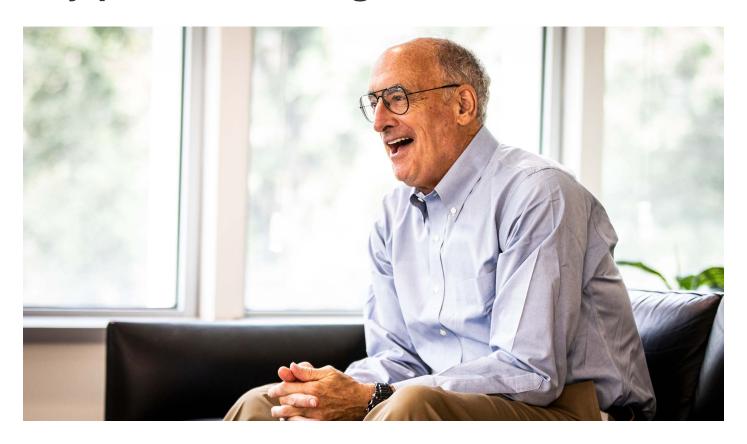
Promotor global del emprendimiento es hoy profesor distinguido Tec



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 <u>Faculty of Excellence</u> del <u>Tec de Monterrey</u> 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.**



/> width="900" loading="lazy">

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**.

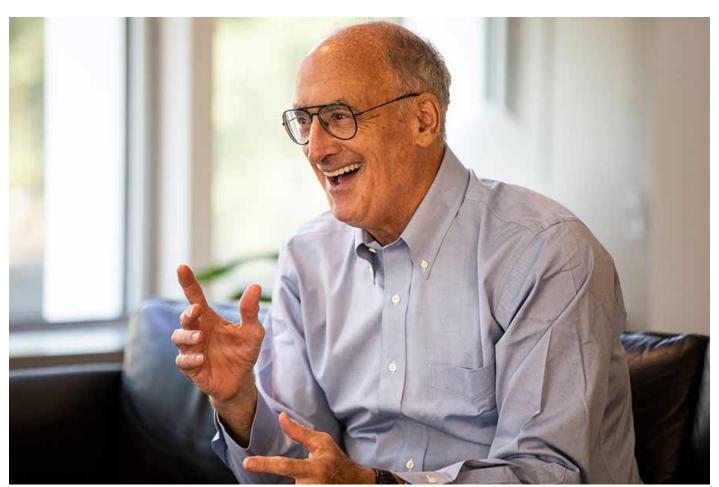
"De pronto observo y estaba el presidente de AT&T escribiendo lo que yo decía. Le pregunté qué hacía y me dijo 'esto es al menos igual de bueno que lo que está haciendo mi gente'.

"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".



/> width="900" loading="lazy">

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.



/> width="900" loading="lazy">

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 enseño 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** (billión) 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"



/> width="900" loading="lazy">

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.



/> width="900" loading="lazy">

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

LEE MÁS: