

EMPRENDER COMO EL QUIJOTE

CAPÍTULO 7

Carta abierta a un emprendedor

EMPRENDER COMO EL QUIJOTE

Lo que hice no fue nada complicado. Hay cosas que en Barataria resultan sencillas debido al origen inventivo de nuestro país y al gran genio de Don Miguel de Cervantes, nuestro ilustre fundador. En aquella época, después de impartir mi magistral conferencia ante la Asamblea de Jóvenes Emprendesaurios, mi fama devino internacional y puede así acceder a alguno de los autores que más había leído y que sustentaban la bibliografía nunca publicada de todos mis libros y artículos.

Fue así como accedí a alguno de los más reconocidos emprendedores de todo el mundo, auténticos protagonistas de historias de éxito mundialmente conocidas como Steve Jobs, Richard Branson o Amancio Ortega, entre otros.

Con todos ellos hablé y les propuse que teníamos un gran proyecto: escribir una carta universal para los emprendedores. Ha de ser un documento sencillo en el que se resuman todas nuestras ideas y propuestas, les dije. No fue nada fácil: los más academicistas insistían en citar fuentes y en desarrollar todos los puntos de la explicación a través de citas universales, los emprendedores insistían en usar pocos adjetivos y mucho ejemplos. Trias de Bes, fiel a su tesis, hacía hincapié en los factores de fracaso del emprendimiento, Borja Vilaseca en la educación y en el paradigma, Kiyosaki en el "cuadrante del flujo del dinero" y en la importancia de que los emprendedores comprendiesen su "perfecta" ubicación en el mismo.

Finalmente llegamos a la conclusión de manejar un estilo directo que, partiendo de la ciencia sustentase con la experiencia directa el diseño de toda una serie de consejos y recomendaciones. Son estos.

1. La ilusión es el motor del emprendimiento, una idea la puede tener cualquiera, pero hace falta ilusión para poner en marcha un proyecto emprendedor.
2. Punset: sin emoción no hay proyecto.
3. Se está emprendiendo por necesidad, no por ilusión, no por reto o por proyecto, por eso nuestra capacidad global de fracasar aumenta.
4. Arrojar a los jóvenes al fracaso es una cuestión de responsabilidad pública. Es necesario formar y capacitar, en primer lugar; suprimir barreras después.
5. Te tocará sufrir, el barco tendrá que atravesar tormentas y tornados, no sabrás qué hay más allá del horizonte y tu vida será una incertidumbre: tienes que tener en un tu código genético un mecanismo de resistencia sin igual. Surgirán problemas, muchos, de todo tipo: no te pagarán o lo harán tarde, no tendrás ventas o estas caerán, tus clientes cambiarán de proveedor, tus proveedores subirán precios (la lista tiende al infinito porque emprender es vivir y en la vida estas cosas suelen correr hacia el infinito)... Tendrás que superarlos, y lo que es más importante, habrás de saber cómo analizar los errores que cometiste. Sólo eso te hará más fuerte.
6. Al final, si tu esfuerzo y tu ilusión son más fuertes que el desafío, si eres capaz de aplicarte

con insistencia, vencerás.

7. Vencer no es nunca la meta, la meta es ser feliz. Sentirte bien. Aportar al mundo que te rodea en la media en que este te da.

8. Ha de haber algo de soñador en tu ADN, un impulso por querer hacer las cosas de otro modo, por mejorarlas, por cambiar el mundo, por aportar al sistema. Un convencimiento innato de que tu visión es necesaria para que algo vaya adelante y se desarrolle.

9. No contagies tu emoción a cambio de nada, no te alíes con quienes no sean capaces de aportar nada, que el miedo no sea un obstáculo para ti al comienzo. Sólo aquellos socios necesarios deben sentarse contigo: los que abren mercados, los que tienen conocimientos de un sector concreto, etc. Que compartan contigo los valores de tu empresa. Todo proyecto emprendedor ha de ser noble y honesto, estar orientado hacia el beneficio y ser capaz de crear y transmitir una visión única.

10. Controla tus gastos, no gastes en tonterías cuando pienses que lo has conseguido: sigue viviendo como antes y tómate más tiempo para pensar en cómo vas a hacer crecer tu empresa, en qué otros negocios puedes invertir, qué otros sueños vas a querer afrontar. No cargues al principio tu proyecto de gastos: que tu sueldo sea bajo o que no sea, que tus medios sean modestos aunque apropiados.

11. Nunca pienses que lo tienes todo controlado: de pronto un día ya nadie necesita tu producto, los servicios que prestas no son demandados, tal vez una mañana tu proveedor cierra o te abandona o te traiciona. Todo caduca y todo cambia: las empresas de telefonía terminan vendiendo servicios de televisión, servicios que antes costaban un euro (sms) son de pronto gratuitos, el precio de las materias primas depende de un extraño algoritmo dominado por Clubs internacionales y todopoderosos poderes fácticos; por eso tienes que estar siempre alerta. No te aferres ni a tu idea ni a tu plan: escucha los latidos del mundo e interpreta la música de tu proyecto al ritmo que te marcan los impulsos de esos cambios. Sólo así evitarás uno de los peores males que aquejan al emprendedor: la frustración y la tristeza. Estos, al actuar como antídoto de la ilusión y el esfuerzo terminan por enterrar el alma emprendedora de quienes se ven afectados. Luego es ya muy difícil salir; no hay leyes de segundas oportunidades que valgan para luchar contra eso.

12. Colabora, comparte tu idea porque no vas a poder pagar todo lo que necesitas: habla con gente de tu proyecto, incorpóralos a tu sueño: habla con vendedores, con especialistas en marketing, con expertos en nuevas tecnologías, con financiadores públicos y privados. Y lleva siempre, a todas estas entrevistas, a todos los foros y encuentros a los que acudas, tu plan de negocio: no me refiero sólo al inicial, lleva también el retocado, y toma notas al margen, apunta ideas, teléfonos, errores comunes: tacha y rehaz y vuelve a revisar porque sólo así comprenderás que un plan no es más que un punto de partida y que el devenir lo va cambiando todo, porque un emprendedor es básicamente alguien que afronta los cambios sin miedo, alguien que acaba aportando de nuevo ilusión ante los restos del naufragio porque tiene la fuerza suficiente para ello. Te darás cuenta que al compartirlo mejorarás tu percepción de tu

EMPRENDER COMO EL QUIJOTE

pro, le aportarás valor; visiones objetivas, expertas, independientes.

13. Cuéntalo como quieras, pero haz que se entienda. Pensarás que basta con que lo entienda un socio, un inversor, un financiador público. Te equivocas. Lo fundamental es que lo entiendan tus clientes. Si tu idea, si tu plan, precisa de muchos adjetivos para explicarse a sí mismo no aporta valor, ya existe. No temas que te copien, que te plagien: lo fundamental es el modo en que tú vas a hacer que algo funcione. Hay muchos restaurantes de comida vegetariana: unos funcionan y otros no.

14. ¿Tienes un equipo? Has de tenerlo. La clave está en la capacidad de, al compartir, involucrar a los demás en tu proyecto. No hace falta que sean tus socios: freelance, amantes del sector, bloggers, seniors, familiares. Cuando se empieza se suelen tener pocos recursos y entonces es clave contar con las personas, con su emoción y su capacidad de inventar, con su experiencia y su capacidad de analizar, con quienes lo intentaron y fracasaron pero siguen teniendo el gen en mirada: la ilusión y la fuerza para poner en marcha una maquinaria empresarial que antes no existía y que es nueva.

15. ¡Fórmate! Si de verdad te vas a preparar para emprender tienes que adquirir las habilidades necesarias para sacar adelante tu proyecto. Es muy posible que durante este proceso caigas en la cuenta del tiempo que has perdido formándote en cosas innecesarias, no pasa nada, hazlo ahora, adquiere las capacidades necesarias para gestionar a empleados, para contar qué vendes, para comprender y organizar la lógica económico-financiera de tu proyecto, para hacerte un espacio en internet. Ten en cuenta que al principio contarás con pocos recursos y no podrás subcontratar demasiados servicios. No es necesario que te conviertas en un experto en cada una de estas áreas pero tendrás que aprender lo mínimo de cada una de ellas si quieres que tu proyecto avance.

16. ¿Financiación? Pensarás que la financiación lo es todo y te equivocarás. Creerás que es un muro y nunca lo saltarás. Sé imaginativo y aplica el sentido común, procura financiarte al poco tiempo con las ventas que hagas, busca financiación dentro del sector, no emprendas si no cuentas con el apoyo financiero de arranque: ahorra antes, prepárate para emprender y sé comedido con tus planes. No sé exactamente cuál es el colchón necesario para lanzarse a emprender, pero yo, que no soy una persona nada conservadora, no lo haría sin tener al menos lo suficiente para vivir un año. Lo que tampoco puede pasar es que la necesidad de ahorro lastre tus oportunidades para emprender. Porque sí, efectivamente, emprender es al principio un gran conjunto de equilibrios, si la balanza se mueve ligeramente hacia uno de sus extremos habrá una dimensión del proyecto que aumentará su riesgo.

Si necesitas apoyo búscalo donde te sientas más cómodo, no te dejes llevar por las modas: no todos los emprendedores tienen que montar una start up o pasar por una incubadora; y pide sólo la mitad lo que necesitas. Demuestra que la otra parte la pones tú, que quieres generar beneficios a muy corto plazo, que sólo pides lo necesario para lanzarte y que no piensas vivir a base de inversión durante mucho tiempo. Explica los riesgos que asumes porque son muy similares a los que asume quien finalmente te preste. Y estate atento a la evolución de tu negocio, cuanto antes puedas depender de tu propia caja mejor: estarás saneado y dedicarás todo tu tiempo al corazón de tu negocio: vender, satisfacer la necesidad para la que nació tu proyecto, tener beneficios.

17. No hipoteques tu sueño ya de arranque. Al final, el consejo de base sería que busques un modelo de vida que no te haga dependiente ni de las subvenciones ni de las entidades financieras. Si te acostumbras a vivir bajo el paraguas de las dependencia financiera tu sistema inmunológico no sabrá nunca cómo afrontar esas crisis. Es fundamental que aprendas a identificarlas y a superarlas. Fórmate. Comprende cómo funciona cada producto financiero, cada ayuda o subvención y así sabrás cómo y cuando acudir a estos recursos de un modo excepcional.

18. Administra óptimamente tus recursos financieros, guarda para luego, no derroches ni gastes ni cargues a la empresa a las primeras de cambio: sólo así conservarás tu libertad emprendedora.

19. Gestión y más gestión. Sonreirás cuando pasado el tiempo veas que lo has logrado. Sentirás la satisfacción del trabajo bien hecho cuando a los dos años tu proyecto sea una empresa. Y entonces, quizás no lo sepas aún, la cosa no habrá hecho nada más que empezar. Las crisis, los problemas estructurales aparecen pasado el tiempo. Observarás cómo la gestión de tu negocio era asumible sobre el tablero pero cuando las cosas se mueven los retos y los desafíos son otros. Tómatelo con la misma pasión. Emprender es una actividad creativa y si ves que llegado el punto la gestión no es lo tuyo, deja que alguien lo haga por ti. Busca a un gestor que te permita seguir emprendiendo o acabarás perdiendo tu idiosincrasia. Y entonces la empresa perderá vuelo.

20. ¿Crecimiento? Si has hecho bien tus deberes tendrás tiempo para pensar qué decisiones tomar. No tendrás deudas y tu negocio estará saneado. Contarás con colaboradores, con amigos, con clientes, con proveedores y con fans incluso (tu ecosistema se moverá alrededor tuyo como una noria de perfectos movimientos). Siéntate. Párate un segundo y respira: ¿quieres crecer?

La lógica de toda empresa que va bien es el crecimiento, ahora bien, el crecimiento no siempre da la felicidad. El proceso de crecer es muy diferente, precisa del concurso de otros actores y de un nuevo método de análisis, más sofisticado, para determinar cuáles son los motores específicos de ese crecimiento para tu proyecto. Piensa que crecer no es facturar más, ni internacionalizar tu empresa, ni hacerla más tecnológica ni incorporar a expertos independientes ni firmar alianzas al más alto nivel ni abrir una segunda tienda. O si. Todo depende de cómo se observe el fenómeno del crecimiento, ahora bien, si tuviésemos que resumirlo en un concepto este sería el de competitividad: se pueden tener más beneficios facturando menos, se puede crecer en un mercado replegando la red internacional, es posible destinar parte de nuestros recursos a mejorar un producto o servicio que aún no vendemos si renunciamos al tiempo que nos ocupará dar servicio a una gran multinacional a la que finalmente decimos que no.

Todo esto depende del cristal a través del cual mira el emprendedor. Este, al fin y al cabo, para crecer, en uno u otro negocio, ha de ser capaz de preservar su ilusión y su instinto emprendedor. Conserva tu capacidad para ser feliz porque cuando la pierdas habrás perdido todo lo necesario para hacer crecer tu empresa.

Déjame que insista sobre un concepto que he introducido con anterioridad: nada es infinito. No lo somos nosotros ni lo son nuestros proyectos ni nuestras empresas ni sus beneficios ni el reflejo fiel de sus balances. Ni si quiera el crecimiento económico, tal y como se "pensaba", es infinito (para ello sería necesario que nuestros deseos y nuestra capacidad de adquirir bienes y servi-

EMPRENDER COMO EL QUIJOTE

cios, fuese igualmente ilimitada). Por tanto, llegado el momento, valora todas las opciones: crecer, no crecer, hacer que la empresa crezca sin ti, cómo y hacia donde crecer. Cualquier opción que ponga en peligro tu carácter emprendedor ha de ser rechazada de inmediato.

EL ALMA Y LA FELICIDAD

Luego hay otros factores, otros elementos, que no están directamente relacionados con el beneficio pero que resultan imprescindibles en cualquier proyecto emprendedor del siglo XXI. De todos ellos el más importante de esos intangibles es el alma. Crea un proyecto con alma, una empresa en la que los trabajadores sean felices, una estructura alineada con los "nuevos valores mundiales" centrados en la libertad y la conciencia ciudadana, en la independencia creativa.

Que ¿cómo se hace esto?, pues la verdad es que no lo sé. Es como explicarle a un poeta cómo hacer poemas que transmitan sentimientos. De lo que sí que estoy seguro es de que los proyectos son más sostenibles cuando las empresas alinean sus objetivos con los retos de las comunidades en las que nacen y crecen, y también pienso que un trabajador/colaborador feliz es un elemento clave de la sostenibilidad de cualquier negocio.

Comunica, cuenta lo que pasa en la empresa, deja que tus empleados tengan tiempo para sí mismos, invítales a participar de las decisiones importantes y no sólo de las cotidianas, reflexiona con ellos acerca de los valores de la empresa, reconoce los errores, propón las medidas adecuadas para que estos no se repitan.

¡Perder con un equipo así será mucho más difícil! Porque cuando vengan dobladas, cuando por ejemplo no tengas liquidez para afrontar un pago grave, pongamos por caso una nómina, se habrá creado un vínculo de confianza que resistirá mejor esas tensiones. La clave está en la actitud. Casi todo lo demás puede adquirirse pero la manera de comprender y aprehender la filosofía del proyecto no. Por eso resulta fundamental que selecciones a personas que se alineen con entusiasmo en el proyecto. Que generes felicidad empresarial.