

OPINIÓN

# Emprendizaje



**Francisco Barrionuevo**  
 Presidente Novasoft  
 Presidente Consejo Social  
 Universidad de Málaga

**En el devenir de las últimas** tres décadas se ha sido bastante prolífico a la hora de acuñarse nuevos vocablos aplicados a la literatura de la empresa. Reconozco que emprendizaje es un nuevo 'palabro' para mí. Lo leí por primera vez en un artículo escrito por los profesores Eduardo Bueno Campos y Carlos Merino Moreno de la Universidad Autónoma de Madrid (1).

La acepción correcta del nuevo vocablo sería aprender a emprender. Pero emprender no debemos considerarlo como un arte, pues es más bien una ciencia multidisciplinar con fundamentos filosóficos y gran dosis de empirismo.

Un emprendedor debe de llegar a conocerse a sí mismo (2). Esto constituye la piedra angular de la inteligencia emocional (3). Parece lógico inferir que una persona así denominada debe contar con una inteligencia emocional bien desarrollada como condición *sine qua non* para triunfar como tal.

## ¿Emprender para qué?

Lo que más debería motivar a un emprendedor sería la búsqueda de su independencia, a la par de un sentimiento de orgullo al conseguir llevar a cabo su proyecto empresarial; ganándose así la vida

con ello (4). Una compañía que no emprende y no cuenta con un importante número de emprendedores está abocada al fracaso, ya que entraría en una espiral y/o círculo pernicioso del que no tendría fácil salida; terminaría por convertirse en una sociedad subsidiada, exangüe. Por el contrario, el fomento e incentivación de las empresas, como acción revitalizadora, asegura la competitividad y el bienestar social del territorio.

## ¿Emprender qué?

Nuevos entes jurídicos radicados en la economía social que pongan en valor el patrimonio y legado cultural de un territorio, la integración de sectores marginales y la sostenibilidad medioambiental, por ejemplo.

## Emprender se debe considerar no como un arte sino como una ciencia multidisciplinar

Es decir, nuevas empresas ancladas en la economía productiva *versus* especulativa, donde la innovación y el conocimiento sean la materia prima fundamental.

La economía especulativa sólo genera dinero no productivo

con la consecuencia que acarrearía según la ley o teorema de Gresham concerniente a la circulación del dinero(5). Esta ley puede conducir al siguiente mantra: en una economía en la que sus agentes económicos y sociales vean como vía de crecimiento económico la proliferación de empresas radicadas en la especulación ocurrirá que el buen dinero (como factor de producción primordial) huirá a otros territorios más acorde a su naturaleza y fin.

Corolario: las empresas intensivas en conocimiento sí garantizan un proceso de regeneración del tejido empresarial (la influen-

cia de los Parques Tecnológicos y científicos en Andalucía como dinamizador y revitalizador del tejido productivo de la región como paradigma).

## ¿Cómo emprender?

Lo primero, debe existir una pléyade de emprendedores/as con actitudes no corrientes, competencias básicas distintivas (Hamel y Prahalad, 1994) y sobre todo valentía y decisión para romper reglas preestablecidas.

Los emprendedores tienen que ser considerados vórtice de una nueva economía. Y un territorio debe acoger a sus empresas de manera que asuma el compromiso de actuar como mercado doméstico empático. Ninguna región se puede permitir el lujo de

## Al emprendedor hay que ponérselo fácil y evitarle burocracias innecesarias por el bien del territorio

perder a un emprendedor. Por esta razón hay que ponérselo fácil y evitarle burocracias innecesarias.

Empieza a existir cierta confusión a la hora de tildar a alguien como emprendedor. De esta manera, debemos de dar cataloga-

ción de emprendedor a un/a profesional que ha gestado una idea y, la misma, le ha llevado a crear una empresa que ha terminado por ganar un mercado, el mismo que compra sus productos y servicios y, consecuentemente generar un pertinente *cash flow in crescendo*, año tras año.

En ese preciso instante es cuando debiera considerarse un verdadero emprendedor. El emprendedor que fracasa y lo vuelve a intentar hasta que consigue ganarse la confianza de un mercado, doblemente merece llamarse emprendedor.

Como idea final: un emprendedor debe de ser el creador de un modelo empresarial competitivo, Dios mediante, apróntese recursos y desarrolle capacidades internas que evite y/o minimice la influencia de un entorno hostil.

(1) Encuentros disciplinares N.º 26. Volumen IX Mayo-Agosto 2007, revista de investigación, divulgación y debate multidisciplinar (Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid).

(2) La enseñanza de Sócrates "conócete a ti mismo": darse cuenta de los propios sentimientos en el mismo momento en que éstos tienen lugar.

(3) Emocional Intelligence. Daniel Goleman (1995).

(4) El Arte de e-Emprender en Andalucía. Francisco Barrionuevo (2004).

(5) El dinero "malo" desplaza al dinero "bueno", pero el dinero "bueno" no expulsa al dinero "malo".