
y
o
r
o
k
o
b
u

8 FALACIAS EMPRESARIALES

MITOS, VERDADES ¿O DE TODO UN POCO!

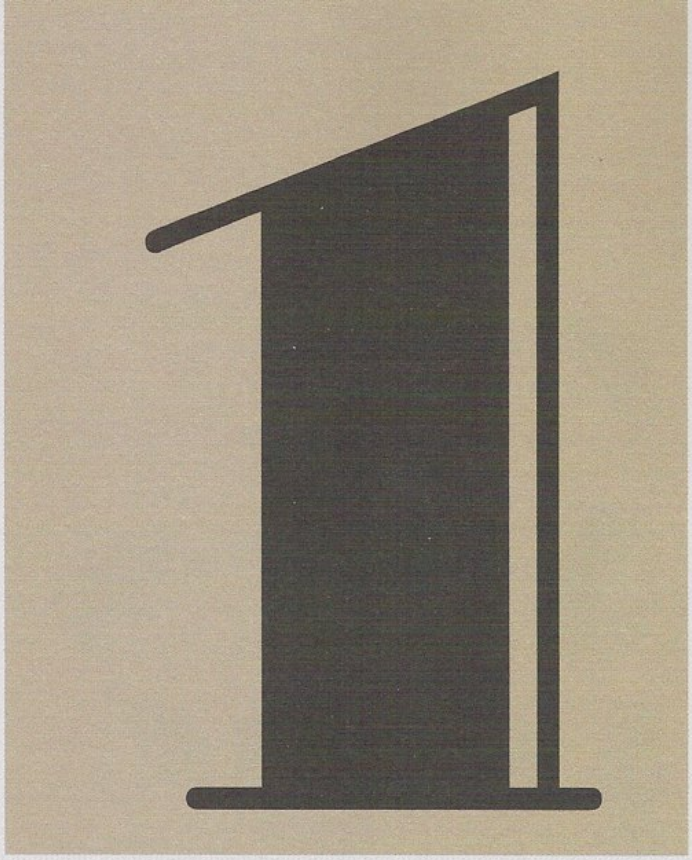
POR ***Ximena Arnau***

¿El emprendedor nace o se hace? Los partidarios de la primera tesis no precisan de un estudio de ADN que identifique las diferencias genéticas entre empresarios VS funcionarios para apoyarla. Muchos de ellos consideran al emprendedor como 'una raza', en ocasiones, en peligro de extinción, caracterizada por una naturaleza un tanto indómita. Otros simplemente los ven como profesionales cuyas inquietudes les lleva a desarrollar proyectos propios. Y es ahí donde vuelve de nuevo el debate porque, en ocasiones, esa necesidad de 'emprender' surge de repente, a veces fruto de las circunstancias ¿Se trata, entonces, de una aptitud latente que despierta de forma súbita? ¿O bien, el espíritu emprendedor no es algo 100% innato sino que se trata de una actitud derivada de lo vivido y aprendido?

Con independencia de su naturaleza congénita o adquirida, emprender siempre conlleva una serie de pros y una serie de contras. Aunque, a veces, los límites entre unos y otros resultan muy difíciles de detectar. Jay Goltz, empresario de Chicago que compagina su labor al frente de sus cinco compañías con la de business speaker, cree que en ocasiones, las razones que llevan a una persona a crear su propio negocio son las mismas que echan atrás a otros potenciales emprendedores. En un artículo publicado en el blog 'You're the Boss' de la edición digital de *The New York Times*, Goltz recuerda algunos de los comentarios escuchados en su entorno a lo largo de su trayectoria. "Muchos de ellos reflejan graves malentendidos que, en el mejor de los casos, pueden llevar a una pérdida de tiempo. Y en el peor, a decisiones muy desacertadas que conllevan graves consecuencias".

El empresario los ha compilado y ha elaborado con ellos lo que considera *'Las ocho falacias sobre el espíritu empresarial'*. Goltz las analiza y explica las razones por las que considera que no se ajustan a la realidad. Pequeños matices, en algunos casos, y desmantelamiento total, en otros. Y ¿qué opinan los emprendedores 'patrios' de las conclusiones de Goltz? ¿Se podrían extrapolar al mercado español? Para salir de dudas, podríamos haber realizado un sondeo en la CEOE. Pero no lo hemos hecho. En su lugar hemos preguntado directamente a cuatro emprendedores. Y esto es lo que nos han contestado.

Para el epilogo, Goltz reserva el optimismo aunque sin olvidar lo dura que a veces puede resultar la realidad: "El espíritu empresarial es algo realmente divertido. Puede ser un sueño hecho realidad para muchos, y una auténtica pesadilla para otros. En cualquier caso, el primer paso para todo empresario debe ser deshacerse de su ingenuidad. No creer lo que se dice por ahí, sea bueno o malo. El segundo, tener suerte, porque todos la necesitamos..."



LAS POSIBILIDADES DE ÉXITO DE UN NUEVO NEGOCIO SON DEL 50/50.

Goltz rechaza la tesis pese a que las estadísticas en EEUU hablen de que solo un 50% de los nuevos pequeños negocios logran sobrevivir por encima de los cinco años. "No se trata de lanzar una moneda al aire y esperar. Para algunas empresas, el porcentaje es demasiado 'benévolo' ya que están tan mal concebidas que lo raro es que resistan algunas semanas. Todo depende de la ejecución de la idea y de las necesidades del mercado. Porque ¿a qué tasa se elevaría ese porcentaje en el caso de la apertura de un nuevo restaurante McDonalds?..."

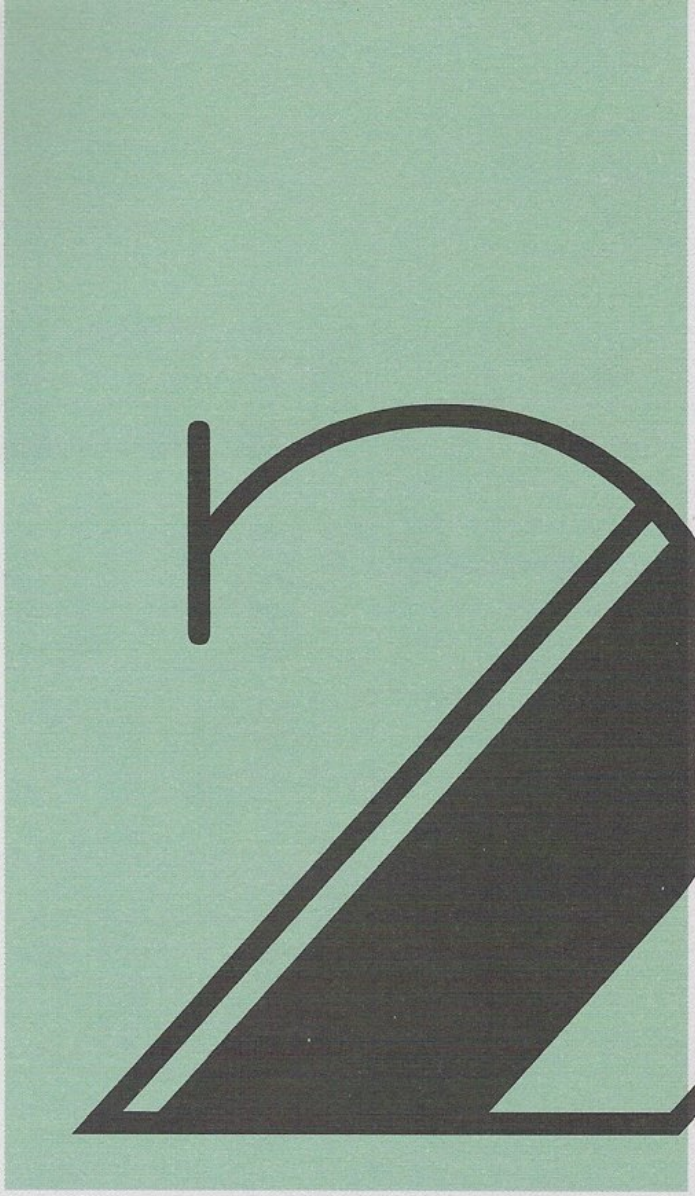
¿Y qué opinan...

Humberto Matas (dnx). Los proyectos que fracasan es porque han decidido parar antes de triunfar. A veces es muy cansado seguir tirando cuando parece que nada sale, pero si tienes la convicción interna de que estás aportando algo de valor y consigues gasolina para triunfar, al final encuentras la manera de hacerlo

Pedro Mújica (Wecolab). Como todo en la vida, el cara o cruz es una formula fácilmente aplicable a muchas cosas. Pero, en temas de empresa, el triunfo depende de muchas variables que cambian este pronóstico del 50-50. Muéstrame el plan de negocio y te daré mi previsión y los porcentajes de triunfo y fracaso

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). No, las probabilidades pueden ser una norma válida para pronosticar los días de lluvia en mayo, pero no para una empresa seria

David Cantolla (Zinkia). Sí, existe un 50% que salga bien y 50% que no salga bien... Probabilidades es otra cosa... Hay muchas que tienen un 100% de probabilidades de que salgan mal



TODO CONSISTE EN PROPONER ALGO NUEVO.

En opinión del empresario norteamericano, no necesariamente. "A veces basta con partir de algo ya existente y, simplemente, mejorarlo"

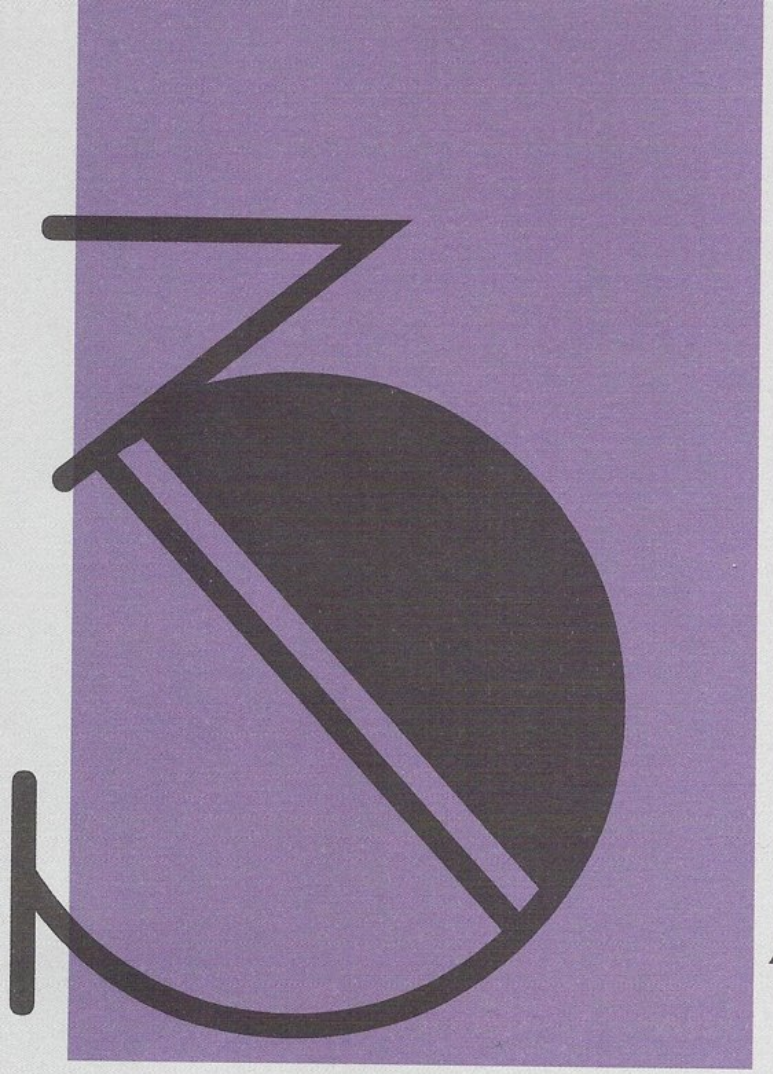
¿Y qué opina...

Humberto Matas (dnx). La clave es hacer algo diferente a los demás pero no tiene por qué ser nuevo, puede ser simplemente mejor.

Pedro Mújica (Wecolab). Puedes perfectamente ofrecer lo de siempre, pero hacerlo de una manera totalmente innovadora; esto sí que suele determinar la balanza a favor. Aunque, las variables son muchas y la innovación es solo una de ellas.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). La clave es el sentido común para hacer las cosas de manera que atraigan y mantengan interesados a los clientes.

David Cantolla (Zinkia). Ser el primero o hacer algo nuevo puede ser la clave para hacer un negocio que transforme la sociedad y que gane muchos cientos de millones. Pero también la mayoría de las veces al que va delante es al que se le come el león..



MONTAR TU PROPIO NEGOCIO TE PROPORCIONA MÁS ESTABILIDAD QUE TRABAJAR POR CUENTA AJENA.

Aquí Goltz contesta 'a lo gallego' con una pregunta retórica: "¿Existe a día de hoy un trabajo realmente estable?"...

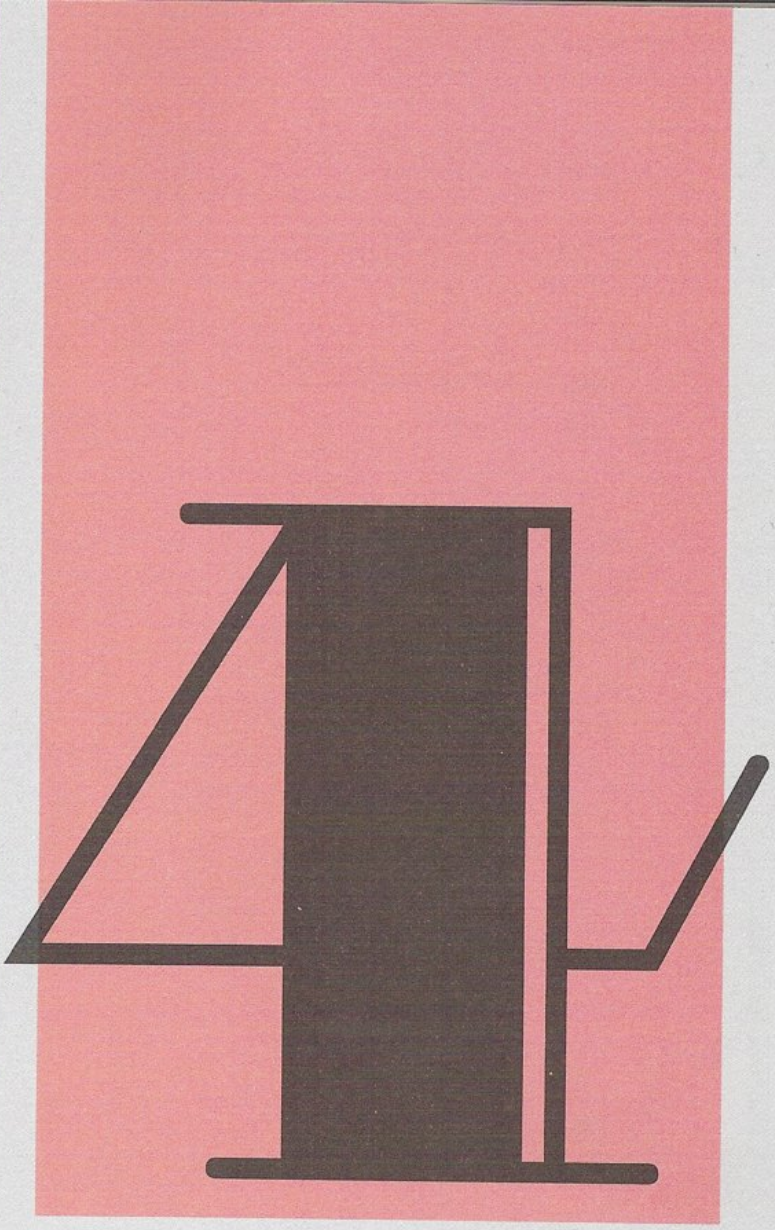
¿Y qué opinan...

Humberto Matas (dnx). La estabilidad te la da ser un buen profesional. Si trabajas bien encontrarás tu sitio trabajando para otros. Si trabajas bien encontrarás estabilidad en tu propio proyecto. La estabilidad no proviene de quien te emplea, sino de cómo te empleas.

Pedro Mújica (Wecolab). Estabilidad y desestabilidad puedes encontrar de igual forma siendo emprendedor o trabajando por cuenta ajena. Todo depende de las circunstancias concretas de cada caso. Esta afirmación me parece muy arriesgada y, sobre todo, excesivamente generalista.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Es más estable siempre que tengas mentalidad emprendedora...

David Cantolla (Zinkia). Depende mucho de dónde trabajes por cuenta ajena pero es verdad, a poco que tu negocio funcione la estabilidad la marcas tú.



¡QUIERO CONTROLAR MI PROPIO DESTINO!.

Un oxímoron en toda regla, según Goltz. "El destino no tiene control. Si eres dueño de tu negocio, simplemente eres responsable del mismo. Para bien para mal"

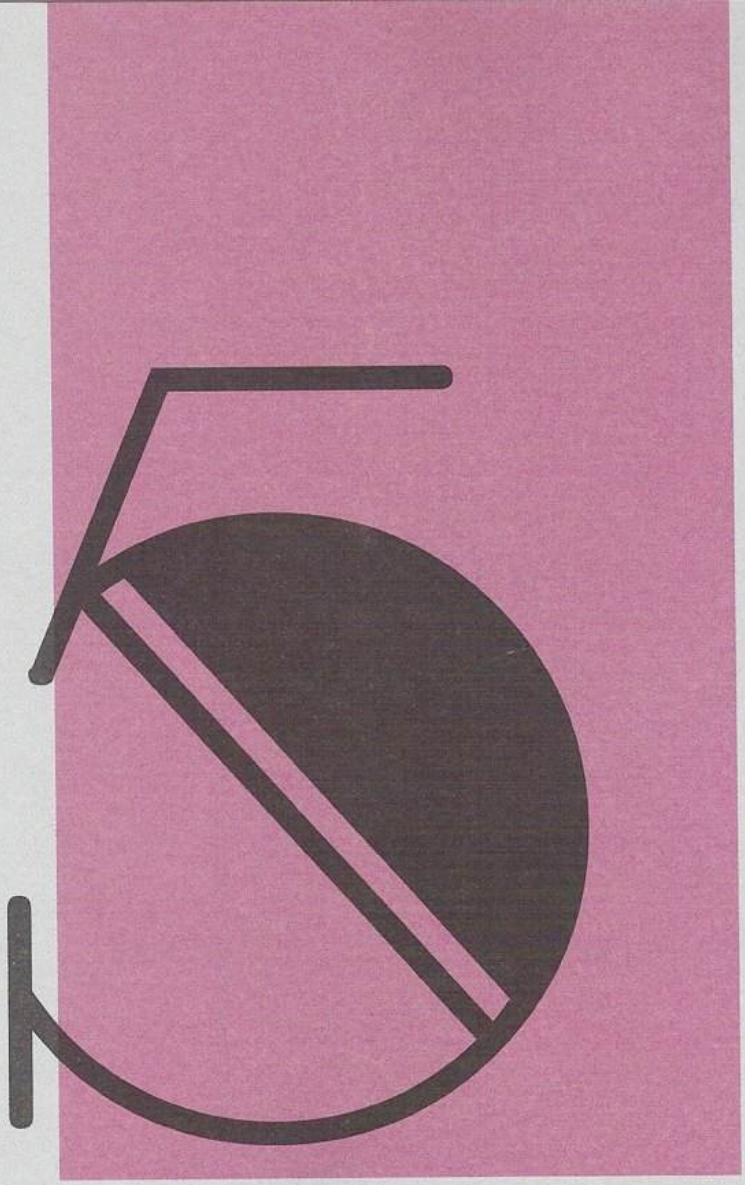
¿Y qué opina...

Humberto Matas (dnx). No diría destino, diría que lo que quieres controlar son las condiciones de tu trabajo. En ese sentido tienes un papel activo en cómo vives y en cierto modo influye en tu destino, pero no hay una relación causal tan directa entre abrir un negocio y controlar tu destino.

Pedro Mújica (Wecolab). ¡Ostras, ésta sí que es buena! ¿Esto se puede hacer? ¿Controlar el propio sino? ¡Dios mío, que me digan cómo! ;)

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Si piensas así será el destino el que controlará tu negocio. Mejor abrir un negocio con ganas de hacer las cosas mejor que los demás. El destino que se controla no es el destino, es una pesadilla.

David Cantolla (Zinkia) -Opina en el punto 5 sobre éste y el siguiente...-



¡QUIERO CONFIGURAR MI HORARIO!

Posiblemente, el tópico más cruel sobre el mundo de los emprendedores. "Estoy seguro de la mayoría de los que han puesto en marcha un negocio trabajan más horas que nunca y, en muchos casos, por menos dinero..."

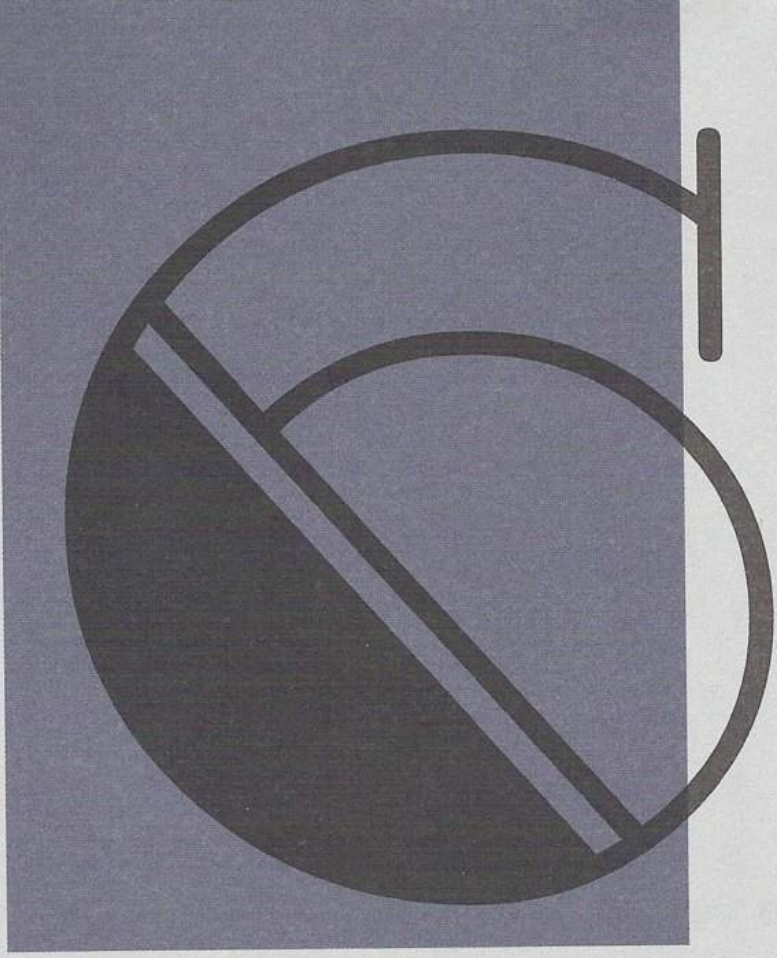
¿Y qué opinan...

Humberto Matas (dnx). Coincido con la afirmación. Es cierto que a veces trabajas el triple que si trabajas para otros, pero tienes mucha más libertad para elegir cómo regulas tu esfuerzo.

Pedro Mújica (Wecolab). Con esto sí que estoy de acuerdo, pero todavía no sé si es una ventaja o un verdadero handicap.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Entonces mejor que seas funcionario. Un empresario, y más un emprendedor, no tiene reloj y si lo tiene no le da cuerda. Y lo más curioso... ¡¡¡Si le da cuerda se para!!!

David Cantolla (Zinkia). Uniría esta frase con la anterior: Abro un negocio porque quiero controlar mi propio destino ... Y quiero tener mi propio horario. Si consigues lo primero a lo mejor consigues lo segundo.



INICIARÉ LA ACTIVIDAD EN CUANTO CUENTE CON EL CAPITAL.

Aquí Goltz advierte. "Leemos mucho sobre empresas (sobre todo tecnológicas) que han contado con financiación de capital riesgo. Pero la triste realidad es que la mayoría necesitamos tirar de ahorros propios, de nuestros padres...En definitiva, seguro que hay 'ángeles inversionistas', pero no los suficientes para todos".

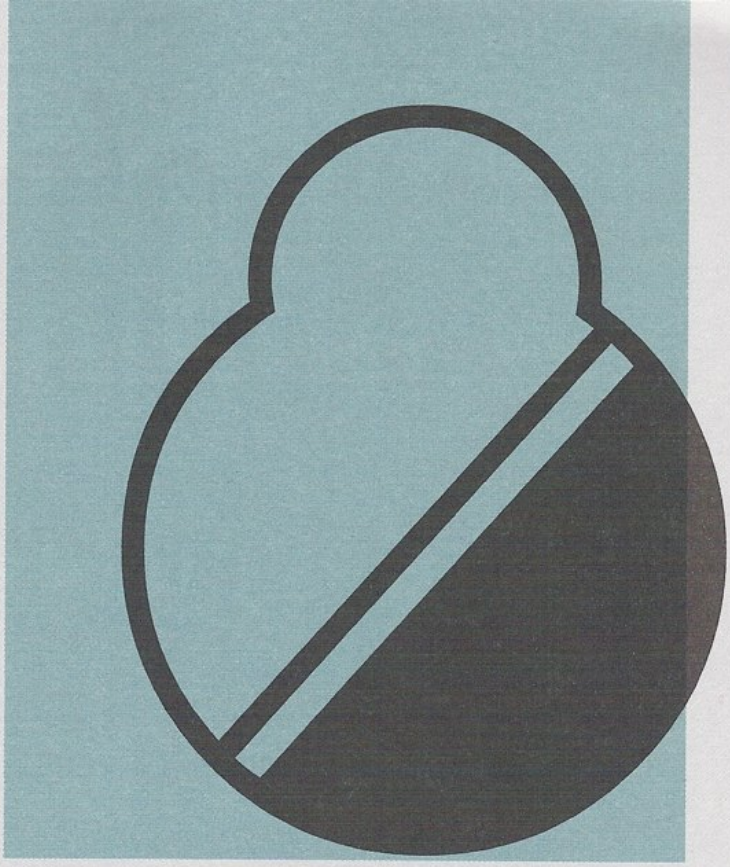
¿Y qué opina...

Humberto Matas (dnx). Sin duda. Aquí la clave está en lo que cada uno considera 'dinero suficiente'. Para unos será poder pagarse una cama y un bocadillo y para otros serán millones de € para financiar la compañía durante 5 años. Pero si no tienes otra forma de comer, aunque sea de tus padres, no te puedes lanzar a hacer nada.

Pedro Mújica (Wecolab). Según de lo que trate la actividad. El mundo digital ya ha demostrado que puedes comenzar una actividad empresarial a coste cero.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Esto es como florecer en otoño... Un emprendedor emprende sin esperar, se arriesga, utiliza la imaginación, es creativo, muy transgresor, es constante y perseverante.

David Cantolla (Zinkia). Esa es una de las razones por las que la mayoría de la gente no empieza algo. Desde luego, si el negocio que quieres hacer necesita un capital para arrancar no hay mas remedio pero seguro que hay muchas cosas que puedes ir haciendo para que el dinero llegue, y para que cuando llegue todo vaya mas rápido.



HAZ LO QUE SEPAS HACER BIEN Y DELEGA EL RESTO.

Una buena teoría pero ¿qué pasa en la práctica? Pues que todo aquel que quiera liderar un negocio necesita saber lo suficiente de todo lo que le concierne. "Incluso para contratar a la persona idónea para que se encargue de una tarea es necesario cierto conocimiento". Sin descartar la posibilidad de encontrar al empleado perfecto que nos resuelva la papeleta y vaya a estar ahí toda la vida, Goltz advierte que Mary Poppins es solo un personaje Disney y que al final de la película se va volando...

¿Y qué opinan...

Humberto Matas (dnx). Busca buenos compañeros de viaje. Eso sin duda. Emprender el camino solo es muy complicado. Rodéate de socios que cubran tus carencias. Pero no puedes obviar completamente lo que no sabes hacer bien. Es mejor que te centres en lo que mejor haces, pero tienes que enterarte del resto para poder aportar puntos de vista a los procesos de decisión y para ayudar a los demás a tomar mejores decisiones.

Pedro Mújica (Wecolab). Totalmente de acuerdo. El saber delegar está en el decálogo fundamental de todo buen emprendedor.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Esto siempre resulta ser lo más barato. Delegar es básico, pero cuesta más delegar que contratar.

David Cantolla (Zinkia). Verdad. Pero hay más

ESTOY CANSADO DE HACER DINERO PARA OTROS.

La falacia más grande de todas. Al menos eso se deduce del grado de indignación de Goltz: "Esta frase me resulta ofensiva. ¿Es que acaso no se les paga por su trabajo? Si quienes piensan así deciden poner en marcha su negocio, quizá algún día tengan la suerte de que otros se cansen de hacer dinero para ellos..."

¿Y qué opina...

Humberto Matas (dnx). No. Creo que esa afirmación encierra una cierta mezquindad que, en cierto modo, es incompa-tible con sacar tu proyecto adelante. Puede ser que tengas la seguridad de que no necesitas una estructura de otros para generar valor y que eso te lleve a emprender, pero diría que el planteamiento suele ser en positivo. Si el primer impulso es el rencor hacia lo que se hace para otros, seguro que se te acaba el empuje a mitad del camino. La negatividad consume mucha energía. :)

Pedro Mújica (Wecolab). ¡¡¡Umm!!! Podría ser un motivo para muchos. Yo, personalmente, me muevo por la pasión en lo que hago y por una creencia férrea en lograr los objetivos que me propongo en cada proyecto que emprendo. El dinero es sólo una consecuencia y, por supuesto, uno de los pilares necesarios para que todo funcione.

Xabier Gabriel Lliset (La Bruixa d'Or). Si eres capaz de generar para otras personas, no debes lamentarte, debes espabilarte.

David Cantolla (Zinkia). Puede ser una motivación, pero no es la mía. A mí me encanta generar dinero también para otras personas.