

# Luces en el túnel

Con la crisis, que obliga a intentar ver luces al final del túnel, hay dos palabras que llevan iluminación o pesadilla a más de una persona o empresa que no se quiere doblegar ante el pesimismo de la situación. Estas son *innovación* y *emprendimiento*. El ecosistema de las startups no deja de crecer o, por lo menos, el intento de generarlas. Recibir formación sobre esta materia, que según algunos modificará el mundo, refuerza una continua propaganda de lo beneficioso que puede ser en el campo profesional. Lógicamente para que cale el discurso siempre se habla de proyectos exitosos o ideas que sí han visto la luz al final del túnel. Pero en este país donde todavía funciona el vuelva usted mañana y se sitúa en los últimos puestos en facilidad para organizar una empresa, la cuestión no es tan simple. Thomas Edison dijo que los sueños que no se llevan a cabo se convierten en pesadillas.

Ken Morse, fundador y director durante 13 años del Centro de Emprendimiento del MIT, en la última edición de este año de Emtech España ofreció una ponencia sobre innovación y emprendimiento en la cual manifestó el talón de Aquiles de España: "Necesita emprendedores más ambiciosos y con más experiencia". Preguntado en una entrevista realizada por la revista *Ticbeat* qué consejos daría a los emprendedores, respondió: "Analicen qué necesidades aún no han sido resueltas en su mercado fuera del mismo y busquen las fórmulas para hacerlo. Que se olviden de los modelos de negocio y de los productos que ya están en el mercado, que piensen en grande y sean ambiciosos".

**“LOS EMPRENDEDORES DEBERÍAN TRABAJAR DURANTE OCHO O DIEZ AÑOS EN UNA EMPRESA BIEN GESTIONADA ANTES DE DAR EL SALTO Y FUNDAR SU PROPIO NEGOCIO. ADEMÁS, DEBEN COMENZAR CUANDO TENGAN UN EQUIPO RAZONABLEMENTE COMPETENTE Y UNA SOLUCIÓN QUE RESUELVA UN PROBLEMA A FUTUROS CLIENTES”**

“Los emprendedores deberían trabajar durante ocho o diez años en una empresa bien gestionada antes de dar el salto y fundar su propio negocio. Además, deben comenzar cuando tengan un equipo razonablemente competente y una solución que resuelva un problema a futuros clientes. Por supuesto, los emprendedores no deben pensar en obtener inversión externa hasta que no tengan algunos clientes y hayan probado que su proposición de valor funciona. Hay una gran carencia de emprendedores con amplio conocimiento del mercado a la velocidad que se precisa para llegar a este”.

Aunar emprendimiento tecnológico con emprendimiento económico es uno de los retos. Twitter ha comenzado a cotizar en Bolsa sacando a la venta 70 millones de acciones con las que pretende recaudar 1.820 millones de dólares (1.346 millones de



SHUTTERSTOCK

euros), una decisión muy meditada por la compañía debido a los temores de repetir la misma experiencia de la red social Facebook, que situó el valor en su máximo y provocó que este llegara a caer de manera estrepitosa.

La comparación con la red social de Mark Zuckerberg es inevitable, pese a que los gestores de Twitter evitaron los paralelismos. Facebook colocó 421 millones de títulos a un precio de 38 dólares la unidad, lo que le dio una valoración de 104.000 millones en el estreno. Ahora vale el 30% más, tras perder la mitad del valor en los seis primeros meses. Twitter servirá, por tanto, para medir la tensión interna en la nueva burbuja tecnológica y el ánimo de los inversores con los índices en EE UU en máximos. LinkedIn, que también cotiza en el NYSE, vale el 140% más que cuando debutó en el parqué en mayo de 2011. No siguieron la misma suerte Groupon y Zynga, que arrastran una caída del 60% si se compara con el valor de la oferta.

La leyenda dice que no hay triunfo sin perdedores. Noah Glass, ha revelado la historia de traiciones que hay tras el millonario negocio y que recoge el periodista Nick Bilton, del *New York Times* en su libro titulado *Hatching Twitter*. Bilton narra cómo la red nació cuando varios amigos se recuperaban de una larga noche de fiesta. En ese particular contexto, a Noah Glass le llegó la idea de concebir una plataforma donde los usuarios contarán qué hacían en cada momento y que, años después, ha revolucionado el mundo de la comunicación con gran éxito. En su cuenta de Twitter, Glass explica su versión con el título de *I startet this* (Yo empecé esto).

Otros dos conceptos que rondan siempre a los emprendedores son: ideas y talento. Ángel Gabilondo explica en su libro *El salto del ángel*: "tener talento no equivale a gozar de un estado ya asentado que por sí solo garantiza éxito". "El talento no es una naturaleza, ni es un RH, y requiere no solo ciertas condiciones, también otras, las de desarrollo y oportunidad". Se trata, por tanto, nos dice Gabilondo, "de generarlo, de aprenderlo y de enseñarlo". Una palabra que deberíamos borrar en épocas de incertidumbre y es *desánimo*. Hay especialistas en ello. Por eso, tenemos que apreciar a los que son capaces de impulsar y de promover lo más valioso de los demás.