Al participar en iniciativas sobre desarrollo económico o leer textos sobre ello, a menudo nos encontramos con información sobre empresas startup como referente y modelo a seguir por todos, con la idea de que si ellos han podido conseguirlo nosotros también. ¿Pero qué es una startup? Tomando como referencia la definición clásica [1] diremos que son empresas emergentes que ofrecen modelos de negocio/servicios/productos innovadores, normalmente relacionados con las nuevas tecnologías. Sin embargo, realizando un mínimo análisis crítico de la definición concluimos que son empresas que mediante el empleo de técnicas de comunicación y marketing inflan las posibilidades de desarrollo del modelo de negocio/servicio/producto y su necesidad de financiación, para así acelerar la acumulación de capitales y obtener grandes beneficios en un breve lapso de tiempo.

Podemos debatir extensamente sobre la definición. De hecho deberíamos, ya que hay una notable carencia de debate al respecto y corremos el riesgo de quedarnos bloqueados en el marco establecido por quienes buscan monopolizar el discurso [2]. Pero existe un problema real y es que la formula startup ya está en las estructuras públicas para el desarrollo económico de nuestras ciudades y territorios. En este modelo se apuesta por el talento, los mejores y por un modelo de éxito individual bajo el pretexto de la innovación, replicando el modelo empresarial capitalista. El desarrollo económico territorial debe dejarse en manos de gente preparada, pero Hedoi Etxarte ya nos avisó de que “los Neoliberales marcan la partida con sus conceptos día a día. Uno de esos conceptos es el de la “gente preparada” [3]. Para ello, cómo no, se hace uso de las ideas de la actual cultura colaborativa, las redes, los espacios y la economía colaborativa (Sharing Economy), pero de una manera estética.

Cualquier crítica debe ser argumentada y la realizada anteriormente tiene sus razones de base. Ya he expresado en otros espacios que las mayores tensiones entre sociedad y economía se generan en la confrontación Vida vs Capital y también en este caso la clave está ahí. El modelo startup tiene grandes necesidades de financiarización para atraer el interes de los inversores, por lo que el medio y el fin es el capital mismo. Las entidades financieras tradicionales y de inversión no tienen relación con el entorno y como consecuencia les da igual el efecto económico y social del proyecto. Es más, para hacer el proyecto más atractivo de cara a los inversores lo trasladarán a espacios más atractivos para ellos. Primero a las ciudades y después a los centros empresariales y países world class, en la misma medida que se dan pasos hacia su financiarización. ¿Y cómo sucede esta financiarización si los creadores del proyecto no tienen capital de base? Vendiendo partes del control sobre la empresa, a menudo el 100%. Se puede afirmar que ése es el principal objetivo de muchas startups, vender el proyecto al mejor postor a cambio de rentas o capital. ¿Y qué tiene eso que ver con el desarrollo local o con los proyectos respetuosos con el entorno social? Crea riqueza pero ¿para quién? Nos encontramos ante vías de desarrollo contrapuestas que confrontan proyectos de Vida que ofrecen autonomía económica a comunidades reales vs proyectos de acumulación. En este vídeo intento profundizar en este tema [4] . Los modelos son antagónicos, hay que posicionarse.

Y si somos capaces de lanzar propuestas tras las críticas mucho mejor. En este caso, como ya se ha mencionado con anterioridad, existe la posibilidad de trabajar modelos de desarrollo económico basados en los proyectos vitales de lxs trabajadores con proyectos basados en emprendizaje colectivo, tal y como propone Nagore Vega [5], miembro de Olatukoop. Pero para eso es necesario tener en cuenta la Economía Social y Transformadora que propugna desarrollar el Emprendizaje Colectivo, así como para alinear el desarrollo económico con el

territorio y las necesidades de la sociedad, para crear una red económica formada por proyectos resilientes, para ofrecer a las personas y los colectivos oportunidades de autonomía y desarrollo, para garantizar el respeto con el entorno, para una mejor distribución de la riqueza. En este camino se hace obligatoria la alianza entre las organizaciones de la Economía Social Transformadora y las estructuras de desarrollo económico locales y territoriales. Hay dónde emprender el camino para desarrollar modelos nuevos, no repliquemos los modelos erróneos. [6]

[1] Definición cásica de StartUp https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company

[2] Propuesta del Foro de Emprendedores de ADEGI http://adegi.es/foroemprendedores/blog/2012/12/26/propuesta-abierta-para-el-desarrollo-de-una-gipuzkoa-emprendedora/

[3] Sobre la gente preparada http://www.berria.eus/paperekoa/1922/019/002/2015-07-18/jende_prestatua.htm

[4] Beñat Irasuegi Gure Bazka https://youtu.be/sDCCy7lLFfw

[5] Sobre el emprendizaje colectivo. Nagore Vega de Olatukoop http://www.berria.eus/paperekoa/1870/026/1863/2015-12-13/ekintzailetza_kolektiboa.htm

[6] 10 propuestas para fomentar la Economía Social Transformadora http://olatukoop.net/ekonomia-sozial-eraldatzailea-herrietan-bultzatzeko-proposamena/

Imagen: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bundesarchiv_Bild_183-R90251,_Rehfelde,_Traktoristin.jpg#/media/File:Bundesarchiv_Bild_183-R90251,_Rehfelde,_Traktoristin.jpg

etzi.pm ETORKIZUNA ISLATUA

Zabaldu:

- Click to share on Twitter (Opens in new window)
- Click to share on Facebook (Opens in new window)
- Click to share on Telegram (Opens in new window)
- Click to share on Pocket (Opens in new window)