



FERNANDO TRÍAS DE BES | PROFESOR DE ESADE Y AUTOR DE *EL LIBRO NEGRO DEL EMPRENDEDOR*

“No lo dudes: es mejor emprender solo que bien acompañado”



Juanma Roca
Madrid

Para Fernando Trías de Bes, es “alarmante” que el 90% de los emprendedores españoles fracasen antes de los cuatro años. Así lo defiende en su nueva obra, *El libro negro del emprendedor* (Empresa Activa, 2007), donde comenta que lo fundamental a la hora de emprender es la ilusión y no la idea de negocio.

¿Por qué en España existe una cultura del éxito pero no del fracaso, que se premia en EEUU?

Porque siempre hemos puesto en el pedestal a los grandes triunfadores y hay una cultura de bastante aversión al fracaso. Por eso, tan importante como medir la dimensión de lo que quieres emprender es medir la dimensión de lo que quieres fracasar. He visto muchos casos de fracasos irreversibles, que te dejan financieramente ahogado. Una de las decisiones que ha de tomar el emprendedor es tener un plan B: si sale mal, cuál es la dimensión de mi fracaso. Y planificar y medir esto es parte de la reflexión. En EEUU un señor va a una entrevista de trabajo y ha cerrado tres pequeños negocios por el camino, y está bien visto.

Emprender, añade, “es una forma de vida” que nace de un “vacío interior” de esa persona. ¿Es una manera de

autorrealizarse?

El emprendedor es casi una obra de arte. Hay cierta necesidad de hacer algo; hay cierto vacío, no infelicidad, pero sí cierto vacío con ganas de hacer algo. Y emprender es una forma de vida y de llenar ese hueco.

Un emprendedor “se sobrepone a la adversidad, aprende del error” y, de alguna forma, abraza el error como parte de su aprendizaje. ¿Y triunfa, en realidad, por esa capacidad para asumir los errores?

Warren Buffet dijo en una ocasión: “Yo no soy mejor inversor que otros, pero rectifico más rápido. Lo que me ha hecho bueno es que, cuanto más me he equivocado, más rápido he rectificado”; es decir, asume más rápido la pequeña pérdida. No sé si es tanto rectificar un pequeño error como asumir una pequeña pérdida. Muchas veces, es lo que pasa en bolsa: que empieza a bajar un 10% la acción y crees que ya se recuperará. Bajará otro 10% y crees que recuperará. Y luego hay gente que ha pasado de acciones que han cotizado a 100 y las venden a 10, y entonces piensan que por qué no llegaron a vender antes. En el fondo, lo que ha pasado ahí es que no has querido asumir la pequeña pérdida. Entonces, no sólo debes aprender del error, sino que debes absorber y asumir las pequeñas pérdidas y rectificar. El buen emprendedor rectifica rápido.

Además, disfruta con la incertidumbre, el riesgo, la inseguridad... ¿Acaso tiene

un punto de locura, osadía o de cierta temeridad?

Sí. Hay dos maneras de emprender. El emprendedor que disfruta con la incertidumbre, con la temeridad lo que quiere hacer son cosas nuevas, quiere un entorno incierto. A ese emprendedor le van los retos para alcanzar la felicidad. Pero luego existe otro emprendedor, que es el del 80% de las pymes de este país, que tiene una pequeña tienda o agencia de cinco personas. Esos tipos no son sólo aventureros al estilo el doctor Livingstone; son hombres o mujeres luchadores, gente tenaz. Existen esos dos tipos de emprendedores: el audaz o el que no es tan audaz pero es un luchador, y éstos no sólo son los que sobreviven sino los que logran mantener dimensiones de negocio de tamaño pyme.

Dice que todo parte de la ilusión, pero “la ilusión puede ser también su peor enemigo”. ¿Cómo se equilibra esa ilusión para que no ciegue al emprendedor?

Hablando con mucha gente. Los que te ponen dosis de realidad son las personas: coge la idea, empieza a explicarla a la gente del sector. Explica tu idea a otras personas, que te digan dónde puede fallar... Habla con tu familia, con tus amigos... El emprendedor debe ser una persona muy esponja, que coge su idea, su germen, y que la debe exponer. Al final, los demás ven la idea desde fuera, pero tú sólo la ves desde dentro. El único que tiene la verdadera mirada sobre tu idea eres tú, con lo que debes exponerla. Por

ello, esa dualidad entre ilusión motor e ilusión que ciega sólo se equilibra introduciendo dosis de objetividad, que te las pone la visión externa.

Si triunfa, “el emprendedor de éxito acaba reinventando su sector”. ¿Tiene acaso esa capacidad para ver la realidad con otros ojos?

Verla con otros ojos y, en términos de innovación, tiene la capacidad de desagregar todos los componentes y elementos que conforman la dinámica de un sector y articularlos de manera distinta. No es que vean la realidad de otra manera, pero sí saben articularla de manera distinta. Y eso es innovación: la capacidad de coger los elementos que configuran un todo, desarticularlos y pensar cómo los articulo de manera distinta para reinventar el sector.

Emprendimiento y soledad, insiste, van de la mano. El emprendedor emerge solo, pero a la vez gestiona de forma brillante su soledad.

La soledad en el emprendedor es inevitable; es como decir que quiero ser general del ejército pero no quiero estar solo sino charlando todo el día con la tropa, porque necesitas apoyo. ¿Cómo vas a tener luego autoridad? Esa soledad es la autoridad no sobre otros sino sobre tu propia decisión de haber emprendido. El emprendedor, al final, es alguien que decide valerse por sí mismo, no trabajar por cuenta ajena. La soledad es asumir que dependo de mí mismo, y no hay papá y mamá multinacional que me acoge. Y



Fernando Trías de Bes defiende la ilusión como motor del emprendimiento. JESÚS MAQUEDA

eso implica cierta soledad. No es estar solo, desamparado, sino que esa es la situación, el entorno, en el que has elegido moverte. No se siente más seguro sino distinto en esa soledad. La seguridad la ganas a medida que ves que vas sobreviviendo en esa soledad. La soledad que sientes corriendo no te hace más seguro; lo que te hace más seguro es ir viendo la capacidad de superación que tienes en esa carrera.

Pero los emprendedores, al final, “tienen miedo” y deciden buscar socios, algo que usted desaconseja: “Es mejor solo que bien acompañado”. Hay dos tipos de ir solo. Una cosa es compartir capital y otra, compartir capital y tra-

bajo. Esto segundo es muy complicado. Pero, ¿crees que con ese socio vas a estar toda la vida? Seguro que no. Por tanto, va a haber una divergencia en un momento dado y que va a acabar afectando a tu negocio. Además, las ambiciones personales cambian y, aunque se comparta capital y trabajo, las personas cambian, y eso afecta.

Pero los buenos socios “aportan complementariedad y diversidad de talento”.

Asóciate con gente buena, complementaria, no mediocre, y sobre todo con la que tengas un buen canal de comunicación. Son vitales la comunicación, la confianza y el respeto y libertad mutuos.