



Yebeness Business Intelligence & Analytics

« La lógica puede llevarte del punto A al punto B. La imaginación puede llevarte a todas partes»

Albert Einstein

1.1 EL EMPRENDEDOR

Me gustaría comentar sobre tres aspectos fundamentales del emprendimiento, tan escaso, como complicado de poner en práctica en nuestros días. Cualquier empresa que se inicia necesita de tres ingredientes básicos para una buena *cocción*: **Un Emprendedor, una Idea de Negocio, y un Plan de Negocio.**

Se necesita la conjunción de estos tres factores para la puesta en marcha de cualquier proyecto empresarial y al igual que ocurre con las 4P's del marketing, los tres factores se tienen que "manejar" de la forma correcta; es decir, que la mediocridad en alguno de ellos no se ve compensada con excelencia en el resto. Dicho de otra manera, una mala idea de negocio nunca podrá tener éxito por muy elaborado que esté el plan de negocio o por la voluntad férrea del emprendedor de llevarla a cabo. Igualmente, una buena idea de negocio no podrá llevarse a la práctica sin un buen plan de negocio y el emprendedor adecuado.

Comenzaré hablando del "**emprendedor**". El emprendedor es la persona que, bien en solitario o junto con otros emprendedores, decide invertir su tiempo, arriesgar su dinero y poner ambos a disposición de un proyecto empresarial en el que cree.

La primera pregunta que me surge es ¿Hay un perfil determinado que permita identificar a un emprendedor? Antes de contestar me gustaría reflexionar un momento sobre los múltiples motivos que pueden llevar a crear una empresa.

Conocimientos "técnicos" o experiencia previa sobre mercados, sectores o negocios concretos. Simplicidad del negocio, cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por cuenta propia en tal actividad. La imitación de experiencias ajenas que se produce frecuentemente en sectores en rápida expansión (como fue el caso de la última burbuja inmobiliaria que fomentó la creación de todo tipo de negocios alrededor de este sector). Son situaciones que pueden llevar a un proyecto empresarial.

También cuando se detectan nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto potencial de crecimiento o cuando se posee un producto innovador que se estima que puede tener éxito en el mercado.

En función de estas motivaciones creo que podríamos distinguir dos grandes grupos de emprendedores que yo llamo "Emprendedores por obligación" y "Emprendedores por devoción".

Sobre los "Emprendedores por obligación" decir que quizás una de las cosas que menos deseamos en la vida, es tener que hacer algo obligados. Como decía aquel humorista: "*Mira si será malo eso de trabajar que te tienen que pagar para que lo hagas*". En este caso, es aún peor. Cuando uno se tiene que embarcar en un proyecto empresarial porque le han despedido de su trabajo o porque no hay oportunidades en el mundo laboral o porque no le queda más remedio, está obligándose a invertir su tiempo y su dinero sin la seguridad o certeza de que va a obtener un beneficio a cambio. Ser emprendedor es una actividad de Alto Riesgo.

(Un estudio de La Caixa, advertía que "las estadísticas nos hablan de una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación: según datos de 2003, más del 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida. También según el INE (Instituto Nacional de Estadística. 2012), de las empresas creadas en 2004, más el 50% ya no existía en 2009).



Yebeness Business Intelligence & Analytics

A los “Emprendedores por obligación” mi consejo es *que se lo hagan mirar en profundidad* antes de acometer esa aventura y si deciden seguir adelante, que se formen o se apoyen en profesionales con conocimientos y experiencia en la gestión empresarial. Que no se dejen llevar por cantos de sirena ni por lo que parecen rápidos éxitos de otros. Que den tiempo al tiempo y no se precipiten. Pero sobre todo que analicen en profundidad todos los aspectos relativos al proyecto empresarial (de este análisis hablaremos en otros artículos), que evalúen otras alternativas y comparen los riesgos y después decidan.

Ya sé que muchas veces la situación del “Emprendedores por obligación” no es la más adecuada para tener en cuenta todos los aspectos anteriores, pero si no lo hacen antes, pueden arrepentirse después por no haberlo hecho, pero entonces ya será tarde. Se darán cuenta de que hay más gente haciendo lo mismo y mejor, que los familiares, amigos y conocidos no es una base suficiente de clientes. Habrán perdido gran parte de su autoestima, habrán visto como se deterioraban sus relaciones personales y familiares y con un poco de mala suerte (que no suele faltar en estos casos) tendrán detrás una cohorte de acreedores y se encontrarán peor que cuando comenzaron.

A los “Emprendedores por devoción... ¿No se les puede decir nada? En una conferencia sobre financiación de “Start up” uno de los ponentes decía que *“son como Locomotoras que van a toda velocidad sin importarles el tipo de vía por la que circulan”*. Greg Dees define el emprendimiento como: *“Entrepreneurship is a management and leadership style that involve pursuing opportunity without regard to the resources currently controlled.”* Es decir, *“El emprendimiento es un estilo de gestión y liderazgo que conlleva el **perseguir una oportunidad a toda costa, sin tener en consideración los recursos** de que se dispone en ese momento”*.

Seguiremos hablando de ellos...