

## ALMA DE EMPRESARIO I

Por: Iván Mazo Mejía

Cuenta la historia que cualquier día llegó Walt Disney - que ya había sufrido varias quiebras a un banco con el objetivo de conseguir una altísima suma de dinero para crear a Disney World y al entrevistarse con el gerente le dijo inmediatamente después de saludarlo, “vengo a invitarlo a que nos hagamos ricos con un ratón y una cenicienta”. Con esta expresión decidida, arriesgada y temeraria, Disney mostró su alma de empresario. Ese es el tema del que me quiero ocupar en esta entrega.

El empresarismo antes que actividad es un estado mental que inspira a la realización de una determinada actividad. Es muy normal ver que en nuestro medio quienes pretenden incursionar en el nada fácil, pero sí muy atractivo mundo empresarial, procedan en contravía. Quien piensa en hacer empresa lo primero que se le viene a la cabeza es la actividad a que se va a dedicar, sus preguntas más frecuentes son: ¿qué negocio montamos? O ¿en qué nos metemos? O ¿qué negocio es bueno ahora? Y se queda ahí, sin trascender a la actitud mental que se requiere para ser empresario y que debe anteceder a la actividad que se va a emprender. Pienso que esta es una razón fundamental por la que fracasan muchas empresas, porque sus socios fundadores casi siempre piensan con exclusividad en la actividad, lo lucrativa y lo oportuna y jamás se les pasó por la cabeza preguntarse ¿por qué creo yo que tengo espíritu de empresario?

A Walt Disney no se le ocurrió pensar en lo lucrativa u oportuna que podía ser una actividad fundamentada en un ratón y una cenicienta, por sí mismos, estos elementos nunca hubieran sido ni oportunos ni lucrativos, era el fuego mental, el espíritu soñador que vivía en él, cierto “olor”. Por lo tanto, digamos que hay personas que se encuentran en el ejercicio de la vida empresarial pero no son empresarios. Son muchos los casos de personas que dirigen empresas heredadas

pero que no las sienten, no son su vida, como sí lo fue para el fundador o existen casos y bastantes, de personas que tienen una empresa y la manejan como un negocio y ni siquiera se han dado cuenta de la diferencia entre lo uno y lo otro.

**Equivocaciones comunes al crear empresa:** Confundir el concepto de negocio con el de empresa. En primer lugar digamos que el concepto de negocio se refiere a una actividad que debe ser oportuna y lucrativa en el corto plazo. La esencia de un negocio es la resultante de la combinación entre dinero y oportunidad, es decir, el mejor negocio es aquel que da mucha plata y rápido. Hay negociantes muy respetables que se dedican a comprar negocios, lograr que funcionen con algún éxito y venderlos. Y si un negocio no es lo que esperaban, lo venden rápidamente porque según dicen ellos mismos es mejor perder a tiempo. Una empresa puede empezar como un tímido negocio y transformarse a una gran empresa. Pero tengamos en cuenta que es muy común que en nuestro medio el éxito de una empresa se mida casi, exclusivamente, por sus logros económicos como negocio.

Una empresa no se crea para solucionar un problema familiar. Este es un caso muy frecuente en nuestro medio. La hija se graduó en administración y el papá que es orgulloso, rico y poderoso, le “monta” una empresa porque es imposible que su adorada niña le trabaje a otro. Hace poco conocí el caso de un amoroso papá que estaba medio loco luchando con una empresa que su hijo le abandonó porque él no quería saber de problemas de empleados, proveedores y clientes y además él (su papá) fue el que la “montó” para que su hijo no tuviera que rendirle cuentas a nadie. La inversión, cerca de 500 millones de pesos con todo y local.

Una empresa no es una idea económica. Espero que no se vaya de para atrás con lo que voy a decirle: la razón de existir de una empresa no es hacer dinero. Ese es un paradigma equivocado y tan petrificado en la

mente que a la gente le parece imposible creer que la razón de ser de una empresa no es hacer dinero. Una empresa se crea como respuesta a un sueño concreto que, ejercido con tenacidad, pasión, dedicación y paciencia puede dar mucho dinero. En nuestro medio tenemos el caso de Haceb, Mimos, Coordinadora mercantil, Restaurante Mondongos, Marllantas y tantas otras que usted conoce. Los fundadores de estas empresas primero colocaron el alma como su capital principal, porque sólo con el alma se le puede hacer frente a la adversidad, al infortunio, a las dificultades que a veces son como catedrales, aspectos que con tanta frecuencia acompañan la creación de empresa.

Puedo testimoniar el caso de unos médicos empresarios que hace 15 años crearon una importante clínica y aún no tienen utilidades y aunque están preocupados por dar utilidades, insisten en su clínica porque fue su sueño y les ha deparado un sinnúmero de satisfacciones que no se obtienen con dinero. Alguna vez en una de mis columnas hice alusión al caso de 3M que sólo después de 12 años logró pagarle el primer salario a su gerente. Nadie crea empresa para dar pérdidas, pero hacer dinero no es la esencia de hacer empresa. Por eso si usted piensa que su dinero dará más rendimiento económico en X o Y banco y con menos problemas que creando empresa, entonces sin lugar a dudas, es mejor que coloque su plata en títulos valores porque ese modo de pensar no corresponde a una persona visionaria con alma de empresario.

Una empresa no nace, necesariamente, del conocimiento de un renglón industrial o comercial. Muchos creen que los 25 años de experiencia en un determinado ramo los habilita para fundar un taller, un supermercado o un colegio según sea el caso de experticia. No crea que por el hecho de usted ser un experto en determinada área será exitoso si incursiona como empresario en esa área. No necesariamente; experticia y mentalidad

empresarial son dos conceptos diferentes. Muchos invierten el dinero con que salen de la compañía para la que trabajaron toda una vida en crear su propia empresa y al poco tiempo el golpe que sufren es tal que muchos no vuelven a levantarse. Conocí a un ingeniero de “alto vuelo” gerente de una multinacional en Colombia durante 27 años víctima de esta equivocación, cuidado, puede ser su caso; usted puede ser un respetable experto en su ramo pero pregúntese antes de incursionar en la vida empresarial ¿Tengo alma de empresario?

La vida empresarial no se refiere tanto al conocimiento como a la necesidad interior de realizar un sueño. Por eso, aunque parezca extraño, existen muchas experiencias empresariales altamente exitosas que empezaron sin ningún conocimiento de experto por parte de sus fundadores. El propio Walt Disney no tenía ninguna experiencia en parques de diversión, como tampoco la tenía Sam Walton en supermercados sin embargo creó el supermercado más importante del mundo, Walmart. Y en Colombia el caso es igual, los fundadores de las empresas que mencioné arriba no tenían experiencia empresarial a la hora de abordar su “aventura”. Lo que sí es seguro es que todos ellos al fundar sus empresas tenían mucho de lo que llamamos, comunmente, “olor” y se entregaron con el alma a darle vida propia a ese extraño “olor en el que creían profundamente.