CREACIÓN DE EMPRESAS: MARCO PARA UN MAYOR DINAMISMO EMPRENDEDOR

Posted on 12/04/2010 by Naider



El ansiado cambio de modelo productivo tiene que plasmarse en una actividad intensa y diferenciada en la creación de nuevas empresas innovadoras, nuevos mecanismos de negocio, generación de nuevas ideas empresariales, etc., que alimenten desde la base del motor económico la consolidación de actividades de alto valor añadido y contribuyan al desarrollo de los sectores emergentes.

Para ello es necesario superar los actuales frenos y barreras en la actividad emprendedora. Tenemos que aprender a emprender más y sobretodo más rápido, de tal manera que, pese a la posibilidad de fracaso que siempre existe, intentemos abandonar los vagones de cola de las economías seguidoras e intentar acercarnos todo lo posible a las verdaderas locomotoras capaces de generar tendencias y modelos innovadores exportables.

El primer pilar sobre el que hay que actuar es de la **estimulación de la condición emprendedora**. Pese a los esfuerzos que se vienen realizando desde las administraciones locales y regionales, no es fácil desmontar el mito del funcionario que recorre este país sembrando sus esporas por doquier. Quizás la clave, en este caso, resida en fomentar iniciativas que familiaricen a los más jóvenes con la actividad empresarial, el emprendizaje, la creatividad y la generación de ideas; todo ello a través de talleres, charlas y juegos en grupo. Sin duda alguna sus efectos los observaremos a largo plazo.

El segundo pilar basado en el **apoyo a las iniciativas emprendedoras**, y con efectos a corto plazo, tiene que venir liderado por las administraciones y organizaciones locales que, por proximidad al emprendedor y al empresario y conocedores de la realidad local, están habilitadas para incubar con especial cariño dichas iniciativas. Dentro de los canales de apoyo a las iniciativas podemos destacar los Centros de Alto Rendimiento Empresarial que apoyen de forma activa los procesos de emprendizaje. Por ejemplo, facilitando instalaciones temporales mientras se define el modelo de negocio y da comienzo la actividad empresarial. Ofreciendo formación eficaz, innovadora y actualizada en temas de gestión, comunicación, publicidad, Web 2.0, modelos de negocio emergentes, etc. Tejiendo una red de relaciones con Centros Tecnológicos de referencia mundial, así como con universidades que puedan complementar la labor de I+D que, de otro modo, una micropyme en estado embrionario no podría soportar. En este sentido, el apoyo que se presta a las iniciativas emprendedoras desde instituciones, como Barcelona Activa o Göteborg Business Region AB, son ilustradores sobre las posibilidades e instrumentos que pueden ponerse en marcha desde la administración local.

De hecho muchas de las entidades que actualmente ofrecen su apoyo a los emprendedores, lo circunscriben en gran medida a la asesoría en torno al plan de negocio. Algo debería evolucionar en el proceso de emprendizaje relegando el plan de negocio a un segundo plano y potenciando de forma prioritaria la construcción de una red de alianzas, proveedores, seguidores, posibles clientes y especialistas. Este acercamiento al mundo empresarial real permitiría la definición de un modelo de negocio factible, asegurando así la puesta en marcha de la actividad empresarial con posibilidades de éxito.

Además desde las propias empresas y la administración también tiene que darse un salto cualitativo en cuanto a su actitud respecto al intraemprendizaje fomentando desde sus estructuras la generación de nuevas ideas, proyectos, productos o procesos susceptibles de finalizar en una nueva línea de negocio o en una empresa satélite o spin-off. En este sentido podemos empezar extrapolando actitudes y adaptar los programas puestos en marcha por las grandes multinacionales como Philips a las PYMES y a la propia administración.

Parece difícil que las circunstancias favorables que rodean a los emprendedores en las regiones de

gran capacidad de creación de empresas, como Silicon Valley, se puedan dar en otras regiones más pequeñas, que no disponen de los recursos necesarios. Intentar replicar las estructuras que tienen esos núcleos de referencia puede consumir demasiados esfuerzos y recursos, por lo que sería mucho más interesante favorecer la convocatoria sistemática de reuniones, convenciones o mítines a los que acudan los grandes gurús y donde puedan transmitirse las tendencias detectadas en esos núcleos referentes. En sectores como el del mundo Web ya existen foros que permiten ese intercambio de informaciones, así como forjar una red de contactos. Por ejemplo: desde hace ya años se viene desarrollando eventos como el First Tuesday en Madrid y Barcelona con el objetivo de conectar a emprendedores con Business Angels. Poco a poco otros eventos, como el Iniciador, que no requieren una presencia intensiva de inversores de primer nivel, se van replicando por el resto de la geografía, fomentado la creación de redes de colaboración entre sus asistentes. La madurez que están alcanzando estos eventos, así como su éxito, puede ser una buena escusa para comenzar a exportarlos y adaptarlos a otros sectores.

Por otro lado, sería una apuesta interesante la instalación de oficinas observatorio, en los centros de referencia internacionales como es el archiconocido Silicon Valley o a nivel europeo la región de Île de France, que faciliten la presencia de los emprendedores en ese entorno dinámico durante una estancia de tiempo que permita la configuración de una red de alianzas. También puede contribuir a facilitar el desplazamiento puntual de emprendedores con motivo de eventos o reuniones. Un objetivo nada vano de estos centros sería la transferencia de información de los centros altamente innovadores a su región origen.

En este sentido, un esfuerzo interesante que pueden asumir las administraciones locales es la atracción de capital humano que dinamice la actividad emprendedora. Como hemos dicho, no se pueden replicar las estructuras, pero sí que es posible que, de forma temporal, esas estructuras se desplacen por la geografía española y no solo residan en los grandes epicentros económicos. De tal manera que los inversores, business angels, SCR, puedan no solo dar su ayuda a los emprendedores de provincia, sino también impregnarse de los avances, ideas y medios con los que se cuentan.

El tercer pilar debería basarse en la gestación de un **marco legal favorable**. Como primera iniciativa en este sentido convendría replicar el modelo de Ventanilla Única Empresarial, que ofrece un servicio integrado en la tramitación de la constitución de la empresa, y extenderlo a otros ámbitos del emprendizaje, como son la solicitud de subvenciones, de ayudas, de informes o de auditorías, evitando así que el emprendedor tenga que recorrer todos y cada uno de los organismos correspondientes. De tal manera que se crearía un único canal interlocutor ante los emprendedores y el resto de organismos.
En este sentido, a la hora de facilitar las tramitaciones, sin duda alguna, la digitalización de todos los procesos administrativos ya sean de constitución, de solicitud de ayudas u otros, con la administración competente, cobra especial importancia.
Por el lado de las ayudas y subvenciones, huelga decir que no deben de constituir un objetivo en sí mismo en la decisión de lanzamiento de una actividad empresarial. Pero también parece sensato pensar que no debe de suponer una traba al emprendedor o convertirse en un laberinto que distorsione la realidad de la actividad empresarial, por lo que sería interesante que las ayudas y subvenciones tengan convocatorias permanentemente abiertas, evitando la temporalidad de las mismas. Las administraciones locales, conocedoras del hecho real y como eslabón más cercano al ciudadano, tienen que evitar en la medida de lo posible, la duplicidad de dichas subvenciones y ayudas. Seguro que la ayuda que una administración local puede ofrecer a un emprendedor, en términos de asesoría, identificando con claridad las ayudas a las que su proyecto empresarial puede optar y facilitando su tramitación, tiene mucho más interés para el emprendedor que una oferta de ayudas que en muchos casos ya son accesibles a través de otros canales supralocales.

Es, sin duda, opinión del autor, que espera comparta y enriquezca el ávido lector, que la ansiada reactivación económica, el cambio de modelo económico y productivo, así como una apuesta sólida

por una sociedad despierta, innovadora y creativa capaz de gestionar su presente y de escribir su propio futuro, tienen que pasar por un mayor dinamismo emprendedor y para ello debemos trabajar en apuntalar los tres pilares expuestos, capaces de habilitar un entorno favorable.

There are no comments yet.