

EMPRENDEDORES

La mayoría piensan que emprendedor es aquel que funda una Compañía y hace fortuna. Para los intrépidos MBA que se autodefinen como emprendedores, la creación de su negocio es sólo el principio y el resto no es sólo cuestión de dinero. El profesor **Rama Velamuri** analiza qué es ser un emprendedor hoy.

El emprendedor es un auténtico motor de progreso social, un generador de crecimiento económico y empleo. Por eso, el profesor **Velamuri** lamenta que, para mucha gente, el concepto de “emprendedor” se confunda con una forma rápida de hacer dinero. Según este mito, el empresario es un *crack* capaz de revolucionar la industria y transformar la economía, como muchos pioneros de las .com consiguieron hacer en los vertiginosos 90, cuando consiguieron grandes éxitos y después, pérdidas convenciendo a un público ávido de “participar en algo grande” a cualquier precio.

“Queremos romper el tópico que une al emprendedor con el dinero fácil. Como cualquier emprendedor te diría, trabajan muchas horas y realizan grandes sacrificios para conseguir convertir su sueño en realidad”, afirma Rama Velamuri.

Emprender desde dentro

El profesor **Velamuri** advierte a las grandes empresas consolidadas: “Los directivos deben comenzar a darse cuenta de que el espíritu emprendedor es importante. Las personas deberían poder realizarse como emprendedores en su propia empresa. Es una asignatura pendiente y vital para la empresa, la industria y la economía. El mundo está globalizándose y la competencia es cada vez más dura. Las grandes marcas encuentran cada vez más dificultades para crecer y mantener su posición en el mercado. Las grandes Compañías se están empezando a dar cuenta de que, para retener a su talento,

necesitan nuevos cambios: introducir el espíritu emprendedor en su organización. Si sólo se quieren administradores, la Compañía se convertirá en un lugar aburrido para los empleados con inquietudes. La mejor forma de retener ese talento es ofrecer nuevas oportunidades. Alentar las aspiraciones emprendedoras de tu equipo no significa que les invites a dejar tu Compañía para fundar su propia empresa, significa darles más libertad y recursos para desarrollar sus ideas dentro de tu organización. Si no concedes a tu gente esa oportunidad, se irán y montarán su propio negocio”.

¿Cómo podríamos ofrecer oportunidades para emprender antes de que entierren su talento o dejen la Compañía y prueben suerte fuera? “No es fácil –admite **Velamuri**–, sin embargo, en los últimos años, algunas empresas han empezado a introducir mecanismos que permiten desarrollar las ideas innovadoras y conseguir este equilibrio. Cuando alguien llega con una idea nueva, en lugar de decir “No lo podemos hacer ahora”, les dicen “lo estudiaremos” y generan una nueva unidad de trabajo a la que financian total o parcialmente. En algunas ocasiones, la unidad se separa incluso físicamente. Estas “unidades emprendedoras corporativas” se rigen por normas totalmente diferentes”.

Aprovechar oportunidades

El único punto común entre todas las definiciones de emprendedores es la “oportunidad”. Una definición precisa de este fenómeno es la que considera al emprendedor como la persona que sabe anteponer la oportunidad de un negocio a las limitaciones que se presentan en ese momento. La verdadera actitud emprendedora es la que descubre una oportunidad y, sin frenarse ante la escasez de recursos, piensa: “Es una oportunidad fantástica. No puedo dejarla escapar, aunque no tenga los recursos necesarios en

estos momentos”. Esta actitud emprendedora contrasta con una más administrativa: orientada a la gestión de recursos, enfocada en la optimización de los recursos disponibles.

Para **Velamuri**, uno de los factores que potenciarían el fenómeno emprendedor es desarrollar una cultura social más abierta. “En Estados Unidos, la incidencia de los emprendedores es muy alta. Existe una mayor tolerancia al fracaso. Cuando se fracasa en una aventura empresarial, las personas pueden volver sobre sus pasos sin problemas. En cambio, en Europa, la quiebra te lastra. Me comentan los alemanes que en su país un fracaso empresarial es considerado un “borrón” en la carrera profesional. En América, en cambio, las quiebras son incluso valoradas. Se piensa que un emprendedor que ha fracasado puede enseñar importantes lecciones. En Asia pasa algo similar a lo que sucede en Europa, quizás incluso de forma más pronunciada. En India, por ejemplo, si quiebras, las batallas legales pueden llevarte años, pero todavía es más duro sobrellevar el estigma social”.

Lo más importante es recordar que existen emprendedores de todas las tallas y medidas. “Existen emprendedores extrovertidos y emprendedores introvertidos, emprendedores tecnológicos, emprendedores sin formación tecnológica, emprendedores con éxito que habían sido directivos antes y emprendedores que nunca han ocupado una posición de dirección. Como leí en una famosa investigación sobre emprendedores, la pregunta –“¿Quién es un emprendedor?” es una pregunta equivocada. Al igual que no preguntamos quién es un futbolista o quién es un contable, no deberíamos obsesionarnos con los rasgos que definen al emprendedor. El emprendedor es, simplemente, aquel que emprende”. ■

(De IESE)