



knowsquare .

ANGEL ALDA

24 DE MARZO DE 2016

LA DISCIPLINA DE EMPRENDER

RESEÑA DEL LIBRO DE BILL AUTLET-FINALISTA PREMIOS
KNOW SQUARE 2015

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor y
Know Square S.L.

LA DISCIPLINA DE EMPRENDERⁱ

Bill Auletⁱⁱ

LID Editorial Empresarial, S.L. Marzo de 2015

Son numerosos los libros sobre el fenómeno del emprendimiento empresarial, palabra fea donde las haya que ni siquiera recoge la **Real Academia**. Muchos de ellos no dejan de ser manuales de autoayuda o repertorios una y otra vez repetidos de viejas técnicas o estrategias.

El libro que presentamos en la reseña siguiente no pertenece a esa especie. Su autor, **Bill Aulet** es un reputado investigador y profesor del **Instituto Tecnológico de Massachusetts** y el texto ha sido referencia pedagógica principal en la Escuela de Management, la muy prestigiosa **Sloan School**.

No es así en el caso del manual de **Bill Aulet**, director del [Martin Trust Centerⁱⁱⁱ](#) y profesor de la [Sloan School of Management del MIT^{iv}](#) que tenemos el gusto de reseñar. El autor ha querido, con el magnífico arte didáctico y expositivo de los grandes profesores norteamericanos, contribuir a desmitificar el fenómeno del “*entrepreneurship*” a través de “**La disciplina de emprender**”, recientemente seleccionado como uno de los [mejores libros del año Know Square^v](#).

El objetivo principal del libro es proveer de conocimiento y saberes a las personas u organizaciones interesadas en el tema. Hechos y no recetas basadas en las buenas intenciones. Como que, por ejemplo, el éxito en los negocios no es una derivada en la mayor parte de los casos del genio “*emprendedor*” de una sola persona sino del trabajo coordinado de equipos humanos. El libro, por tanto, huye del patrón tradicional de construir al personaje del emprendedor como una especie de héroe moderno nacido de la explotación de una gran idea. Las ideas, dice **Aulet**, “... *están por todas partes. Es más importante cómo entiendes el proceso y lo ejecutas, y cómo creas el equipo*”.

Para un observador del fenómeno del emprendimiento español, como es nuestro caso, nos resulta difícil entender el proceso y la lógica de la creación empresarial como un fenómeno tasado y replicable. Tenemos tendencia a ver al emprendedor como un ser dotado de una fuerza y una inteligencia muy particulares. No reconocemos al pequeño empresario de nuestro entorno como emprendedor. Dejamos esa categoría casi en exclusiva para aquellos que se dedican a actividades más sofisticadas o a los genios que encuentran nuevas categorías de negocio o, en última instancia a los triunfadores. Necesitamos posiblemente una nueva lógica de análisis para convencernos de la escasa distancia, en términos atributivos, entre el emprendimiento singular orientado a la innovación y la iniciativa más tradicional vinculada al desarrollo de negocios convencionales. Tenemos, además, un caso que nos ayudaría a entender el fenómeno. Para que **Inditex** se haya convertido en un gigante mundial antes fue necesario que el mismo empresario que la llevó a esas cotas fuese antes que nada un simple y pequeño comerciante e industrial local de textil. Es curioso como en el libro ganador del premio Know Square de este año, **De Cero a Uno**, obra de **Peter Thiel**, se aborda el proceso del emprendimiento de una manera aparentemente distinta del

argumentario que patrocina **Bill Aulet** pero que sin embargo se basa en un principio rector muy semejante: el éxito en el emprendimiento no nace del tamaño inicial del negocio a promover sino de su enfoque. Tal como señala mi compañero del Jurado **Know Square Gonzalo Sánchez Urbón** en [su reseña sobre De Cero a Uno](#)^{vi}: *“Diferenciarse de los demás; pero no con ideas geniales nacidas en un momento de efímera lucidez, sino teniendo presente también unos consejos prácticos que, a modo de indicadores, nos ayudan a jalonar el camino y a tomar decisiones para que seamos nosotros los que modelemos nuestro porvenir y dejemos huella en el futuro.”*

El libro de **Bill Aulet** construye un mapa, diseña una ruta o facilita una “*caja de herramientas*”, tal como el autor prefiere denominar, para aprender el “arte del emprendimiento” basándose en ese principio de la naturalidad del hecho emprendedor. Y, además, lo hace empleando un lenguaje común al conjunto de los especialistas implicados en la tarea de emprender basado en definiciones de procesos de negocio bien establecidas en el seno de la comunidad empresarial.

La metodología del aprendizaje, que debe mucho a la empleada con enorme éxito por el **MIT**, muy americana y, por lo tanto, sencilla y eficaz se basa en un conjunto de pasos **-24 Pasos-** que lejos de tener un sentido temporal o lineal se basan en un “proceso de evolución continua en espiral” en palabras del propio autor. Para que nos hagamos una idea de esos **24 Pasos** el autor los enmarca en seis categorías o temas:

- Quién es tu cliente
- Qué puedes hacer con tu cliente
- Cómo adquiere tu cliente el producto
- Cómo obtienes dinero con tu producto
- Cómo diseñas y fabricas tu producto
- Cómo consigues que tu empresa sea escalable

Cada **Paso** incluye materiales de reflexión, estado del arte, experiencias y ejemplos específicos y un proceso didáctico que permite evaluar, mediante resúmenes y otros mecanismos, el avance en la comprensión de cada tema. La edición, por otra parte, es muy rica en elementos gráficos y está particularmente cuidada tipográficamente. Una delicia de libro que va a resultar útil no solo a los jóvenes emprendedores que inician su aventura empresarial, seguro que también a aquellos que ya tienen muchas leguas de camino recorrido y hasta exitosos logros como emprendedores.

Como explica **Rafael del Pino** en el prólogo del libro: *“La disciplina de emprender proporciona un marco claro para que quienes aspiran a convertirse en emprendedores puedan aprender y contrastar lo que les llevaría años asimilar en el mundo real”*. Difícilmente mejorable definición de la obra de **Bill Aulet**.

ⁱ <http://www.lideditorial.com/novedad/libros/1002946014101/disciplina-emprender.1.html>

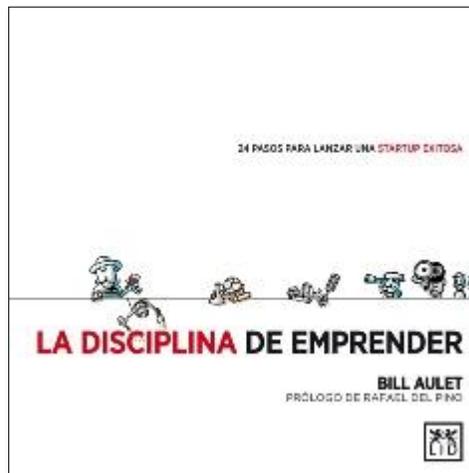
ⁱⁱ http://mitsloan.mit.edu/faculty/detail.php?in_spseqno=9118

ⁱⁱⁱ <https://entrepreneurship.mit.edu/>

^{iv} <http://mitsloan.mit.edu/>

^v <http://www.knowsquare.es/index.php/premios-know-square>

^{vi} <http://www.knowsquare.es/index.php/articulos-y-resumenes/item/301027-de-cero-a-uno-premio-know-square-2015-al-mejor-libro-de-empresa>



Portada del libro

© Ángel Alda
© Know Square S.L.