



José Luis Larrea
Presidente de IBERMÁTICA

El emprendedor y su ecosistema

El agente de innovación por excelencia es la persona. En realidad, el resto de los agentes son manifestaciones de la necesidad de organizarse de las personas para, en cooperación, alcanzar nuevas cotas de progreso. De ahí que, a partir de esta consideración, el resto de los agentes de innovación parecen tener un carácter instrumental.

Me interesa destacar que la persona es la primera referencia de un sistema de innovación y que lo que predicamos para sistemas generales debe de ser de aplicación para cada individuo. La realidad es que la persona, entendida como sistema de innovación, proyecta la figura del emprendedor. Si el emprendedor es el que emprende, el que hace cosas nuevas, el que es capaz de transformar las cosas aportando un valor, podemos referirnos al emprendedor como *“aquel que es capaz de introducir novedades de manera sostenible en el tiempo aportando un valor reconocido por el mercado y la sociedad”*.

El emprendedor asume el papel estelar de la innovación sostenible y competitiva. Lo hace desde la convicción de asumir el reto de lo nuevo como un proceso y no como un suceso, buscando la utilidad, el carácter práctico de la innovación. Tiene que asumir que su tarea se da en los espacios abiertos, que la diversidad es clave para su labor, que no sólo se innova en producto, sino en muchas otras cosas más, que la calidad es base en todo lo que haga, que necesita medir en su búsqueda de resultados, que no debe preocuparse por la dimensión inicial de su proyecto, que debe interiorizar y proyectar sus valores y, finalmente, que, siendo lo más importante la persona, debe buscar relacionarse con otros desde el respeto y la consideración.

Situada la figura del emprendedor en el contexto de la innovación sostenible y competitiva, podemos señalar que la manera en que su actividad se desenvuelva dará lugar a diferentes tipologías del emprendedor. Quizás la cuestión relevante es la que se refiere al hecho de que su actividad sea por cuenta propia o por cuenta ajena. En este sentido, aparece como diferencial el grado de intensidad en la asunción de riesgos. Podríamos simplificar que el emprendedor, en su estado más puro, es aquél que ejerce su actividad por cuenta propia, pero me parece una postura reduccionista.

El emprendedor como sistema de innovación proyectará su potencial en la medida en que sea capaz de trabajar y desarrollar los valores, la tecnología, el conocimiento, la cooperación, la velocidad y el liderazgo. Además debe hacerlo desde la humildad y la confianza en sí mismo, porque lejos de sentirse más que nadie y mirar a los demás por encima del hombro, tampoco debe sentirse menos que nadie. Un buen lema para

su manera de actuar podría ser “*non plus, non minus*”. Por otra parte, en su actividad, una vez conseguido el éxito, debe estar atento a los ciclos de la innovación y renovar su compromiso, porque, si no, lo que explicó su éxito puede terminar explicando su fracaso.

La preocupación por el emprendedor deriva de la importancia que tiene potenciar la actividad innovadora para ganar la batalla de la competitividad. Sabemos que activar el carácter emprendedor de las personas y facilitar que se transforme en una actividad concreta es el desafío de todo sistema de innovación. Los ejemplos de los Microsoft, Apple... que empezaron en un garaje impulsados por los que ahora son considerados emprendedores carismáticos, nos ayudan a convencernos de que todo sistema de innovación pasa por impulsar y facilitar la actividad emprendedora.

El problema que tenemos, una vez más, es que nos acercamos a la cuestión del emprendedor con una cultura de suceso más que de proceso. De ahí que se nos ocurran políticas concretas para facilitar algunos de los aspectos que, siendo importantes, no son los únicos. Estamos rodeados de un debate que favorece más las intervenciones puntuales que el enfoque general. Así, por ejemplo, implantamos ayudas para poner en marcha “incubadoras” de nuevas empresas, en donde se le facilitan al emprendedor locales y medios básicos. También nos preocupamos de organizar reuniones con posibles inversores a los que bautizamos pomposamente como “business angels”. Aparte de esto, mucho discurso y poco más. Por otro lado, focalizamos en exceso la figura del emprendedor en el ámbito universitario y nos olvidamos de los emprendedores en potencia que están en un momento determinado trabajando por cuenta ajena, pero que son la verdadera cantera, ya contrastada y experimentada, para dar el salto.

Creo que el problema no se va a resolver con medidas concretas si no las encajamos dentro de un proceso más amplio que pasa por abordar el ecosistema del emprendedor. Un espacio abierto, que debemos activar, formado por todos los agentes de innovación.