Ecosistemas que cultivan el espíritu emprendedor

16 de noviembre de 2009

Las *start-up* no son fruto del genio de una sola persona, sino del esfuerzo conjunto de un equipo que trabaja en un entorno

©IESE Business School

estimulante y de apoyo, o ecosistema.

Estimular la iniciativa emprendedora, sobre todo las empresas de alto crecimiento e intensivas en conocimiento, podría ser el impulso que la economía necesita para salir de la actual crisis financiera. Pero, ¿cómo se hace?

La profesora Mª Julia Prats, directora del departamento de Iniciativa emprendedora del IESE, y Benno van Dongen, socio de Roland Berger, examinan los mecanismos que estimulan la iniciativa emprendedora en su informe "For Entrepreneurs, By Entrepreneurs" ("Para los emprendedores, por los emprendedores"). Los autores estudiaron más de mil emprendedores, unos de éxito y otros fallidos, de 57 países y hallaron que la clave para estimular y acelerar la creación de empresas intensivas en conocimiento es desterrar la idea de que los emprendedores son personas extraordinarias que trabajan solas y centrarse en alumbrar más y mejores "ecosistemas".

Ecosistemas que facilitan la iniciativa

En un ecosistema emprendedor (por ejemplo, Silicon Valley, Route 128 u otros por el estilo), las *start-up* tienen a mano profesores, coaches y expertos en derecho y contabilidad que pueden ayudarles, y además están en contacto con una red de clientes y empresas.

Según los autores, un ecosistema cuenta con dos tipos de redes: la "red abierta", a través de la cual los emprendedores entran en contacto con clientes, proveedores y otros grupos de apoyo; y una "red cerrada" a la que transmiten sus ideas y preocupaciones en busca de asesoramiento o feedback. Teniendo en cuenta que el 90% de los planes de negocio iniciales pasan por un proceso de ajuste antes de convertirse en empresas de éxito, el asesoramiento rápido, crítico y experto es un elemento fundamental en el proceso de la iniciativa emprendedora.

Sin embargo, sólo pueden crear ecosistemas de emprendedores quienes están capacitados para ello. Como las relaciones entre los emprendedores forman el núcleo del ecosistema, una presión excesiva puede acabar destruyéndolo.

El estudio menciona el IESE y la Universidad de Tecnología Delft en Holanda como ejemplos de ecosistemas de éxito. En el seno del ecosistema, las *start-up* y las grandes empresas pueden interactuar y beneficiarse mutuamente de su conocimiento y conexiones. Además, la presencia de una institución que acumula conocimiento y conceptualiza todas las experiencias anteriores contribuye enormemente a mejorar el círculo virtuoso.

©IESE Business School

"Al intercambiar conocimiento y experiencias, y al adquirir nuevos productos, las grandes empresas estimulan la creación de *start-up* innovadoras y se benefician de ello", afirman los autores.

Seis claves para la creación de *start-up*

A partir de las conversaciones mantenidas con emprendedores de los ecosistemas del IESE y la Universidad de Tecnología Delft, los autores identifican los obstáculos con que topan las *start-up* y ofrecen una serie de recomendaciones sobre cómo estimular la creación de empresas intensivas en conocimiento.

El 57% de los emprendedores del estudio señalaron que conocer a sus clientes es el principal obstáculo que han de salvar antes de emprender un negocio de éxito. El contacto con los clientes potenciales y la facilidad para obtener feedback externo son elementos clave a la hora de fundar una empresa.

"Lo ideal es que un emprendedor sepa con certeza quiénes van a ser sus clientes, así podrá hacerse una idea precisa de cara a las decisiones que deberá tomar en el futuro", subrayan los autores.

Crear un equipo es el siguiente paso. "Incorporar al equipo gente con experiencia es una de las claves de éxito más importantes. Las empresas que lo hacen tienen una visión más ambiciosa, actúan más rápido y recurren más a los contactos del sector", aseguran los autores.

Tras analizar los obstáculos y las historias de éxito que experimentaron los participantes del estudio, los autores apuntan seis factores clave en la creación de empresas de alto crecimiento:

- El comportamiento emprendedor surge a partir de competencias personales e interpersonales. Los buenos emprendedores necesitan mucho más que una buena aptitud para los negocios. Competencias personales como la creatividad, la resolución, la integridad y la capacidad de autocrítica les permitirán tomar las decisiones correctas en asuntos que superan su conocimiento o experiencia.
- Los ecosistemas permiten a los emprendedores desarrollar sus ideas de negocio iniciales más rápidamente y, a partir del feedback de las redes, validarlas o rechazarlas.
- Las grandes empresas pueden proporcionar a las *start-up* un know-how empresarial

©IESE Business School

muy valioso, pero también aprovechar las ideas sobre productos, servicios y procesos si participan en el ecosistema emprendedor.

- Los ecosistemas generan emprendedores en la medida que validan que alguien posee o es capaz desarrollar las capacidades necesarias para crear una empresa.
- El apoyo de los gobiernos a los ecosistemas y las *start-up* debería ser más rápido, más preciso y menos burocrático.
- Los centros de conocimiento, los inversores y los profesionales de los servicios empresariales deberían tomar la iniciativa y crear plataformas de interacción que faciliten el desarrollo de ecosistemas.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School