**Puede triunfar como emprendedor después de los 40**

De la redacción

La imagen de un emprendedor en ascenso a menudo es la de un estudiante con afinidad por la tecnología que abandona la universidad; normalmente hombre y de veintitantos años.

Sin embargo, alrededor de la mitad de los emprendedores nuevos del año pasado en Estados Unidos tenía 45 años o más, según la Ewing Marion Kauffman Foundation, un grupo sin ánimo de lucro especializado en emprendimiento y educación.

Algunos emprendedores de 40, 50 o más dicen que frecuentemente enfrentan un "sesgo de edad" por parte de inversionistas, clientes y colegas. ¿Pero es realmente más difícil para los emprendedores mayores tener éxito a la hora de desarrollar nuevas empresas? ¿Y qué pueden hacer ante las miradas escépticas o comentarios sarcásticos sobre su edad?

Hace poco, los mentores de The Accelerators, un blog de The Wall Street Journal sobre los retos de empezar una empresa, expresaron sus puntos de vista con respecto a la discriminación por la edad.

**Trayectoria vs. tecnología**

Los emprendedores y ejecutivos de más edad y más experimentados pueden sentir que les resulta más difícil atraer la atención de los inversionistas, especialmente en la industria de Internet y dispositivos móviles. Al mismo tiempo, "emprendedores" cada vez más jóvenes —quienes nunca han tenido un trabajo ni dirigido una empresa en su vida— son cortejados por los inversionistas de capital de riesgo, las incubadoras, los inversionistas ángeles y todo tipo de fuentes adicionales de capital.

La lógica al menos en esta nueva economía de consumo de Internet y telefonía móvil, es que los fundadores jóvenes compensan su falta de experiencia corporativa y administrativa con su dominio del mundo de la tecnología. Muchos aseguran que los emprendedores más maduros —personas que realmente no son tan mayores pero que no crecieron con smartphones, redes sociales o incluso correo electrónico— no tienen el ADN o la intuición necesaria para crear las exitosas empresas y aplicaciones de tecnología para el consumidor del futuro.

Pero a pesar de los titulares sensacionalistas, no significa que el emprendedor con más experiencia y edad no tenga posibilidades. Aunque es probable que el visionario joven e inexperimentado sea más propenso a inventar la aplicación del momento que protagonice un crecimiento desorbitante sin consideración alguna por un modelo de ventas, los ganadores más constantes tienden a ser fundadores maduros que se basan en su experiencia previa y conocimientos de la industria para formar empresas estables, bien administradas y que generan ingresos.

— Kevin Colleran, socio en la firma de capital de riesgo General Catalyst Partners, en Massachusetts.

**Experiencia, paciencia y reputación**

Es cierto que la perspectiva fresca y las ideas innovadoras que vienen de los emprendedores jóvenes constituyen un activo valioso. Pero las habilidades que uno obtiene con años de trabajo pueden hacer que los emprendedores maduros se destaquen frente a sus pares más jóvenes. Si la experiencia, la paciencia y la reputación son la base de las aptitudes del emprendedor, la edad se convertirá en una verdadera ventaja.

Experiencia. Una ventaja crucial de la edad es la experiencia obtenida tras años dentro de una o varias industrias. La velocidad y la estrategia con la que un emprendedor puede poner una idea en práctica cuando cuenta con sólidos fundamentos en la industria es una cualidad envidiable.

Madurez y paciencia. Los fundadores maduros comprenden que el éxito a largo plazo requiere paciencia: uno hace grandes apuestas que toman años en materializarse. Las decisiones impulsivas encubiertas bajo una capa de innovación son perjudiciales para el éxito de la empresa.

Reputación. Desarrollar una reputación sólida toma años, y los emprendedores maduros tienen ventaja ya que, además de los años de experiencia estableciendo contactos y creando relaciones, han cimentado su reputación dentro de su campo.

— Matt Maloney, fundador de GrubHub Inc., Chicago.

**No hay límite de edad para la innovación**

El hecho es que uno nunca es demasiado viejo para innovar. Asimismo, los niños prodigio que son glorificados, como (Mark) Zuckerberg, [Steve Jobs](http://topics.wsj.com/person/J/Steve-Jobs/605) y [Bill Gates](http://topics.wsj.com/person/G/Bill-Gates/685), únicamente lograron el éxito con la ayuda de ejecutivos mayores y experimentados.

Un ingrediente clave en la innovación es la habilidad de desafiar la autoridad y romper las reglas. Ya que no han tenido los límites que nosotros tuvimos, la juventud de hoy en día no duda en cuestionar las normas, pensar fuera de lo ordinario y concebir ideas disparatadas. Pero las grandes ideas en sí mismas no se traducen en tecnologías innovadoras ni en empresas exitosas.

Las ideas se encuentran por todos lados. El valor viene de transformar una idea en un invento y un invento en una empresa exitosa.

Para lograr esto, uno tiene que colaborar con otros, conseguir financiamiento, comprender los mercados, fijar precios a productos, desarrollar canales de distribución y lidiar con el rechazo y el fracaso. Tiene que ser capaz de administrar y motivar a otros. En otras palabras, uno necesita habilidades empresariales y de gestión, así como madurez. Estas vienen con la educación, la experiencia y la edad.

—Vivek Wadhwa, vicepresidente del área académica e innovación de Singularity University, en San Francisco.

**Determinar la edad promedio del equipo**

Independientemente de la edad, uno necesita estar preparado para dedicar 150% de su cerebro a su empresa, su equipo y sus clientes. Pero 150% de un cerebro inmaduro no aporta mucho. De hecho, una estrategia importante de la mayoría de las startups exitosas consiste en fusionar el entusiasmo y la dedicación de la juventud con el juicio de la experiencia, que viene con la edad.

Una medida mejor del éxito podría ser la edad promedio combinada del fundador, el equipo ejecutivo y los principales inversionistas y asesores. Para las empresas más atractivas del mundo en este momento, esa edad no suma 25.

Lo que realmente se necesita cuando uno ingresa a la etapa inicial de una empresa es un temperamento sereno. Toda firma encara el riesgo del mercado, el riesgo de la tecnología, el riesgo de la ejecución y el riesgo de la gestión. En esa última categoría, el mayor peligro probablemente no sea que su equipo sea demasiado viejo, sino que carezca de la suficiente experiencia.

— Nora Abousteit, fundadora de Kollabora.com, Nueva York

—Compilado por Caitlin Huston

**Fuente**: The Wall Street Journal. 4 de Noviembre de 2013