

¿Qué fue primero, la idea o el emprendedor?



Esta pregunta, haciendo la analogía de la ya mítica gallina y su huevo, pone de manifiesto una ambivalencia que también existe en el acto de emprender. ¿Qué es lo que prevalece a la hora de determinar y predecir el éxito futuro de un proyecto empresarial? ¿Es una idea de negocio genial, o bien, es la capacidad de una persona o un equipo emprendedor? Es óbice que buscar una prelación entre ambas posibles respuestas responde a entrar en una discusión bizantina. Por ello, tan sólo expresaré mi opinión profesional y reivindicaré el convencimiento que me da la experiencia de trabajar con empresas de toda índole, desde aquellas más incipientes hasta organizaciones multinacionales: el capital humano es lo que mueve el mundo, y por ende, el de los negocios.

La idea de negocio reside en el plano conceptual, surge del raciocinio para convertirse luego en algo tangible y material, ya sea un producto o un servicio. Por el contrario, el emprendedor o la persona empresaria representa la parte emocional, el alma y el sentir del proyecto. La inspiración debe ser plasmada y son unos pocos los que, con la habilidad adquirida, cogen el pincel para trazarla sobre el lienzo del mercado. Por muy genial que sea la idea o mejor dicho la oportunidad de negocio, sin una persona que la ejecute, ésta jamás verá la luz, o bien, será otro quien la rinda y la disfrute. Esta es la clave, mientras que la idea es necesaria, nunca es suficiente en sí misma. Ya lo dijo Thomas Edison hace un siglo "la genialidad se compone de un 1% de inspiración y de un 99% de trabajo duro"

La dialéctica entre lo racional y lo emocional se entreteje en el día a día de las organizaciones, sobretodo allí donde subyace el management. ¿Cuántos proyectos de mejora y cambio en las empresas han fracasado por la incompetencia de sus directivos?. Potentes herramientas de gestión revolucionarias, sistemas punteros de desarrollo basados en principios de las mejores escuelas de dirección,... mueren a la hora de ser implementadas, en su ejecución, en su comunicación interna,... Y qué decir de la gestión de los equipos. Resultados (el Qué) de cierto éxito que vienen precedidos de un desempeño (el Cómo) defectuoso hacen creer a los ilusos que una flor hará verano. Algunos equipos, también deportivos, saben muy bien de lo que estoy hablando. Los resultados sostenibles y perdurables en el tiempo, sólo son la derivada de un desempeño adecuado: buen trabajo en equipo, liderazgo situacional, esfuerzo continuado, compromiso con el proyecto,.... Sin personas, no hay equipo y sin equipo no hay empresa. Eso sí, no todas las personas agrupadas forman un equipo. Pero esto ya sería cuestión suficiente para redactar otro artículo.

Desde mi punto de vista, en todo lo que rodea al emprendimiento, existe un culto en demasía al mundo de las ideas, de la innovación y la tecnología. Parece ser que si el

proyecto emprendedor no está vestido con estos tintes “new age” no acaba de tener el reconocimiento preciso. Se da una cierta convención de que para ser considerado emprendedor de éxito, que a la postre significa poder acceder a ciertas subvenciones, financiación pública o privada, premios... la empresa sujeto de la acción de emprender debe estar apostillada con el 2.0 El *équívoco* es mayúsculo, más cuando la etimología de la palabra emprendedor deriva de la voz francesa «*entrepreneur*», que a su vez viene del latín «*inprendere*» que significa acometer. Me pregunto, ¿cuántos *acometedores* están creando riqueza y batallando día a día con proyectos más comunes como puede ser un despacho de abogados, un restaurante o una peluquería? Detrás de estos proyectos, hay también emprendedores, caracterizados, no por el producto o servicio que ofrecen, sino por un perfil idiosincrático y que les diferencia del resto de profesionales. Una manera de ser con la que se nace, en parte, y el resto, se hace. Razón por la cual no todos los genios emprenderán con éxito. Sólo aquellos que puedan por capacidades y quieran por actitudes serán los elegidos.

En el programa de televisión, *Emprenedors*, que TV3 emitió durante los últimos meses del año que dejamos atrás se puso en marcha una competición paradigmática de lo dicho, en búsqueda de una idea de negocio y de su emprendedor. En este caso, el título del programa dio el protagonismo al sujeto más que al objeto. ¿Casualidad? En el primer programa, y anteriormente en los castings, ya se evidenció que el concurso tenía bises de otros formatos conocidos. Mutar cantantes por emprendedores podía ser una fórmula atractiva para el espectador. La cuadratura del círculo se consumó con la elección de un jurado de reputación para el cometido: una consultora de recursos humanos, un *business angels* y un colega, profesor de Esade, asegurarían estopa al puro estilo Risto Mejide.

Lo que allí se escenificó fue un *assesment center* en toda regla. Ya se habían mostrado, con bastante crudeza por cierto, las virtudes de dicha herramienta en el teatro y en el cine con el método Gronholm. El turno de la tele fue mucho más suave y próximo a la realidad, no sin permitirse ciertas licencias mediáticas. Los concursantes se midieron a pruebas de distinta índole para demostrar al jurado, prioritariamente, que tenían en su haber los factores de éxito que iban a garantizar el éxito de su proyecto empresarial. Para este caso, fueron la influencia, la constancia, la audacia, la pasión, la confianza, la determinación y la creatividad. Podrían ser otras, como la voluntad, la visión, la dominancia,...en cualquier caso, competencias y no sólo conocimientos. El enfoque avala claramente la tesis. Parafraseando a Albert Einstein, curiosamente ya segundo hombre de ciencia al que hago referencia, “hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad” Y otras muchas, seguro.

En definitiva, y volviendo al inicio, me aventuraré a contestar a la pregunta. Posiblemente, sin gallina pudo haber huevo (el *Qué*), pero lo que es seguro es que sin el cariño y el amor de ésta (el *Cómo*), los nuevos polluelos no habrían crecido y la especie se habría extinguido.

Iñaki Bustínduy. Socio-Consultor H&B Human and Business