

## ALMA DE EMPRESARIO II

Por: Iván Mazo Mejía

“Mi padre llegó a casa de la oficina, le dio un abrazo a mi madre, y, muy orgullosamente, nos dijo que Computing Tabulating Recording Company se conocería en adelante con el grandioso nombre de International Business Machines. Yo estaba parado en la puerta de la sala, y me dije ¿esa empresita? Mi padre tuvo que haber estado pensando en la IBM del futuro”. Así nos cuenta James Collins en el delicioso libro “Empresas que Perduran” la dimensión del sueño empresarial de la colosal IBM en las palabras del propio hijo del fundador Thomas Watson. Construir un sueño en el que se crea intensamente y que nos lleva a acciones concretas es en primer paso saber si se tiene alma de empresario.

Quiero precisar a fondo esta apreciación: El empresarismo no trata tanto de que cada acto de nuestra vida esté orientado en el sentido inequívoco de aquello en lo que creemos. Por eso para ser empresario se necesita tener un fervor y una mística profunda por encima de un conocimiento experto en una determinada área.

Con frecuencia al hablar de mentalidad empresarial se dice que una condición del empresario es amar el riesgo; esto es cierto, pero quiero ir mucho más allá, la vida empresarial no se refiere al valor o a los riesgos, sino a la pasión por realizar un sueño. Suena romántico quizás, pero es este el rasgo más determinante de la mentalidad empresarial.

No lo es la capacidad de riesgo, porque los negociantes tienen, posiblemente, más capacidad de riesgo que los empresarios pero su fin último es muy diferente, en el primero es hacer dinero, en el segundo se trata de hacer realidad un sueño. Sólo la pasión por realizar un sueño impulsa el espíritu creador del empresario como ninguna otra idea. La red de la vida empresarial está tejida con arduos sacrificios, dolor, desespero y decepción, soledad, lágrimas, pero también con logros increíbles, gestiones de titanes, satisfacciones descomunales, alegrías inimaginables y, por sobre todo, es una vida dedicada a abrir caminos y sembrar futuro. Por eso para el empresario su sueño es más poderoso que sus miedos y sus excusas.

El empresario siente una necesidad interior de contribución a un propósito. Mery Key es la fundadora una empresa de cosméticos líder y altamente reconocida mundialmente que lleva su nombre, en el libro “historias de Forbes” de Daniel Gross, Mery Key expresa: aunque tenía la necesidad de ganar dinero no estaba interesada en los dólares del negocio, en 1963 me interesaba ofrecerle a la mujer las oportunidades que no tenían, en este artículo decíamos que una empresa no era una idea económica, esta es la razón, si una empresa no está cobijada bajo elementos duraderos, visionarios y nobles, el entusiasmo se acabará pronto y la empresa en su debilidad desaparecerá o difícilmente sobrevivirá a las crisis. En Popayán, Empaques del Cauca estuvo a punto de ser cerrada por sus accionistas ante los inminentes problemas económicos, sin embargo, la empresa fue tomada por los empleados con un propósito diferente y con los mismos problemas económicos heredados hoy la tienen a flote y en franco crecimiento.

Para los accionistas Empaques del Cauca representaba pérdidas económicas, para los empleados representaba el futuro de sus familias, una gran diferencia. Como dice un amigo empresario: “en el desarrollo empresarial el dinero es la gasolina del motor pero el propósito es el lubricante”. Necesarios los dos, lógicamente que sí, pero con sólo gasolina el motor se funde y si no se enciende se oxida y se pega. El lubricante lo mantiene liso, protegido, para ser encendido en cualquier momento, esta imagen nos lleva a concluir fácilmente que no tener dinero no es una razón para no iniciar empresa, inclusive, la realidad está llena de ejemplos de empresas prósperas hoy creadas sin dinero. Es necesario hacer esta aclaración porque con frecuencia la disculpa mediocre de quienes tienen proyectos y no los arrancan es la falta de dinero. No es así, es la carencia de alma de empresario, que no se compra en tiendas, ni viene con el propósito bancario, ni con el conocimiento del experto.

Conocerse así mismo. Este sí que es un concepto clave al crear empresa. En el libro “los emprendedores no nacen” Lloyd Shefsky dice: “la mayoría de las personas saben cómo puede funcionar el negocio, pero ignoran cómo pueden funcionar ellos mismos”. Simple y llanamente esto significa que ningún proyecto será exitoso a menos

que usted sepa con claridad cómo funciona usted. Adentrarse a los rincones de sí mismo con toda honradez es una tarea que muy pocos ven como importante para emprender restos serios que puedan hacernos temblar en cualquier momento. ¿Cómo actuaré frente a un posible fracaso? Es una pregunta clave, hay muchos suicidios, hogares destruidos, vidas arruinadas, en la historia de los negocios de la persona que jamás tuvieron este concepto claro. ¿Soy capaz de entender los problemas y las dificultades como elementos que enriquecen la vida empresarial? Además, ¿Tengo una conciencia total del más profundo sentido de mi vida ética de trabajo en la que seré intransigente cueste lo que cueste? Si usted no tiene estos principios claros, cuídese porque podrá convertirse en víctima fácil de tanto abuso que existe en la vida de los negocios.

Ser uno mismo requiere de valor y confianza y, sobre todo, de crear un estilo propio, una particular manera de ver las cosas, los empresarios más auténticos no caben en el molde social, no se dejan llevar por la corriente, son transformadores de circunstancias, rompen las estadísticas que quieren someterlos y según el juicio de la gente normal, son cínicos, testarudos, no influenciados o rebeldes alejados de la realidad. Por eso antes de ingresar al mundo empresarial pregúntese si pertenece a este escaso número de personas que nos han regalado el disfrute y el progreso a través de tantos descubrimientos maravillosos. Tomas Alva Edison dijo en alguna oportunidad: “Cómo abandonar este proyecto después de cinco mil intentos fallidos; esa sería la peor torpeza”. Los empresarios de verdad saben que los proyectos pueden fracasar, pero ellos jamás son un fracaso.

Lloyd Chefsky a quien ya hice referencia dice: “El empresario ve su fracaso como condecoración en su uniforme de empresario y mientras más condecoraciones tenga mejor empresario será”. El verdadero empresario corre el riesgo responsablemente, por lo tanto también asume sus caídas y errores responsablemente, esto lo aleja del miedo, la duda y se fascina con la incertidumbre en la que descubre un extraño combustible, que lo mantiene alerta, despierto y en permanente estado de reflexión frente a los acontecimientos y las oportunidades. Cuando uno tiene alma de empresario se concentra en conducir mirando hacia delante teniendo en cuenta que es necesario mirar por el retrovisor.

Este aspecto es clave porque la mayoría de la gente evita emprender un proyecto después de analizar detenidamente experiencias pasadas. No cabe ninguna duda que hay un gran número de personas mirando por el retrovisor y por eso paralizan a la hora de desafiar el futuro.

Cuando se tiene alma de empresario se ama la incertidumbre, no se puede vivir sin ella, se aprecia y se valora como el respirar; al empresario natural le estorba los estados prolongados de seguridad; la incertidumbre lo confronta y a la vez lo impulsa, destierra las verdades absolutas y se mantiene en absoluta actitud de cambio.

En fin, lo más vibrante de ser empresario es que se elige uno mismo como su propio jefe y no tendrá que esperar que nadie le pida la renuncia ni le aumente el sueldo. Pero lo mejor de todo es que uno deja de trabajar definitivamente, porque tener alma de empresario es tratar la vida misma como una empresa, sin cargo, sin salario, sin vacaciones y sin prestaciones, pero con el gusto de saber que ésta es una de las mejores maneras de construir el mejoramiento de las condiciones de vida de este maravilloso mundo en el que tenemos el privilegio de participar.