

¿Burbuja emprendedora?

**PERE
SEGARRA
ROCA**

Director de la
Càtedra
d'Emprenedoria
de la URV
Tarragona

Hace unos días, revisaba la relación de personas que han acudido a nuestro despacho de la URV con una idea de proyecto más o menos definida, solicitando una opinión u orientación sobre su posible viabilidad y la forma de llevarla a cabo. La evolución de esta lista ha sido espectacular. Cada año son más las personas de todas las edades, procedencias y distintos niveles formativos que se plantean la conveniencia o necesidad de convertirse en «emprendedores».

Es obvio que la circunstancia histórica de la última década ha favorecido la propagación de la cultura emprendedora. Por una parte, la revalorización de la imagen del éxito empresarial basado en proyectos innovadores, incluso sin grandes recursos; pero también, por otra, la necesidad de encontrar alternativas a un empleo perdido han contribuido a incrementar notablemente el espíritu emprendedor.

Con ello, no puedo dejar de reflexionar sobre la eficacia y la contribución al progreso social de este fenómeno. Acaso, ¿pretendemos que todos seamos emprendedores? ¿Hemos difundido en exceso aquello de que «ser emprendedor es cool»?

Si contrastamos esa tendencia con los resultados de empresas realmente creadas, grado de innovación de proyectos, generación neta de empleo, etc. vemos como generalmente no se corresponden. Si observamos la cantidad de recursos que se ponen al servicio del fomento de la cultura emprendedora, podemos aplicar el refrán: «Mucho ruido y pocas nueces».

No me cuestiono en absoluto la idoneidad de los esfuerzos de todos los agentes sociales para promover el espíritu empre-

dedor, pero creo que ha llegado el momento de ser exigentes con la eficacia de estas actuaciones.

Recomendaría a todos aquellos que inician o van a iniciar nuevos proyectos la lectura del libro de Luis Martín Cabiedes (relevante inversor en proyectos emprendedores TIC) *¿Tienes una Startup? Todas las claves para conseguir financiación* (Gestión 2000, 2015). No puedo estar más de acuerdo con su diagnóstico sobre el fenómeno del emprendimiento en España.

Puede decirse que se ha creado una «burbuja emprendedora», (en general, pero especialmente en el campo de las tecnologías 2.0). Las burbujas aparecen cuando se dan tres elementos: a) Son fenómenos generalizados, b) Existen mecanismos de retroalimentación y c) Se ha inflado artificialmente su oferta.

Estas circunstancias se dan perfectamente en los muchos proyectos que aparecen referidos al uso de tecnologías de la información y redes sociales. Si analizamos la rentabilidad y las cuotas de mercado que obtienen estos proyectos, observamos cómo estas se concentran en un número muy reducido de aplicaciones. Podemos intuir que, más tarde o temprano, la burbuja estallará desapareciendo muchos de los proyectos que no alcancen su umbral de eficiencia.

Esta burbuja ha facilitado cierto desarrollo de la figura del inversor privado. Pero no existe un conocimiento suficiente sobre su funcionalidad, objetivos del inversor, y circunstancias en las que es adecuado recurrir al mismo.

La falta de capitalización de las empresas, especialmente las pymes, ha condi-

cionado su supervivencia durante la crisis. Parecía lógico pensar, que «con la que ha caído», aprendiéramos la lección, pero también en este caso vemos como muchos proyectos emprendedores actúan con cierta frivolidad, confiando excesivamente en la financiación ajena y en la posibilidad de captar socios imaginarios.

Pienso que esta burbuja se nutre de ciertos vicios. Parece que la creación de emprendimientos solventes sea una consecuencia directa del número de *networkings* a los que participe el emprendedor y las tarjetas de vista que reciba, de las dotes escénicas que tenga para impresionar en sus *elevators pitch*, y de la capacidad de generar comportamientos emocionales favorables que tenga. Creo que «nos estamos pasando».

No hay duda que existe mucha dosis de buena fe, por parte de todas las instituciones, que no cesan en su afán de dotar de cuantos recursos puedan ser útiles al emprendedor. Hoy disponemos de excelentes instalaciones para incubadoras de empresas, centros de formación, etc. Pero, como afirma Cabiedes, «muchas incubadoras para pocos huevos».

Para lograr un emprendimiento eficaz, que facilite el desarrollo económico de la sociedad y el progreso personal del emprendedor, es necesario «subir el listón» en los programas de acompañamiento y formación emprendedora. El entusiasmo de las personas que tienen buenos proyectos debe potenciarse con su capacidad para trabajar a fondo en su mesa, analizando la viabilidad, observando el mercado y definiendo las mejores estrategias. Pero sobre todo, desde una perspectiva realista.

URV empren

Institucions del territori per l'emprenedoria

- ✓ Promoure l'esperit emprenedor a la demarcació de Tarragona en general i entre els estudiants de la URV en particular.
- ✓ Fomentar la creació d'empreses des de la Universitat, especialment aquelles de base tecnològica.
- ✓ Donar suport als emprenedors en la creació d'empreses.
- ✓ Servir d'element catalitzador de les diferents entitats i organismes de l'entorn universitari amb competències en emprenedoria.