

## Los cuatro pilares de la sabiduría emprendedora



En nuestra exploración por ese «aire de los tiempos» que promete inflar las velas de cualquier proyecto de nuevo cuño, han ido apareciendo una serie de elementos que forman el verdadero equipaje de cualquier emprendedor en el nuevo entorno.

En primer lugar la capacidad de elegir y equilibrar dónde quiere colocarse en **escala y alcance**. La escala es la dimensión del proyecto y se mide en términos de capital y recursos necesarios. El alcance, la capacidad de diversificar la oferta.

Las economías de escala son las reducciones en la estructura de costes que se producen con las grandes dimensiones. Las de alcance, las que se producen al poder transformar la cadena de producción muy rápido.

Pues bien, la gran novedad de nuestros días, lo realmente revolucionario que todo este mundo de consumidores organizados, redes y reducción de las escalas óptimas gracias a la tecnología, es que **las economías de alcance pueden superar a las economías de escala**. En el límite tendríamos a esos gabinetes de diseñadores que lanzan constantemente nuevos productos a través de Kickstarter. La gran mayoría de ellos probablemente nunca recibió un crédito y muchos ni siquiera tienen oficinas, sus productos se hacen en tiradas limitadas entre 10.000 y 50.000 unidades que están ya vendidas antes de pasar a producción.

En un punto medio tendríamos empresas como [Kano](#), una startup británica que comenzó haciendo ordenadores para niños y ha combinado capital riesgo y financiación colaborativa para desarrollar un negocio que a día de hoy produce todo tipo de cruces entre materiales pedagógicos y ordenadores.

Una de las cosas más interesantes en Kano y en otros creadores de productos tecnológicos es su **utilización exhaustiva de herramientas libres**: desde el software que introducen en sus productos -basado en Linux- a los manuales de formación de sus trabajadores y la música de su hilo musical.

No solo es un puro ahorro en costes, un capital invisible y gratuito cuya alternativa muchas veces no es ni siquiera asequible, es toda una cultura, con su séquito de actividades cotidianas y gestos, lo que están incorporando con «lo libre». **El software y el conocimiento libres son la sangre que corre por las venas de la economía de alcance. Es uno de los grandes «reductores de escalas».**

En segundo lugar sobre todo lo visto hasta ahora ha sobrevolado un elemento implícito que es central: la **capacidad para comunicar, para difundir**, para «ponerse en el mundo» y encontrar pares, cómplices más que meros consumidores o seguidores de un nuevo producto, propuesta o idea. Por eso las **redes** están en el centro del tercer gran pilar: la posibilidad de **incluir y contar con el prosumidor** en las distintas etapas del lanzamiento del proyecto -diseño, financiación y comunicación- pero también a lo largo de toda su cadena de valor, desde la producción de la oferta a la distribución del valor creado.

Y así volvemos a los orígenes: el cuarto pilar de la sabiduría emprendedora es saber **conectar entre sí a los prosumidores**.

La estructura, la forma de una red no es inocente en absoluto. Limita lo que cada miembro puede esperar de ella tanto como los costes y responsabilidades de quien la impulsa.