

Monográfico

Ecosistemas de innovación y emprendimiento

Ayudemos al emprendedor

La crisis económica mundial pone de manifiesto que el modelo de generación de riqueza actual no está adaptado a los cambios tecnológicos y sociales. El carácter globalizado y vertiginoso de la economía precisa una actualización de los facilitadores necesarios para la creación y desarrollo de nuevos negocios.

Potenciar el llamado “emprendimiento” para renovar el ámbito empresarial es sólo una de las caras de la moneda del nuevo paradigma: aquél no puede arraigar sin el concurso de tres factores que propicien un humus fértil y duradero: la renovación del marco normativo, una eficaz educación para el emprendimiento y el desarrollo de verdaderos ecosistemas empresariales.

Renovación del marco normativo

Es ya un lugar común afirmar que España posee una de las regulaciones más rígidas y exigentes para la creación y adaptación de las iniciativas empresariales a las cambiantes circunstancias del mercado. De poco sirve la flexibilidad empresarial si se ve obstaculizada por un marco legal heredero de unos tiempos ajenos a la sinuosa situación actual.

Los gobiernos nacional, autonómicos y municipales deben realizar un esfuerzo conjunto por simplificar un marco normativo hiperregulado que deviene en un freno para el emprendimiento y la adaptación a las circunstancias en vez de constituir un apoyo para la generación de riqueza.

La renovación —que no desregulación— del marco normativo empresarial pasa por tres puntos fundamentales:



Regina Knaster

Coordinadora del grupo GET del COIT

coit-get@coit.es



1. La simplificación de los trámites y requisitos para formalizar nuevas iniciativas así como su incentiva-ción fiscal.
2. La flexibilización de la normativa laboral que permita una autorregulación en función de la coyuntura empresarial y
3. La facilitación de fuentes de financiación realmente accesibles a emprendedores, autónomos y PYMES introducen.

Educación para el emprendimiento

You don't get grades for resiliency, curiosity, agility, resourcefulness, pattern recognition and tenacity. You just get successful.

Steve Blank

Una radiografía de la sociedad actual revela el paulatino ascenso de la demanda de seguridades y el rechazo del emprendimiento o, lo que es peor, su calificación negativa. Para invertir esta tendencia los legisladores han elaborado dos leyes de gran calado (la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad de la Educación y la Ley de Emprendedores) y comienzan a desarrollar programas reglados de emprendimiento dirigidos a la enseñanza media. A nuestro juicio, esta iniciativa enmascara la verdadera raíz del problema: el emprendedor no sólo nace, también se hace.

Así, las características definitorias de un emprendedor no deberían ser privativas de este, sino valores insertos transversalmente en una educación acorde a la propia condición humana. El espíritu innovador, un sano inconformismo, la asunción de retos, la colaboración y el trabajo en equipo considerados como el ámbito propio del desarrollo profesional, la aceptación y evaluación del fracaso y otros valores aparejados deberían conformar la educación actual sin perjuicio del futuro desempeño de los jóvenes. Privarles del ejercicio de estos valores supone abandonarles azacanados en una sociedad que acaba por consumirlos.

La innovación, la asunción de riesgos, la gestión de los éxitos y también de los fracasos es nuclear en toda



educación humana como ya puso de relieve Homero hace treinta siglos.

Desarrollo de ecosistemas empresariales

Un ecosistema emprendedor es capaz de desarrollarse únicamente en los países que tradicionalmente han creado un tejido empresarial propio. España, no nos engañemos, sigue inmersa en el debate sobre la naturaleza de su tejido productivo. Si a estas condiciones estructurales le añadimos la profunda recesión que venimos sufriendo, el emprendimiento deja de ser una orientación vocacional para convertirse en una necesidad política y personal.

Los medios de comunicación y redes sociales no son ajenas al crecimiento de iniciativas emprendedoras. Los emprendedores nacionales y foráneos entran en el olimpo de los héroes y suponen un claro impulso para jóvenes y no tan jóvenes que aparentemente no pierden nada por intentar emularles.

Lo que los medios no cuentan es que dos tercios de las startups fracasan y que las que triunfan se cobran a menudo un alto coste personal y familiar. Pensemos que estos estudios se refieren en su mayoría a empresas de países que, como los Estados Unidos, poseen un ecosistema bastante consolidado.

Si emprender es difícil, lo es más en España, debido a una serie de factores culturales:

- ▶ El escaso –por no decir negativo– reconocimiento social que tienen los empresarios.
- ▶ La aversión al riesgo y la búsqueda de seguridades que propicia el imparable Estado del Bienestar.
- ▶ La exageración del modelo “self-made man” que pasa por alto la necesidad de una formación empresarial en el emprendedor.
- ▶ La habitual justificación del fracaso cuando realmente se han tomado decisiones equivocadas o se han dejado de tomar cuando era menester hacerlo.

Los emprendedores españoles resultan así un conjunto heterogéneo de vocaciones, preparación técnica y capacidad que, llegado el momento, han de enfrentarse a la realidad estructural para demandar una de sus primeras necesidades: financiación.

Quienes se llenan la boca fomentando el emprendimiento son incapaces de facilitar a los emprendedores sus necesidades primarias. El gobierno y la banca trasladan al

“Lo que los medios no cuentan es que dos tercios de las startups fracasan y que las que triunfan se cobran a menudo un alto coste personal y familiar. Pensemos que estos estudios se refieren en su mayoría a empresas de países que, como los Estados Unidos, poseen un ecosistema bastante consolidado.”

emprendedor la asunción de todo el riesgo, puesto que el sector bancario español difícilmente arriesga. Así que el emprendedor termina por malvenderse a los inversores particulares, inversores que resultan en muchas ocasiones demasiado cortoplacistas para permitir que las iniciativas se consoliden, comiencen a generar beneficios y, con ellos, retribución a los inversores.

La fuerte dimensión especulativa de la valoración de startups genera tensiones y conflictos societarios que suponen un fuerte desgaste emocional.

La burocracia querida es otro de los factores que lastra el desarrollo inicial de una startup y roba un tiempo y unas energías ya de por sí escasos en una empresa que vive al límite de sus posibilidades.

En definitiva, y teniendo en cuenta honrosas excepciones, el sector de la innovación está siendo fomentado agitadamente aunque se carece de una estructura, un ecosistema que optimice los recursos y los adapte a las necesidades reales y cotidianas de los emprendedores. Animamos a que los emprendedores den el salto. Lo que no les contamos es que todavía no hemos dispuesto una red que amortigüe su más que probable caída.

En definitiva, para que el tejido productivo de un país, de una región, pueda considerarse como tal es precisa una verdadera interrelación entre los agentes que la integran. Por más que se promuevan, las iniciativas aisladas corren riesgo de perecer a menos que arraiguen en un verdadero ecosistema en el que su desarrollo esté facilitado por la proximidad y colaboración con todos los factores necesarios para propiciar su desarrollo a medio y largo plazo.



En el contexto de una economía globalizada, las iniciativas autárquicas están condenadas a la desaparición. Es pues una necesidad de los emprendedores y una obligación de las administraciones avanzar hacia la integración de ecosistemas colaborativos para la creación de valor en los que interrelacionen libre y fluidamente la educación, la investigación, la iniciativa empresarial, la financiación, los reguladores y, en definitiva, todos y cada uno de los agentes indispensables para la consecución del éxito en la creación de un valor que redunde socialmente.

Reconducir un modelo competitivo o dependiente en un ecosistema colaborativo es condición para afrontar con garantías los retos presentes y futuros.

Implicación del COIT-GET

El impulso al emprendimiento que desarrollamos desde GET, conscientes de estas tres deficiencias estructurales que dificultan el éxito de los nuevos proyectos empresariales, se centra en el apoyo preventivo o solicitado por nuestros compañeros emprendedores trabajando por minimizar el impacto de las tres deficiencias expuestas.

En el ámbito del marco normativo, el GET desarrolla recomendaciones de actuación para que sean consideradas por los diferentes agentes reguladores.

En cuanto a la educación, estamos firmemente convencidos de que emprender requiere de una sólida formación empresarial, por más que los entornos estén cambiando. La asunción de riesgos no está reñida con una formación en el ámbito de los negocios: es un claro factor reductor de la incertidumbre y permite afrontar con mayores garantías los desafíos y obstáculos que conlleva emprender. Desde el GET favorecemos que las vocaciones emprendedoras mantengan una vinculación fluida con instituciones académicas a partir de la educación

secundaria. En este ámbito el GET mantiene estrecha colaboración con el grupo de trabajo de formación desarrollando actividades formativas centradas en las competencias específicas de emprendedores e inversores.

Para hacer eficaz nuestra tarea de catalizador del emprendimiento, en GET realizamos nuestro trabajo, en coordinación con diversos grupos de trabajo del propio COIT y con instituciones externas de carácter tanto público como privado. Facilitamos así el acceso a un ecosistema cooperativo concreto en constante crecimiento y desarrollo que sirve de referencia para la promoción de los ingenieros emprendedores que se aproximan al COIT.

“ Por más que se promuevan, las iniciativas aisladas corren riesgo de perecer a menos que arraiguen en un verdadero ecosistema en el que su desarrollo esté facilitado por la proximidad y colaboración con todos los factores necesarios para propiciar su desarrollo a medio y largo plazo.”

En este contexto se han iniciado los *Techsummers* conjuntamente con el grupo de jóvenes que, de un modo informal, facilitan el *networking* y el interés por nuevos ámbitos donde se precisan las competencias propias del ingeniero de telecomunicaciones.

Al GET le queda mucho camino por recorrer pero ya en su primer año apuntamos hacia el objetivo de generar y apoyar el emprendimiento conscientes de las dificultades reales del emprendedor facilitándole, por ello, una formación que minore los riesgos e impulse la consolidación de proyectos emprendedores sólidos. ☺

Entrepreneurship continues

The global financial crisis along with globalization and exponential growth, have shown that Spain needs to adjust to the new paradigm in order to spawn a fertile environment for entrepreneurs with revised legislation, effective education and authentic

corporate ecosystems. Simplified bureaucracy, tax incentives, flexible labour laws and available financing must be achieved with modern regulations. Being an entrepreneur is tough enough anywhere but even more so in Spain as businessmen are frowned

upon, the welfare state is highly risk averse, entrepreneurs tend to have poor business administration skills and faulty business decisions are not recognized as such or in due time.