

Las siete características del empresario

Por Joseph Anthony

La perspectiva de emprender un negocio y hacerlo triunfar suele provocar un cosquilleo en el estómago. Pero no a todo el mundo se lo produce.

¿Cómo saber si reunimos los requisitos para emprender un negocio? La verdad es que no hay forma segura de saberlo, pero veo que hay ciertas características comunes entre las cualidades emocionales y la situación familiar de las personas que se aprestan a embarcarse en una aventura empresarial.

No es necesario reunir las siete características para considerarse un buen aspirante a empresario, pero la verdad es que ayuda. En general, cuanto más se acerque a estas características, más probabilidades tendrá de acumular los requisitos para montar su propio negocio.

1. Pertenece a la clase de personas que no puede trabajar para otra. No lo digo en un sentido negativo. Los que logran poner en marcha su propio negocio suelen venir de familias cuyos padres trabajaban por cuenta propia. Por lo común, es más fácil conseguir un trabajo en una empresa que iniciar un negocio propio. No es extraño que quienes se abren paso por sí mismos hayan tenido el ejemplo directo de sus padres.
2. Es un empleado pésimo. Sin paliativos. Muchos de los que ponen un negocio propio han sido despedidos o se han ido de varios trabajos. No me refiero a despidos por falta de trabajo o de cambios a otros trabajos mejor pagados: sólo le pidieron que se marchara o se fue antes de que le echaran. Hay que pensar en ello como si fuera el mercado el que dijera que la única persona capaz de motivarle y dirigirle con eficacia es usted mismo.
3. Es de los que ven varios significados en el término «estabilidad laboral». Sinceramente, envidio a las pocas personas que conozco que han permanecido con un solo empleador 25 o 30 años. Se sienten segurísimos. Pero, ¿a cuánta gente conoce que pueda estar en una empresa durante tanto tiempo? En una economía tan cambiante, la estabilidad laboral se está tornando efímera de forma alarmante.
4. Ha alcanzado su techo o no tiene expectativas. A veces, la motivación para embarcarse en el negocio propio nos viene de haber subido todo lo que se podía en nuestro escalafón, mirar alrededor y pensar «y ahora, ¿qué?». Un éxito precoz puede resultar maravilloso, pero una jubilación anticipada puede hacer de gente enérgica y motivada auténticos chiflados.
5. Ya ha estudiado el mercado. No se le ocurra mencionar siquiera su magnífico proyecto si no ha dedicado tiempo a averiguar si su producto o servicio tiene un mercado. Se lo dirán muchas personas implicadas en negocios fallidos en Internet: una buena idea no es por fuerza una idea rentable. No se empeñe en el proyecto sin antes asegurarse de tener buenas posibilidades de que aparezcan los clientes.
6. Su familia lo apoya. Iniciar un negocio resulta estresante en el mejor de los casos. Si lo hace sin el apoyo de su cónyuge u otros miembros importantes de su familia o su entorno, puede resultar insoportable.
7. Sabe que no puede hacerlo solo. Es posible que sea el mejor promoviendo su negocio. A lo mejor le encanta llevar las cuentas de la empresa. Igual es de los que monta su

negocio basándose en su creatividad o sus conocimientos técnicos para crear un producto.

Quizá se pueda aplicar alguna de las afirmaciones de arriba; lo que no es probable es que destaque en todas esas facetas (o en todas las facetas necesarias para llevar un negocio). Olvídense de la leyenda del «llanero solitario». Aunque lo enfoque desde una perspectiva más o menos individualista, tarde o temprano necesitará ayuda.

El grado de voluntad para aceptar esa ayuda (contratando empleados, buscando socios o asesores para los aspectos que no domine) es un indicador del posible éxito del negocio. «Ningún empresario ha triunfado solo», escribe el agente de desarrollo Ernesto Sirolli en su obra *Ripples From the Zambezi*. «Quien sabe conseguir el apoyo de los demás es el que tiene más posibilidades de éxito.»