

**Título: El emprendedor mide su talla como gestor de la tensión**

**Autor: César Niño**

Convertirse en empresario tiene ventajas evidentes –empezando porque uno es su propio jefe–, pero también implica riesgos considerables y exige cumplir un perfil muy concreto. Esos requisitos pueden resumirse en una capacidad: la de gestionar la tensión

El 90% de las empresas que se crean en nuestro país mueren en los dos o tres primeros años, según Pilar Gómez-Acebo, presidenta de la Federación Española de Mujeres Directivas y Empresarias. Buena parte de los fracasos se debe a las dificultades financieras, pero también abundan los casos en los que existe un problema de raíz: no todo el mundo está llamado a convertirse en un emprendedor. “Hay personas que no deben dedicarse a crear empresas, igual que otras no sirven como funcionarios o altos directivos”, opina Javier Fernández Aguado, profesor de Recursos Humanos y de Creación de Empresas y autor de varios libros al respecto.

Además, Fernández advirtió del peligro de dejarse cejar por las ventajas del trabajo por cuenta propia: es cierto que uno es su propio jefe y la retribución supera normalmente a la de un empleado, pero no lo es menos que el empresario puede perderlo todo, “incluso lo que no tiene”. Recomendó, por tanto, considerar de forma previa si uno posee “las aptitudes y las actitudes” necesarias para convertirse en un emprendedor, requisitos que se resumen en 20 puntos:

- 1. Factor n.** Es la necesidad de logro, que en el caso del emprendedor tiene que ser mayor que en ningún otro.
- 2. Autoconfianza.** El empresario español, según Fernández Aguado, tiende a arrancar con mucha fuerza para luego desinflarse, lo que explica el fracaso de muchos negocios. La perseverancia y la dedicación son imprescindibles porque el emprendedor no puede permitirse el lujo de descansar.
- 3. Capacidad para asumir riesgos.** Los riesgos, eso sí, deben ser calculados. Un ejemplo de lo que nunca se debe hacer en este terreno: acudir a un crédito sólo para pagar los sueldos de la plantilla.

**4. Capacidad organizativa.** El empresario necesita una gran habilidad para “situar” todo tipo de recursos, desde los humanos a los financieros. Según Fernández, existe un modo muy sencillo de comprobar si un directivo cuenta con esta habilidad: mirar su mesa.

**5. Capacidad de adaptación.** No existe eso que se ha dado en llamar “Nueva Economía”, pero sí que es muy real la necesidad de abandonar procedimientos de hace 20 años por tecnologías y usos más modernos.

**6. Tolerancia ante la ambigüedad.** Uno de los ejemplos más claros lo proporciona Hacienda: la normativa fiscal es tan desmesurada que siempre se puede “pillar” a las empresas por algún descuido. El empresario, sin embargo, no debe permitir que este tipo de riesgos se conviertan en una obsesión que le desvíen de su verdadero cometido.

**7. Optimismo.** No se trata de hacerse falsas esperanzas, sino de ser capaces de ver la realidad desde un punto de vista positivo. Incluso de los fracasos se puede sacar algún beneficio, por ejemplo, “conocer quiénes son realmente tus amigos después de haber quebrado”.

**8. Integridad.** “Robar en la empresa –aseguró Fernández– no es difícil, pero al final se acaba sabiendo y ese empresario deja automáticamente de generar algún tipo de confianza”.

**9. Formación.** Cuanta mayor competencia existe en un mercado –y en España ya es considerable–, más necesaria es la formación, porque sólo así podrán saber las nuevas empresas cómo ocupar los escasos huecos restantes.

**10. Capacidad de gestión.**

**11. Espíritu innovador.** En este sentido, las decisiones importantes no deben adoptarse en los momentos de crisis, sino todo lo contrario, cuando la empresa marcha bien porque esa tranquilidad le ofrecerá mayor libertad de actuación.

**12. Orientación al mercado.** La prioridad del empresario no consiste en tener toda la empresa muy ordenada, sino en vender, y además en vender a todas horas y sin descanso. De hecho, “el departamento de Ventas es mucho más importante que el de Producción”, según el profesor.

**13. Capacidad de detección de las oportunidades.**

**14. Visión global de la realidad y de la empresa.** El ya clásico "Think global, act local.

**15. Deseo de dejar huella.**

**16. Respeto hacia los demás.**

**17. Ambición.** Se trata de la “sana ambición de no contentarse con lo ya logrado”, según Javier Fernández.

**18. Capacidad de superación.** El trabajo del emprendedor consiste en una continua carrera de obstáculos en la que, además, cada nuevo problema es distinto al anterior.

**19. Deseos de servir.** Es una de las cualidades más importantes, “que se ha perdido en gran medida en España tanto el sector privado como en el público”, indicó Javier Fernández.

**20. Intuición.** No es el rasgo primordial, e incluso algunos empresarios excelentes carecen de este rasgo, por lo que hay que entenderlo más bien como el resultado de las otras cualidades.

Fernández Aguado resumió todos estos requisitos en uno solo: la capacidad de gestionar los cambios y los imprevistos que afectan continuamente a cualquier empresa. “El emprendedor disfruta con la tensión”, sentenció.