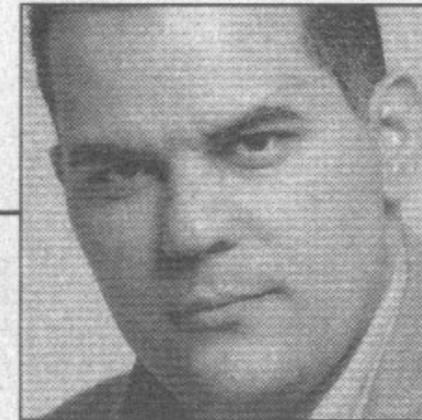


Miguel A. Soto Class

Director Ejecutivo del Centro
para la Nueva Economía



El emprendedor auténtico

¿Alguna vez has conocido a alguien que ha tenido éxito en su primer negocio o gestión empresarial y ahora no hay quien lo aguante? La verdad es que este tipo de emprendedor existe, pero no por mucho tiempo, pues usualmente desaparece tan rápido como arribó.

Lo primero que suelen hacer estos emprendedores novatos es comprarse un carro que no pueden pagar, alquilar una oficina más grande de lo que necesitan y embrollarse en una serie de gastos que terminan hundiéndoles el negocio.

Este fue precisamente uno de los temas que se tocó recientemente en una conferencia del Instituto Lauder en Nueva York. Su conclusión fue que el mundo necesita menos emprendedores prepotentes y más emprendedores humildes.

En mi experiencia esto ha sido cierto. El emprendedor arrogante a veces logra una explosión inicial de interés, pero rara vez logra desarrollarla en una empresa sostenible a largo plazo.

Sin embargo, los emprendedores más exitosos en sus negocios tienden a tener los pies en la tierra.

Durante el tiempo que he trabajado con empresarios y emprendedores, he encontrado que hay tres claves

fundamentales que muchos de los más exitosos comprenden.

Primero, los emprendedores auténticos no toman riesgos caprichosos sino que evalúan detenida y analíticamente los riesgos previamente. Una de las impresiones más erróneas es que los emprendedores no le tienen miedo al riesgo. Eso dista mucho de ser cierto. Los emprendedores inteligentes respetan inmensamente el riesgo mientras calculan e identifican cuidadosamente la manera menos arriesgada para llegar a su meta.

Por lo tanto, la primera clave para el éxito empresarial es ser valiente pero disciplinado en el análisis y evaluación de riesgos.

Segundo, la gran mayoría de los emprendedores exitosos tiene un grado altísimo de cortesía. Hay un viejo refrán que dice: "las amistades van y vienen pero los enemigos se acumulan". No creo que haya un campo donde esto sea más cierto que en el mundo de los negocios. Son innumerables los ejemplos de personas que se maltratan y luego resultan ser entes claves para el desarrollo del negocio.

Más aún, todos tenemos ejemplos de negocios que patrocinamos, no por conveniencia, precio o hasta necesidad, sino simple y sencillamente porque nos tratan

bien.

Tomando este ejemplo como punto de partida, la segunda clave para el éxito empresarial es ser cortés, tratar a todos con dignidad y no quemar puentes.

Finalmente, los emprendedores exitosos están dispuestos a trabajar más que nadie.

No sé cuántas veces he oído de personas que desean convertirse en emprendedoras porque quieren bajar la intensidad de su trabajo. Para mí esa es la primera señal de alguien que no tendrá éxito. Cualquier emprendedor te podrá decir que lo menos que tiene es tiempo de ocio. Obviamente, el tener un negocio propio te da alguna flexibilidad. Sin embargo, esa flexibilidad lo que usualmente te permite es decidir cuáles dieciséis horas al día prefieres trabajar.

Así pues, la tercera clave para el éxito empresarial es reconocer que si no estas dispuesto a dejar el pellejo, debes mantenerte como empleado.

Ciertamente estos son principios que bien pueden ser útiles para cualquier encomienda y deberían formar parte de nuestros valores y principios no tan sólo como emprendedores sino también como ciudadanos.

Te invito, lector, a adoptarlos. Te aseguro que los resultados no se harán esperar.