

Comissió d'Economia del Coneixement i Innovació



Com podria impactar la COVID-19 en l'economia del coneixement i la innovació a Catalunya?

JULIÀ MANZANOS MONDÉJAR

Economista i president de la Comissió d'economia del coneixement i innovació. Vicepresident del Cercle de les Llibertats. Fundador de Cabier Institute, soci de ZINCO Business Solutions i RBDM d'Areopa al Sud d'Europa.
jmanzanos@cabierinstitute.eu



Una paraula de moda: resiliència. Una vegada superat el cop a la salut de les persones, bé superior a progreir pels governs de tot el món, toca reconstruir la debilitada economia. Els mesos de tancament sever ens porten cap a una minva significativa del PIB. Dos nous conceptes a tenir en compte en els propers 18 mesos:

- **Touchless economy:** l'economia de baix contacte, de distància social, d'aforament limitat, de videoconferència i videoreunió.
- **90% economy:** una economia amb un 10% menys de renda d'una tacada, d'avui per demà. Des del punt de vista de riquesa generada, aquella amb la qual paguem els deutes, haurem de sobreviure amb menys diners.

Les economies fortament arrelades en el coneixement estan resultant sens dubte les més resilientes. El negoci intensiu en coneixement i innovació com ara tot el que relacionem amb l'e-commerce són els que més fàcilment sortiran reforçats d'aquesta crisi, i l'immobiliari i el turisme tradicionals en surten molt perjudicats, creant-se a l'hora oportunitats en e-realestate i e-turisme.

Una recomanació d'urgència: identifiqueu el vostre model de negoci, analitzeu-ne els factors claus del vostre èxit, feu una llista exhaustiva dels vostres actius claus, protegiu els vostres intangibles més valuosos i utilitzeu la innovació com a palanca per avançar i diferenciar-vos dels vostres competidors clau.

Són moments de canvi i innovació als sectors més impactats per la COVID-19. No es pot esperar tornar al *business as usual* fins com a mínim d'aquí a 18 mesos. Així doncs, centrem-nos en què pot canviar a curt termini d'acord amb algunes enquestes i tendències evidents:

- S'estima que aproximadament el 50% dels treballadors d'oficina que durant el tancament han estat **teletreballant** continuaran treballant així de forma definitiva. Guanyen les empreses i els treballadors.
- Acceleració de la **digitalització**. Les empreses més digitalitzades han sofert menys durant

aquesta fase de la pandèmia. Tant pel teletreball com per aprofundir en nous models i canals de negoci digital, les empreses s'apressaran a posar al dia les seves infraestructures.

- Protecció de la **salut**. Hem pres de nou consciència que el sistema sanitari és la muralla que permet prosperar a l'economia. Totes les inversions relacionades amb la millora estratègica d'aquesta gran muralla seran benvingudes. El clients apreciaran que considerem la seva salut com un bé molt preuat.
- El **capital risc**, encara no consolidat a tot Catalunya, serà molt més analític i selectiu en les seves inversions. Sens dubte Barcelona està preparada i ha demostrat la seva capacitat de crear unicorns (empreses valorades en més d'un bilió de dòlars) en temps rècord. El sistema d'innovació empresarial està ja molt desenvolupat a nivell *start-ups* tot i que les petites i mitjanes empreses viuen encara massa al marge d'aquest sistema.
- S'imposa la **reestructuració** de sectors i empreses. Financerament aplacant de curt a llarg termini i canviant o aprofundint els seus models de negocis. Tancar les línies i abandonar els productes menys rendibles serà una decisió intel·ligent, però s'ha d'estar atent a totes les implicacions.

- Importància creixent de tot allò **ecològic**, la nova 'pandèmia' que tothom distingeix perfectament a l'horitzó. Convé aprofitar els canvis per incorporar definitivament l'eix eco-

lògic en els processos empresarials, evitant haver de fer-ho d'aquí pocs anys.

- La **gestió de riscos** tornarà a guanyar rellevància, més enllà del *compliance* s'haurà de realitzar una gestió i previsió de tots els riscos d'una forma molt més àmplia i mirant a mitjà i llarg termini. Els plans de contingències es posaran novament de moda i contemplaran un gran ventall de riscos.

Així doncs, tot i que està clar que ens convé aprofundir en una economia molt més innovadora i basada en el coneixement, els governants i les empreses tenen pressa per a què tot torni a la normalitat com abans millor. Això no és incompatible amb fer coses noves i coses millors. Alguns exemples: necessitem un turisme de més qualitat, doncs ara és el moment de ser selectiu i no reconstruir allò obsolet. Els mateixos hotelers i operadors n'han de prendre consciència, és millor facturar el mateix amb més valor per unitat, el turisme de 'botellón' no interessa i no és sostenible.

El petit comerç ha d'aprofitar l'aprenentatge durant la pandèmia per oferir alternatives fortes i diferenciades dels canals únicament *online*. Vull comprar a la botiga de la senyora Maria perquè és la meva preferida, però m'agrada que m'avisin per WhatsApp d'ofertes i novetats i poder reservar i pagar també per aquest mitjà. Aviat serà possible.

Fins ara hem pogut compartir taxis, cotxes, bicicletes, patinets, etc. gràcies a diverses *apps* mòbils, és hora que alguns emprenedors ho provin en el sector immobiliari. Compartir pis gràcies a una aplicació que et busca companys de pis en funció del teu perfil serà un èxit entre el *millennials*, i tot utilitzant *big data* i intel·ligència artificial. I això ens porta a la consolidació d'un nou sector on els economistes i els econometres tenen molt a dir, és el sector de la ciència de les dades per analitzar els comportaments dels clients i anticipar-nos a les seves necessitats.

Sens dubte, sortirem d'aquesta crisi molt més enfortits si apliquem intel·ligentment els coneixements acumulats pels diversos sectors i apliquem la innovació com a clau de volta. ■



Identifiqueu el vostre model de negoci, analitzeu els factors claus del vostre èxit, feu una llista dels vostres actius claus, protegiu els vostres intangibles més valuosos i utilitzeu la innovació per avançar-vos i diferenciar-vos