

EUROPAKO EKINTZAILEAK BELDUR DIRA

Posted on 11/10/2011 by Naider



"*Ez dut inor sartu nahi itsasontziak ez zion baleari beldurrik izan*», k eskuetan zuen Ahab kapitainak Moby Dick eleberri klasikoan. Kapitain misteriotsua gizon ausartak bilatzen ari zen bere eskufaiarentzat, baina ez inola ere zoroa. Beldurra zuten baina aurre egiten zekiten gizonen bila zebilen. Beldurrik gabeko pertsona alienatua da, arduragabea, arriskutsua. Moby Dick-en *Pequod* baleontziaren tripulazioak bezala, ekintzaileak arriskuak hartzeko beldurrari aurre egin behar diote. Era berean, horiek baloratzen, hausnartzen eta arrisku samarrak baina neurtuak diren erabakiak hartzen jakin behar dute.

Esaten da Europan AEBetan baino beldur handiagoa dagoela enpresen sorreran porrot egiteko. Martin Varsavsky, Jazztel eta Fon-en sortzailea, [TEDx Warsawn](#) hitz egiten du, europar eta desberdintasunei buruz hitz egiten du. Amerikarrek arriskuei aurre egiten dietenean. Varsavskyren ustez, europarrei ez zaigu arriskatzeari gustatzen eta ez gara nahikoa anbiziotsu. Horrez gain, Europan anbizioa ez dela behar beste baloratzen ziurtatzen du.

Benetan beldurragoak al gara Europako ekintzaileak? Zein arrazoi sozial, historiko edo ekonomikok egiten gaituzte horrela? Izan ere, pentsa liteke Europako ongizate-sistemaren kuxinak bultzatu behar gintuzkeela ekintzaile amerikarrak baino zalantza gutxiagorekin, sistema batean asko mugitzen baita. ez hain onginahia gizarte-laguntzen gaitan. Baina amerikarrak dira arriskuak hartu behar ditugula esaten digutenak. Tom Byers Stanford Unibertsitateko ekintzailetza irakasleak dio [ez baduzu huts egin, ez duzula hartzen ari nahikoa arrisku](#).

Osagai sozial honek eragin zuzena al du Europako ekonomian? Europako eta Amerikako enpresa teknologiko berriak konparatzen baditugu, anbizio eta determinazio aldetik oso alde nabarmena ikus dezakegu. Amerikako *startups* produktu askoz ere kaltegarriagoak eta arriskutsuagoak abian jartzea eta dena txartel bakarrean apustua egitearen ezaugarri dira. Silicon Valley-ko enpresa tipikoak produktu bakarra jartzen du merkatuan, oso berritzailea eta hobekien munduko merkatura zuzendua. Hala ere, **Europako enpresek beste eredu bat jarraitzen dute. Produktu-eskaintza dibertsifikatuagoa egin ohi dugu, zaila egiten zaigu gauza bakarraren aldeko apustua egitea eta gure irismen geografikoa askoz gehiago neurtzen dugun.**

Baliteke negozioak sortzeko eredu honek eragin handia izatea Europak lehiakorra izaten jarraitzen duen industria, enpresa eta teknologietan. Beharbada horregatik, adibidez, Europak atzeratuta jarraitzen du IKTen sektorean, produktu eta zerbitzu disruptiboen sorrera etengabe industria eraldatzen ari baita. Europarentzat zaila da Apple, Google, LinkedIn, Twitter... bezalako enpresak sortzea Europako enpresa- eta finantza-ehunak arrisku moderatuan sor daitezkeen enpresak bultzatzen ditu, arrisku handiagoko beste enpresa-ekimen batzuek, besterik gabe, aurrera egiten ez duten bitartean. Pentsa dezagun ekintzaile batek Espainian Twitter sortu nahi zuela. Imajinatu inbertitzaileen, bazkideen, bazkideen aurpegia 140 karaktere trukean oinarritutako negozio ideia aurkezterakoan. **Arriskutsuegia. Apurtzaileegia.**

Hala ere, proiektu berritzaileenetako asko, oro har, arrisku handiko proiektuak dira: proposamen arras desberdinak edo elementu ikaragarri berritzaileak dituztenak. Beharbada, Europan enpresa-ehun berritzaile bat sortzeko, lehenik eta behin arriskuak hartzen ikasi beharko dugu, beldurrez, baina gaintitzen ikasiz.

There are no comments yet.