



**Antonio Flores** | Consejero Delegado  
**Loop Unique Companies**  
[www.antoniflores.com](http://www.antoniflores.com)

# Intraemprender, una cuestión de necesidades profesionales cubiertas

Siempre he sostenido que las personas no tenemos necesidades nuevas, sino nuevas formas de solucionar las necesidades de siempre. Los humanos nos movemos en torno a un grupo de necesidades básicas que no cambian: sentirnos seguros, alimentarnos, emanciparnos, comunicarnos, realizarnos, etc.

Por lo tanto, parte de la investigación que se realiza está centrada en solucionar de forma más eficiente las necesidades de siempre; y según esta premisa, cada vez que destinamos un nuevo producto o servicio a la sociedad, debe vencer la resistencia al cambio que ofrece la forma actual con la que estamos solucionando dicha necesidad.

Este es el efecto denominado "ley de los mínimos máximos"; el umbral de resistencia que presenta la sociedad y que se deberá vencer para incorporar el nuevo elemento en el mercado.

No obstante, esta pauta de conducta puede ser distinta para un mismo concepto dependiendo del país, el grupo social a quien se dirige o la coyuntura a la que nos enfrentamos y es especialmente relevante en lo que al emprendimiento se refiere.

Dependiendo de "la ley de los mínimos máximos" que nos afecte en un momento concreto, podemos emprender por una motivación de autorrealización y evolución o, por el contrario, por necesidad de supervivencia. Países como Estados Unidos, Corea del Sur, Japón o Finlandia emprenden por realización y conviven con Grecia, Portugal, España, etc. Donde la mayoría emprende por necesidad.

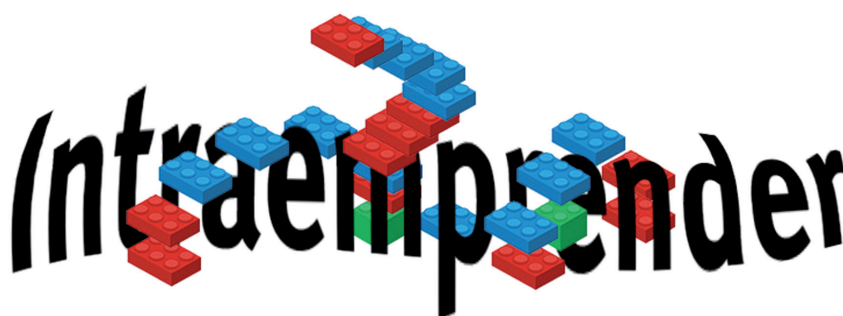
Por otro lado, cuando contraponemos dos actitudes como emprender (por cuenta propia) e intraemprender (por cuenta ajena), este hecho es mucho más relevante: el intraemprendimiento difícilmente se realiza por necesidad. El germen que lo alimenta siempre es la realización y satisfacer necesidades muy evolucionadas, que no encontramos satisfechas en el trabajo habitual y cotidiano en nuestra empresa.

Las actividades de intraemprendimiento fidelizan y retienen a los mejores profesionales, extraen lo mejor de ellos y los convierten en auténticos motores de crecimiento empresarial.

Si como profesionales con necesidades de autorrealización encontramos una oportunidad en nuestra empresa de intraemprender, permaneceremos en ella y contribuiremos a su crecimiento y riqueza. Si, por el contrario, no encontramos espacios, abandonaremos la empresa, la vaciaremos de talento y desarrollaremos nuestra aventura emprendedora fuera de ella.

Ante esta situación, existe una preocupación por asentar el movimiento emprendedor más allá de la crisis. Países, regiones económicas, fundaciones, escuelas de negocio, etc., están empeñadas en que ello ocurra. No obstante, son pocos los que se preocupan de establecer políticas que asienten el intraemprendimiento como una fórmula de crecimiento personal y empresarial;

obvian que intraemprender es especialmente eficiente en tiempos de bonanza económica, escasez de talento, inflación en la remuneración y de necesidad de tracción empresarial. Es un acto sofisticado para cubrir necesidades profesionales elevadas.



profesionales elevadas.

La evolución de los mercados internacionales donde competimos nos lleva a reconocer que con excelencia no es suficiente. La excelencia se compra, el compromiso no; la excelencia se imita, la filosofía propia no... Todo ello es patrimonio natural de los intraemprendedores. ¡Fomentémoslos! ■

**CONTRA  
EL CÁNCER  
INVESTIGACIÓN**



La investigación curará el cáncer  
**ÚNETE.  
HAZTE SOCIO**  
AYÚDANOS A FOMENTAR LA INVESTIGACIÓN

Infocáncer 900 100 006  
[www.aecc.es](http://www.aecc.es)