Lleida estem promovent que en tots els graus de la UdL hi hagi alguna assignatura que millori les

competències emprenedores de l'estudiant. Paral·lelament, estem impulsant la formació Dual -és a dir, la que té lloc en la mateixa empresa enlloc de les aules de les facultats- per fer que l'estudiant pugui adquirir experiència laboral, coneixements i competències. A més, pel que fa a la transferència del coneixement, el Trampolí Tecnològic de la UdL vetlla per l'assessorament i l'acompanyament a les *spin-off*, és a dir, a les empreses de base tecnològica nascudes de la recerca que es genera en la pròpia universitat.

Finalment, la Càtedra Santander d'Emprenedoria Universitària de la UdL s'ocupa del foment del talent emprenedor, a través d'una frenètica activitat de conferències, jornades, tallers formatius, premis o suport als treballs de fi de grau, així com a través de l'assessorament a la creació d'empreses basat en un assessorament inicial, en el desenvolupament de la idea i determinació del model de negoci, en l'elaboració del pla d'empresa, en les xarxes de relacions i *networking* i en la cerca de fonts de finançament.

En el futur més immediat hem de ser optimistes, perquè els graduats universitaris estaran més preparats per a emprendre. A més, cal tenir en compte que la Taxa d'Activitat Emprenedora a Lleida és bona. Aquesta taxa és un estàndard internacional que indica el percentatge de població adulta que ha realitzat alguna activitat de creació o llançament d'una empresa durant els darrers 42 mesos. Doncs bé, mentre el 2103 la taxa d'activitat emprenedora mitjana a l'Estat era del 4,9%, a Catalunya i a Europa era del 6,6% (dades GEM). Tanmateix, si desglossem les dades a Catalunya, observem com a Tarragona és del 5,1%, a Girona del 6%, a Barcelona del 6,7% i a Lleida del 8,6%. Està a les mans de tots que aquesta taxa creixi encara més en els propers anys.

Finalment, i com que he estat argumentant tot l'article en relació a les oportunitats d'emprenedoria, voldria acabar matisant una dada. He dit que la Taxa d'Activitat Emprenedora a Catalunya és del 6,6%. Doncs bé, si tinguéssim en compte exclusivament els emprenedors que han decidit emprendre per la detecció d'una oportunitat, la taxa seria només del 4,6%. Els 2 punts restants corresponen als que han emprès *per necessitat*, a causa de la profunda transformació del mercat de treball, dels elevats índex d'atur i de la dificultat de reposar els llocs de treball destruïts.