



Promotor global del emprendimiento es hoy profesor distinguido Tec

Nunca quiso ser un **doctor** ni tampoco un **abogado**. El pequeño **Howard Anderson** quería seguir los pasos de su padre quien dirigía un pequeño negocio, así que su principal sueño profesional era convertirse en **emprendedor** y ser su propio jefe.

Desafiar el **status quo**, generar **cambios** en el mundo y ayudar a otros a crear algo propio han sido motivaciones de Anderson quien fundó **The Yankee Group**, empresa de análisis tecnológico enlistada dentro del **Inc.500**, ranking de las empresas estadounidenses más **exitosas**.

*“Siempre me fascinaron los **negocios**. Continuamente eres **retado** y enfrentarte a eso es la mejor parte del emprendimiento. Nunca, en otra situación, un individuo usa sus talentos de manera tan intensa”,* señala Anderson.

Los retos no solo lo llevaron a la lista de los negocios más exitosos de Estados Unidos (EU) sino que tras vender su compañía en 1996 se dedicó a **enseñar** y compartir sus ideas en universidades como **Harvard**, **Brown**, y **MIT**, entre otras.

Hoy es parte de la iniciativa **Faculty of Excellence** del **Tec de Monterrey** que busca reunir a **100 profesores internacionales** para ampliar la experiencia de aprendizaje de los estudiantes. Es profesor visitante distinguido en emprendimiento en la **EGADE Business School**.



Un estudio de una noche y el New York Times

El año era **1971**. Howard Anderson viajaba en una carretera estadounidense con un Volkswagen que había comprado por 890 dólares cuando en la radio escuchó que la compañía **AT&T** estaba enfrentando una **demanda** del **Departamento de Justicia** de EU.

Esa era la **oportunidad** que había estado esperando.

Anderson había **fundado** apenas un año antes, en **1970**, **The Yankee Group**, una compañía especializada en el análisis de la industria tecnológica.

Howard creyó que lo que acababa de escuchar en la radio debía, sin duda, ser analizado.

*“A la mañana siguiente llamé al **New York Times** y les dije que acababa de terminar un **estudio** sobre el impacto de la demanda del Departamento de Justicia sobre AT&T.*

*“No era del todo cierto, aunque la noche anterior sí lo había pensado”, comenta riendo Anderson quien añade que días después el **New York Times** publicó un **artículo** de **4***

páginas citando a un joven **Howard Anderson** de **Cambridge, Massachusetts**.

*“No importa que tan **joven** eres cuando **empiezas**, siempre y cuando tenga sentido lo que estás haciendo”, añade.*

*“**Los emprendedores son atacantes y quieren más, quieren retos y quieren mejores soluciones**”.*

Luego de escribir el reporte, venderlo por mil 500 dólares y ser invitado a diversas conferencias llegó un momento en que estaba en el podio hablando sobre la industria de la telefonía, teniendo entre el público al **presidente** de **AT&T**.

“De pronto observo y estaba el presidente de AT&T escribiendo lo que yo decía. Le pregunté qué hacía y me dijo ‘esto es al menos igual de bueno que lo que está haciendo mi gente’.

*“El mundo estaba cambiando y ese fue el **comienzo** de nuestro **crecimiento**”, señala Anderson.*

En **1996** *The Yankee Group* fue **vendido** por Anderson luego de una carrera exitosa en la que llegó a estar enlistada dentro del **Inc.500**, el ranking de las **empresas** más **exitosas** de Estados Unidos.

*“En retrospectiva mis retos fueron pequeños. Tuve una increíble compañía, inicié sin usar capital externo y la **mejor inversión** que he hecho fueron los **2 dólares** para una licencia de **matrimonio**.”*

*“He estado casado 52 años, así que son 4 centavos por año”, comenta con una sonrisa en su rostro. “Mi **esposa** y mis **hijos** me hacen sentir **orgulloso**”.*



El camino del emprendimiento

Howard Anderson señala que eligió **emprender** en el ámbito de la **tecnología** por la posibilidad que tiene de cambiar el poder y de modificar el *status quo*.

*“La **mejor manera** de cambiar el *status quo* es generar **mejores productos** o **mejores servicios** y eso cambia la ecuación”, apunta.*

Anderson señala que el mundo de los negocios se divide entre **atacantes** y **defensores**, siendo estos últimos quienes dominan el **mercado**, como por ejemplo Coca Cola.

“Los defensores tienen marcas, clientes, relaciones bancarias pero los atacantes a veces tienen mejores ideas y si logran ejecutarlas eventualmente se convierten ellos mismos en defensores.

“Los emprendedores son atacantes y quieren más, quieren retos y quieren mejores soluciones”, asevera.

La creación de **nuevos modelos**, de **mejoras** para el mundo y de **soluciones** a problemas locales y globales es algo que Anderson atesora de los negocios y una de sus **motivaciones** para compartir sus enseñanzas.



Su legado son sus alumnos

Una década después de vender su compañía Anderson comenzó una nueva etapa, ahora en la **enseñanza**.

Estados Unidos, Rusia, Israel, Escocia y México son lugares donde ha compartido algunas de sus anécdotas, retos, historias y consejos.

*“También he aprendido mientras enseñé de manera **internacional**. Los estudiantes escuchan mis historias divertidas y yo tengo la oportunidad de conocerlos. Es una sociedad mutua y simbiótica”, señala.*

La Universidad de **Harvard**, el Massachusetts Institute of Technology (**MIT**), la Universidad de **Brown** y la escuela de negocios en **Dartmouth** son algunas de las instituciones donde ha sido invitado a compartir sus conocimientos.

*“Mis **estudiantes** al igual que mis **hijos** son mi **legado**. Algunos de mis estudiantes han iniciado compañías con valor por encima de **mil millones** (billón) lo que significa que tienen **miles de empleados**.”*

*“Ese es mi legado. Haberlos ayudado a **iniciar**, darles a veces un **buen consejo**, a veces un mal consejo. Hacer eso es probablemente el mejor uso de mis talentos. haber ayudado a iniciar esas compañías”*



Se integra como parte de Faculty Of Excellence

Anderson forma parte de la iniciativa **Faculty of Excellence** que busca reunir a **100 profesores** destacados internacionalmente para unirse al **Tec de Monterrey**.

Howard Anderson es profesor visitante distinguido en emprendimiento para la Escuela de Negocios **EGADE Business School** que ofrece programas de posgrado.

Actualmente se han unido a esta iniciativa 15 profesores internacionales en una de las **6 escuelas del Tec de Monterrey**: Negocios; Arte, Arquitectura y Diseño; Ingeniería y Ciencias; Educación y Humanidades; Ciencias Sociales y Gobierno y Medicina y Ciencias de la Salud.

*“Una de las **razones** por las que estoy en el **Tec** es porque me ofrece **estudiantes brillantes**. Eso es algo que los **profesores** realmente **queremos**.”*

*“No importa el tamaño de la **oficina**, si el lobby es bonito, si hay o no estacionamiento. Denme estudiantes brillantes y yo soy una **persona feliz**”, finaliza Howard.*



“No importa que tan joven eres cuando empiezas, siempre y cuando tenga sentido lo que estás haciendo”.

LEE MÁS: