

e-mprendre el futur

Text: Francesc Robert

L'entorn econòmic està canviant a una velocitat vertiginosa, si més no en tot el que fa referència al que encaixem dins dels termes nova economia, economia digital, e-business, e-commerce. De fet, no hem de considerar aquests canvis com un fet aïllat al marge de l'economia tradicional, sinó que més aviat els hem de veure com una evolució d'aquesta. Hi ha fets que han ajudat a fer públic el fenomen, o que com a mínim han fet que el tinguéssim en compte: per exemple, l'espectacular pujada d'alguns valors vinculats a la nova economia dins les borses mundials. L'evolució de les accions de Terra és un fet que ens queda geogràficament a prop, però també hem de ser conscients que no és aïllat, només cal seguir l'evolució d'alguns valors de Nasdaq americana.

ELS EMPRENEDORS HAN DE
CREAR A ANDORRA EMPRESSES
VINCULADES A L'E-BUSINESS

I tot això per què? Doncs perquè, entre altres coses que els financers explicaran molt millor que jo, els inversors, ara mateix, són conscients de la revolució tecnològica que estem vivint, sense la qual és fa difícil imaginar el futur. Per això, perquè és complicat imaginar un futur sense tenir en compte aquests canvis, Andorra no pot quedar-ne al marge. És molt important que els empresaris adaptin les seves empreses a l'entorn tecnològic, i és encara més important que a Andorra hi hagi e-mprenedors competents per crear empreses vinculades al que anomenem e-business.

Aquesta preocupació ja va quedar patent durant les reunions de diferents sectors de la societat civil, polí-



Els membres del Taller d'Emprenedors, al Centre de Negoci de Banc Agrícol.

Foto: Jordi Fiter

e-mprendre el futur

tica i econòmica que van portar a la redacció i publicació del Llibre Blanc *El repte de la societat de la informació*, publicat pel Govern d'Andorra. Entre els programes i accions que es proposen en el llibre, hi ha el projecte de promoció d'emprenedors. En el llibre es diu textualment: "A l'entorn de la societat de la informació caldrà desenvolupar noves iniciatives empresarials que donin suport als nous reptes que es paltejaran. Cal crear la dinàmica d'emprenedor dins la nostra societat (...)". És a partir d'aquesta iniciativa que vam començar a treballar, amb l'objectiu d'oferir una formació adequada a joves titulats i emprenedors amb ganes de crear empreses vinculades al món digital. Així va començar el Taller d'Emprenedors, que s'ha posat en pràctica en règim de *partenariat* entre el Govern d'Andorra i Banc Agrícola.

Per portar a terme el taller, hem utilitzat una metodologia proposada per l'empresa catalana 9lcta, que ja fa gairebé una dècada que es dedica a la formació en temes informàtics i/o telemàtics. La metodologia ha consistit a aprendre mitjançant la realització de dos projectes reals per a empreses reals i s'ha complementat la formació amb classes presencials. Aquests dos projectes s'han concretat en la dinamització de la pàgina web del Comissionat per a la Societat de la Informació i la telematització d'una assignatura de l'Escola d'Informàtica d'Andorra.

Tots dos projectes han estat acollits amb entusiasme per part de les institucions clientes, que han quedat realment satisfetes de la tasca professional aportada pels emprenedors. D'una banda s'ha dinamitzat i s'ha canviat la imatge de la pàgina del Comissionat per a la Societat de la Informació (www.csi.ad) i, de l'altra, la telematització d'un curs obre noves portes a la Universitat d'Andorra per poder, en un futur no llunyà, oferir cursos a distància d'elaboració pròpia, utilitzant totes les eines de les noves tecnologies.

En el futur, els emprenedors digitals hauran d'afrontar el repte de crear una empresa tenint en compte factors clau, com ara tenir una alta capacitat per a la innovació: per exemple, és imprescindible oferir serveis a la xarxa d'Internet que l'usuari consideri innovadors o diferents dels que pot trobar fora



Foto: Jordi Fiter

Francesc Robert, director del Taller d'Emprenedors.

de la xarxa. L'especialització també serà un factor d'èxit. Cal ser ràpid, i això és molt important, en la captació de nous mercats i nous clients, ja que som en un mercat competitiu i canviant. És imprescindible aconseguir la fidelitat dels clients i els empleats, les empreses del futur no es poden permetre perdre capital intel·lectual. Aquests només són alguns dels reptes, no n'hi ha prou de ser emprenedor, cal estar preparat. S'ha de tenir present que, en aquest tipus de negocis, el que arriba primer adquireix una enorme distància respecte als competidors.

Si utilitzem els conceptes d'anàlisi estratègica de Michael Porter per discernir si som competitiu en un mercat, és a dir, estudiant bé les amenaces i oportunitats i quins són els nostres punts forts i febles abans d'entrar a competir, veurem que a Andorra hi ha més oportunitats que amenaces i que tenim més punts forts que febles... no podem perdre temps.

El més important del taller encara ha d'arribar, l'objectiu és que els nou emprenedors que han acabat amb èxit el taller e-mprenquin i tirin endavant els seus projectes empresarials, aprofitant l'entorn favorable d'Andorra per a aquests tipus de negocis. ■