

¿Què va ser primer, la idea o l'emprenedor?



Aquesta pregunta, fent l'analogia de la ja mítica gallina i el seu ou, posa de manifest una ambivalència que també existeix en l'acte d'emprenedre. Què és el que preval a l'hora de determinar i predir l'èxit futur d'un projecte empresarial? És una idea de negoci genial, o bé, és la capacitat d'una persona o un equip emprenedor? És palès que buscar una prelació entre ambdues possibles respostes seria entrar en una discussió bizantina. Per això, tan sols expressaré la meua opinió professional i reivindicaré el convenciment que em dóna l'experiència de treballar amb empreses de diversa índole, des d'aquelles més incipients fins a organitzacions multinacionals: el capital humà és el que mou el món, i per tant, el dels negocis.

La idea de negoci resideix en el plànol conceptual, sorgeix del raciocini per convertir-se després en alguna cosa tangible i material, ja sigui un producte o un servei. Per contra, l'emprenedor o la persona empresarial representa la part emocional, l'ànima i el sentir del projecte. La inspiració ha de ser plasmada i són uns pocs els que, amb l'habilitat adquirida, agafen el pinzell per traçar-la sobre el llenç del mercat. Per molt genial que sigui la idea o millor dit l'oportunitat de negoci, sense una persona que l'executi, aquesta mai veurà la llum, o bé, serà un altre qui li tregui profit i la gaudeixi. Aquesta és la clau, mentre que la idea és necessària, mai és suficient en si mateixa. Ja ho va dir Thomas Edison fa un segle. "La genialitat es compon d'un 1% d'inspiració i d'un 99% de treball dur"

La dialèctica entre el racional i l'emocional s'ententeix en el dia a dia de les organitzacions, més allà on subjeu el *management. Quants projectes de millora i canvi en les empreses han fracassat per la incompetència dels seus directius?. Potents eines de gestió revolucionàries, sistemes punters de desenvolupament basats en principis de les millors escoles de direcció,... moren a l'hora de ser implementades, en la seva execució, en la seva comunicació interna,... I què dir de la gestió dels equips. Resultats (el Què) de cert èxit que vénen precedits d'un acompliment (el Com) defectuós fan creure als il·lusos que una flor farà estiu. Alguns equips, també esportius, saben molt bé del que estic parlant. Els resultats sostenibles i perdurables en el temps, només són la derivada d'un acompliment adequat: bon treball en equip, lideratge situaciona, esforç continuat, compromís amb el projecte,.... Sense persones, no hi ha equip i sense equip no hi ha empresa. Això sí, no totes les persones agrupades formen un equip. Però això ja seria qüestió suficient per escriure un altre article.

Des del meu punt de vista, en tot el que envolta a l'empreneduria, existeix un culte exagerat al món de les idees, de la innovació i la tecnologia. Sembla ser que si el projecte emprenedor no està vestit amb aquests tints "new age" no acaba de tenir el reconeixement precís. Es dóna una certa convenció que per ser considerat emprenedor d'èxit, que fet i fet significa poder accedir a certes subvencions, finançament públic o privat, premis... l'empresa subjecte de l'acció d'emprenedre ha

d'estar estintolada amb el 2.0. L'equivoc és majúscul, més quan l'etimologia de la paraula emprenedor deriva de la veu francesa «entrepreneur», que al seu torn ve del llatí «inprendre» que significa escometre. Em pregunto, quants “escometredors” estan creant riquesa i batallant dia a dia amb projectes més comuns com pot ser un despatx d'advocats, un restaurant o una perruqueria? Darrere d'aquests projectes, hi ha també emprenedors, caracteritzats, no pel producte o servei que oferixen, sinó per un perfil idiosincràtic que els diferencia de la resta de professionals. Una manera d'ésser amb la qual es neix, en part, i la resta, es fa. Raó per la qual no tots els genis emprendran amb èxit. Només aquells que puguin per capacitats i vulguin per actituds seran els triats.

En el programa de televisió, Emprenedors, que TV3 va emetre durant els últims mesos de l'any 2008, es va endegar una competició paradigmàtica del que s'ha dit, en recerca d'una idea de negoci i del seu emprenedor. En aquest cas, el títol del programa va donar el protagonisme al subjecte més que a l'objecte. Casualitat? En el primer programa, i anteriorment en els castings, ja es va evidenciar que el concurs tenia molt a veure amb d'altres formats coneguts. Canviar cantants per emprenedors podia ser una fórmula atractiva per a l'espectador. La quadratura del cercle es va consumir amb l'elecció d'un jurat de reputació per a la comesa: una consultora de recursos humans, un business angels i un col·lega, professor d'Esade, assegurarien estopa al pur estil Risto Mejide.

El que allí es va escenificar va ser un assesment center en tota regla. Ja s'havien mostrat, amb bastanta cruesa per cert, les virtuts d'aquesta eina en el teatre i en el cinema amb el mètode Gronholm. El torn de la tele va ser molt més suau i pròxim a la realitat, no sense permetre's certes llicències mediàtiques. Els concursants van passar proves de diferent índole per demostrar al jurat, prioritàriament, que tenien en el seu haver els factors d'èxit que anaven a garantir l'èxit del seu projecte empresarial. En aquest cas, van ser la influència, la constància, l'audàcia, la passió, la confiança, la determinació i la creativitat. Podrien haver estat altres, com la voluntat, la visió, el domini,....en qualsevol cas, competències i no només coneixements. L'enfocament avala clarament la tesi. Parafrasejant Albert Einstein, curiosament ja segon home de ciència al que faig referència, “hi ha una força motriu més poderosa que el vapor, l'electricitat i l'energia atòmica: la voluntat”. I moltes altres, segur.

En definitiva, i tornant a l'inici, m'aventuraré a contestar a la pregunta. Possiblement, sense gallina va poder haver ou (el Què), però el que és segur és que sense l'afecte i l'amor d'aquesta (el Com), els nous pollets no haurien crescut i l'espècie s'hauria extingit.

Iñaki Bustínduy
Soci-Consultor H&B Human and Business