

Hilario Martínez/Guadalajara

Al pensar en un empresario, a menudo nos viene a la mente la imagen de una persona segura de sí misma, atrevida, visionaria, comprometida, nacida para soportar los embates de los mercados, y liderar un negocio sea cual sea la situación, consiguiendo los mayores éxitos y reconocimientos. Viendo en cada crisis en cada reto una oportunidad de desarrollar nuevas áreas, una ocasión para ponerse a prueba.

Si bien existen algunos de estos campeones, la mayoría corresponden a otro perfil. Son seres mucho más cercanos al resto de los humanos, con sus luces y sombras, disfrutando de éxitos y también de fracasos.

De los miles de empresarios españoles, muchos son los que se despiertan cada día sin sensación de éxito, con ganas de tirarlo todo por la borda, con pocos ánimos para sonreír. Agotados por un día al día que les desborda. Sin desear reír ni siquiera sonreír al día que se les abre.

¿No fueron todos en algún momento empresarios? ¿Qué pasó con el emprendedor que un día decidió crear un negocio? ¿Qué ha ocurrido con su visión?

¿Qué queda del empresario que un día se lanzó a crear empresa? Muchos solo disfrutaron de esta situación de empresario, el tiempo de fir-

La difícil decisión de montar su propio negocio

Algunos trabajadores por cuenta ajena, saturados con su modo de vida o buscando una mayor calidad en esta, deciden montar sus propias empresas y trabajar para uno mismos. Tienen que tener en cuenta determinadas pautas para que éste triunfe

mar la documentación.

Después pasaron a ser empleados de su propia empresa.

La decisión

El empresario no es una raza a parte, criada en incubadoras especiales. No nace, sino se hace.

En algún momento de su vida una persona decide ser empresario. ¿Y qué está haciendo esta persona antes de esta decisión?

Probablemente trabaje para una empresa. Y seguramente ejerce en tareas técnicas (contable, comercial, técnico, mecánico, arquitecto, diseñador, creativo, etc)

Seguro que es además buen profesional en su especialidad y que su empleador lo aprecia mucho.

¿Qué le empuja a dejar este trabajo y a convertirse en empresario?

Puede ser cualquier cosa, desde sentirse poco valorado a desear trabajar más

cerca de su casa, desde ambicionar el automóvil del jefe a realizar su sueño de infancia.

Puede haberse dicho mil veces en su cabeza: "¿Porqué estoy trabajando para este tío?", "Conozco más del negocio que él.", "Soy yo el que valoran los clientes", "¿Si el puede llevar el negocio porque no yo?", "Yo también puedo y voy a hacerlo."

El caso es que después de esa decisión, el mundo deja de ser el mismo.

Ya solo piensa en cuando llegará el momento en el que tendrá su propio negocio, en el que será independiente, en el que tomará sus propias decisiones, en el que será dueño y señor de su vida y destino.

Con la excitación del nuevo negocio no es consciente de lo que está ocurriendo y de las implicaciones correspondientes.

El mayor error es pensar

que si entiende el trabajo técnico, también entenderá un negocio basado en dicho trabajo técnico. Ambos conceptos son totalmente distintos y este fatal error marcará el destino de su negocio.

Para un técnico que sufre de un ataque de "empresaritis aguda", un negocio no es un negocio sino un sitio donde trabajar, y por lo tanto: El fontanero abre una fontanería. El panadero abre una panadería. La estilista abre un salón de belleza. El ingeniero una consultoría.

Todos ellos creen que siendo expertos en el trabajo técnico, inmediatamente estarán cualificados para llevar un negocio de este tipo de actividad.... CRASO ERROR!

No solo eso, sino que conocer el trabajo técnico puede convertirse en un peso importante en el proceso.

Si el empresario no supiese hacer los aspectos técnicos

tendría que aprender como hacerlos hacer. Se vería forzado a aprender como hacer funcionar el negocio en lugar de hacer el trabajo él mismo.

El drama es que cuando el técnico se da cuenta de la situación, ya es esclavo de un negocio, que supuestamente lo iba a liberar de las limitaciones de trabajar para otros.

¿Qué hacer?

El primer reto es tomar consciencia de la situación de su empresa y asumir la realidad. ¿Cuáles son los resultados de su negocio?

El segundo reto puede ser complementar sus conocimientos técnicos, con ACTIVIDADES, orientadas al negocio (comunicación, asertividad, liderazgo, empatía, delegación). Esto le permitirá ir tomando control de su situación y orientar su negocio.

El tercero será diseñar el

tipo de negocio que quiere. Puede tratarse de un pequeño negocio de nicho o un negocio multitudinario.

Es cierto es que usted puede ser un buen profesional y estar orgulloso de cómo le valoran los clientes. Su profesionalidad no da lugar a dudas, nadie tiene su "toque" para solventar los problemas. Es fantástico!

Solo un pequeño PERO: Si el negocio depende totalmente de usted (o de lo que usted hace), NO PUEDES ALEJARTE DEL NEGOCIO. No puedes tomar vacaciones, no puedes vender el negocio, sigue usted esclavo de su negocio aunque ahora sea más productivo.

Su cuarto reto es modelar personal con sus capacidades técnicas, sus metodologías y sus actitudes.

Entonces habrá conseguido su deseo. Un negocio que trabaje para usted en lugar de un negocio para el que usted trabaje.



AYUDAS A LA CONTRATACIÓN EN PRÁCTICAS

ORDEN DE 30 DE MARZO DE 2009

Información:
CEOE CEPYME Guadalajara
C/ Molina de Aragón, 3
19003 Guadalajara
are@copeg.es

