

Xavier Marcet

# Requeriments territorials per a la innovació empresarial

11 Maig 2012

LTCproject

[www.xaviermarcet.com](http://www.xaviermarcet.com)

@XavierMarcet

[xmarcet@ltcproject.com](mailto:xmarcet@ltcproject.com)

LTCproject



# Factors clau per al creixement territorial

- Fugir dels ecosistemes de paper i dels tòpics.
- La concentració de talent emprenedor.
- La cultura del risc.
- Polítiques d'innovació pública focalitzades.
- Governança territorial orientada al creixement.

## Fugir dels ecosistemes de paper i dels tòpics.

- La triple hèlix com a paradigma del benchmarking mal entès.
- No es crea un Silicon Valley a cada cantonada.

## La concentració de talent emprenedor.

- Sense talent emprenedor no hi ha creixement.
- Talent per crear empreses.
- Talent per fer créixer empreses.

## La cultura del risc.

- Sense risc no hi ha emprenedoria ni inversió.
- El risc es la prova de foc del caràcter empresarial d'un territori. El risc responsable és l'art de l'empresa.
- La innovació i l'emprenedoria són una responsabilitat social.

## Polítiques d'innovació pública focalitzades.

- La innovació es mou en el territori del risc.
- Les polítiques públiques en innovació són importants especialment per a evitar les falles de mercat, per assumir risc ponderat.

# Governança territorial orientada al creixement.

- Administracions que entenguin la lògica empresarial.
- Agilitat, desburocratització, integralitat, relació directe.
- Sistema de lideratge de qualitat.
  - Capacitat de construir visió.
  - Capacitat d'anar més enllà dels tòpics.
  - Capacitat de construir i concretar oportunitats.
  - Capacitat de resiliència.
- Orientació al creixement.



Necessitats	Pot ajudar?	Iniciatives
Mercat: captar i fidelitzar clients	Poc	Pot donar suport a formació per augmentar la competència en marketing, excepcionalment pot ajudar a identificar oportunitats
Visió, estratègia, projecte	Poc	Pot donar suport a formació per augmentar la competència directiva
Lideratge	Relativament	Pot donar suport a formació per augmentar la competència de lideratge, donar visibilitat.
Coneixement, competències, accés a talent	De forma creixent	Pot ajudar a crear entorns favorables i de qualitat a la captació, generació i retenció de talent.
Qualitat	Depèn cultura i legitimitat	Pot aplicar-se l'imperatiu de la qualitat i orientar-se al client empresa, potser una administració eficient
Capacitat d'innovació i de creixement	Relativament	Pot donar suport a iniciatives per a crear competències en innovació, ajudar a crear espais relacionals d'innovació oberta, ser palanca per ajuts, fer lobby,, <u>aplicar demanda sofisticada</u>



Necessitats	Pot ajudar?	Iniciatives
Capacitat d'internacionalització	Una mica	Pot facilitar pro activament el contacte amb aquells organismes que donen ajuts per a la internacionalització
Finançament	Bastant en cas de recursos públics	Pot facilitar pro activament el contacte amb aquells organismes que donen ajuts per a la internacionalització, innovació (o circulant avui).
Generació de Clústers	Bastant	Identificant motors, facilitant dinàmiques relacionals orientades a resultats, ajudant a captar projectes
Serveis	Bastant	Estimulant la disposició d'un bon nivell de serveis per a l'empresa.
Infraestructures	Molt	Oferir infraestructures bàsiques per a la competitivitat (mobilitat, seguretat)
Espais per al creixement físic	Molt	Impuls d'espais d'activitat econòmica
Agilitat administrativa	Molt	Adoptant fórmules d'atenció integral i connexió política entre àrees i connexió tècnica del back office

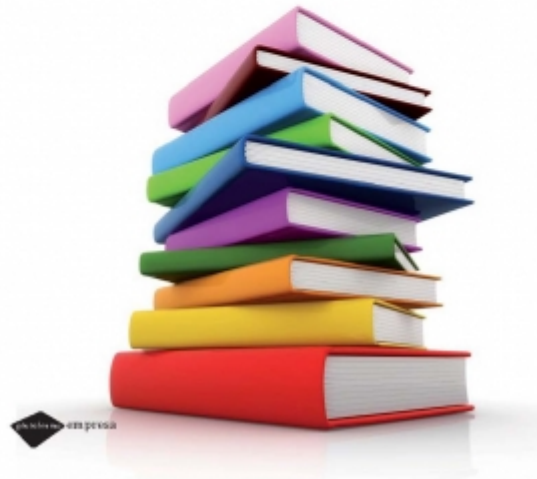
## Notal final

- No sobrediagnosticar. Actuar amb agilitat estratègica.
- Construir un relat diferencial.
- Fonamentar el relat en decisors, emprenedors amb capacitat de risc. Gent amb capacitat de crear i aguantar.
- Buscar una massa crítica de talent emprenedor.
- Usar indicadors d'impacte.

XAVIER MARCET

# COSAS QUE APRENDEMOS DESPUÉS

Bloggiana sobre management,  
innovación y estrategia





**Gràcies!**

**LTC** PROJECT

**Barcelona – Boston**

[xmarcet@ltcproject.com](mailto:xmarcet@ltcproject.com)

[www.xaviermarcet.com](http://www.xaviermarcet.com)