

COTIZALIA

¿Miedo a emprender? Ejemplos reales de que sí es posible (II)



[@Daniel Isenberg](#) - 27/01/2011 06:00h

Tal y como comenté en el [artículo anterior](#), hay historias de emprendedores en cualquier parte del mundo que nos hacen pensar que es posible sacar nuestra idea adelante.

En Brasil, **Bento Koike** convirtió Tecsis en uno de los dos grandes fabricantes independientes de las gigantescas palas de 50 metros para las turbinas eólicas que ofrecen una fuente de energía alternativa por todo el mundo. Con miles de empleados en fábricas diseminadas por Sorocaba, Koike importa toda la materia prima crítica del hemisferio norte y ha devuelto todas de las más de 12.000 palas terminadas a sus clientes en el hemisferio norte. Bento Koike convirtió su experiencia en diseño mecánico y de procesos en energía y exportaciones.

El mito y la realidad. Estos emprendedores, y decenas de miles como ellos por todo el mundo, han puesto en entredicho los estereotipos de nuestro querido Silicon Valley nos dan una imagen más real—y asequible—de qué significa ser emprendedor en realidad. Estas son algunas lecciones aprendidas:

- **La emprendeduría, por naturaleza, va contracorriente.** Muchos grandes éxitos empezaron como aventuras consideradas nimias, imposibles o idiotas. El “trabajo” de los emprendedores **es intuir oportunidades ahí donde otros las obvian**, descartan o desconocen. Mary Gadamis está construyendo una marca mundial de RacingThePlanet, organizando ultra-maratones de 250 kilómetros en entornos imposibles: Los desiertos del Gobi, el Sahara o Atamaca, y en la Antártida también.

Abhi Shah creó una empresa líder en la subcontratación de asesoría jurídica, Clutch Group, en Bangalore, Nueva York, Chicago y Washington, no sólo aprovechándose de abogados indios baratos para hacer el trabajo repetitivo de back office, sino también contratando a más de 100 abogados en Estados Unidos para formar equipos que gestionaran servicios de apoyo jurídico de alta gama. El esloveno Sandi Cesko convirtió Studio Moderna en un líder en Europa Oriental en la venta al por menor **haciendo lo contrario que la costumbre** y generando confianza en su canal de compra por televisión, en un entorno en el que a quienes vendían productos por televisión se les veía como a los timadores de la estampita.

- **Emprender no es necesariamente innovar, y viceversa.** Aunque toda la emprendeduría va contracorriente y conlleva cierto grado de sorpresa, quizá no conlleve nada de innovación. **En ocho años**, el islandés Robert Wessman hizo de Actavis la quinta empresa farmacéutica del mundo en la venta de genéricos, con más de 11.000 empleados y presente en una docena de países. ¿Sorprendente? Sí. ¿Quién hubiera podido predecir que un líder en medicamentos genéricos se forjaría en Islandia, lejos de todos los grandes mercados? ¿Innovador? No. No hay nada menos innovador que una empresa farmacéutica que fabrica medicamentos genéricos, puesto que por definición ningún producto es innovador. El “ingrediente secreto” de Wessman **era una combinación de ambición mayúscula, excelente liderazgo, ningún miedo al fracaso**, y un objetivo claro.

- **Todo el mundo puede emprender.** No tienes que ser un experto para ser emprendedor. Abhi Shah no es abogado. Robert Wessman no sabía nada de medicamentos genéricos. Bert Twaalfhoven montó 54 empresas en 45 años de carrera profesional como emprendedor y no era ingeniero, aunque la mayoría de sus empresas estaban relacionadas con la fabricación, reparación y mantenimiento de motores a reacción. Los ganadores del premio Progressive XPrize, dotado con 5 millones de dólares, idearon un coche para cuatro personas que consumía 1 galón por cada 100 millas.

El equipo estaba organizado y liderado por el emprendedor Oliver Kutner, un promotor inmobiliario apasionado de los coches. Gabi Meron encontró al inventor de la primera pastilla con vídeo del mundo, que ha generado cientos de patentes, Given Imaging y es doctor en administración de empresas, sin experiencia como ingeniero, aunque ha liderado varias empresas de alta tecnología. La creencia popular en muchas sociedades es que emprender es el privilegio de una élite. Y aún así, la investigación de Ramana Nanda en Harvard claramente muestra que a los más ricos no se les da mejor. **La emprendeduría es la empresa más igualitaria a la hora de contratar.**

A juzgar por mis estudiantes de Harvard, Babson, Reykjavik, Technion y Columbia, y por centenares de personas en decenas de países, emprender de forma ambiciosa, con ímpetu y aspiraciones es algo que todos nosotros—y todos vosotros—podemos—y podéis—hacer.

[Daniel Isenberg](#) es catedrático de Práctica Empresarial en Babson Global, y director ejecutivo fundador del [Babson Entrepreneurship Ecosystem Project \(BEEP\)](#), perteneciente al líder mundial en educación de emprendedores. Daniel es además uno de los 300 expertos que participan en los Future Trends Forums organizados por la [Fundación Bankinter](#).