

## ¿Tienes ADN de emprendedor?

Los elementos que configuran a un nuevo empresario son la ilusión, la creatividad, la capacidad de asumir riesgos y saber convertir los errores en nuevas oportunidades. Parte genética y parte trabajo.

Ángela Méndez, Madrid

Si tienes una meta clara, que es la que da fuerzas para superar los obstáculos, ya tienes materia prima para sacar adelante tu propio proyecto. Esta orientación a la consecución de objetivos es parte del ADN de las personas emprendedoras, que según Fernando Trías de Bes, economista y profesor asociado de Esade, "es una forma de enfrentarse al mundo y de entender la vida. El emprendedor es la persona que disfruta con la incertidumbre y la inseguridad de qué pasará mañana".

En definitiva, para él comenzar nuevos proyectos es adrenalina pura. Tal es la fuerza de este espíritu que Trías de Bes asegura que el emprendedor con vocación, tarde o temprano, acabará embarcándose en una aventura empresarial porque no podrá evitarlo.

Aunque cada caso es único, todos comparten una serie de características que configuran la mentalidad de estos profesionales.

### ● Elementos básicos

La cadena de ADN de un emprendedor tiene, según Fernando Botella, CEO de Think & Actions, cuatro elementos esenciales: habilidad para asumir riesgos; gestión del error y humildad; capacidad de observación y creatividad.

### ● Proyecto ilusionante

Tener una idea original no es sinónimo de éxito empresarial. Albert Boch, experto en creación de empresas, explica que "lo que distingue a un auténtico emprendedor es la motivación por su proyecto. Asumen su reto con una actitud muy valiente, alejada de las zonas de seguridad y comodidad. Son muy positivos y tienen una ambición y un compromiso muy elevado".

### ● Gestión del riesgo

Saber manejar la incertidumbre es crucial. Crear un negocio es asumir riesgos. Gestionar los reveses y los cambios que impone el mercado es lo que distingue a una persona que tiene madera de emprendedor de otra que no la tiene. Pero la gestión del riesgo no debe ser entendida como un fin ni una apuesta, sino como algo que se está dispuesto a resolver si el objetivo realmente vale la pena.

### ● Momento adecuado

Alejandro Suárez, vicepresidente de la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet (AIEI) comenta que estos profesionales saben cuál es el momento justo para ini-

ciar su actividad. "No hay que dejarse llevar por las circunstancias y lanzarse a poner en marcha un negocio cuando no se siente de verdad, porque se estará demasiado presionado, se tomarán decisiones de forma precipitada y los fallos serán más graves", puntualiza Suárez.

### ● Actitud ante el fracaso

Los errores son algo inseparable de la vida empresarial. Nada sale bien a la primera y los emprendedores ven los fracasos como una parte más del proceso. Además, si se quiere que el negocio tenga un valor añadido es necesario alejarse de las inercias del mercado y atreverse a hacer cosas nuevas. Los fracasos deben ser vistos como lo que son: una experiencia de la que se tiene que aprender.

### ● Con los pies en la tierra

Uno de los peligros que los profesionales con verdadero espíritu emprendedor saben controlar es el exceso de op-

### CON EQUIPO

Aunque en la mayoría de los casos la idea y motivación parte de una persona, **buscar compañeros de viaje es vital.** Rodéate de profesionales creativos, atrevidos y diferentes a ti. La unión de ideas **será tu mejor ventaja competitiva.**

timismo y de confianza. Saben que nunca se controlan todas las reglas del juego empresarial. Tampoco se dejan llevar por los primeros buenos resultados que pueden conducir a la improvisación y a morir de éxito.

### ● Ilusión y formación

Botella recuerda que a alguien con inquietudes empresariales le mueve la ilusión, pero talla su proyecto para que tenga cabida en el mundo real. Trabaja su idea desde y para el mercado. Por eso, estudiar, formarse continuamente y estar dispuesto a desaprender y a asimilar formas diferentes de hacer las cosas son cualidades intrínsecas a estos profesionales.

## Cómo potenciar el espíritu creativo en la sociedad

Habitualmente se cree que un emprendedor es sólo la persona que pone en marcha su propio negocio. Pero su significado es mucho más amplio. **Emprender es también ser innovador, creativo y bueno en lo que haces dentro de una compañía grande. Es decir, la persona emprendedora aporta nuevas ideas para trabajar y vislumbrar nuevos proyectos.**

La sociedad debe y puede favorecer la proliferación de estas mentes inquietas y creativas. El profesor de innovación y liderazgo Hal Gregersen, de la escuela de negocios Insead, explica en un artículo en 'The Wall Street Journal' cómo se puede potenciar el gen emprendedor:

■ **Cultivar la inquietud emprendedora desde la infancia.** Recientes investigaciones señalan que una tercera parte de nuestra capacidad creativa es ADN. Las otras dos terceras partes provienen del entorno en el que crecemos y del trabajo que realizamos. Por tanto, hay muchas cosas que podemos hacer para cultivar este espíritu desde la infancia. Una de ellas es favorecer la observación, el 'networking' y la experimentación. Hacer cosas con gente que no piensa ni actúa como tú.

■ **Incitar la creatividad en las compañías.** Las firmas más innovadoras están guiadas por directivos que emplean su tiempo en plantear preguntas provocativas, observando el mundo como antropólogos y aprovechando la diversidad cultural para sembrar su inquietud en todos. Son jefes empeñados en experimentar y probar nuevas iniciativas.

■ **Crear una cultura innovadora.** Si se vive en un colectivo cultural donde no se valoran o no se permiten diferentes puntos de vista, es difícil que surjan nuevas iniciativas. Cambiar esto es una tarea que debe comenzar de forma individual y extenderse a todos los niveles y estratos empresariales y sociales.

### No crees tu empresa si...

- 1 Estás en paro y sólo lo consideras como la única alternativa posible para salir adelante.
- 2 Quieres compatibilizar tu vida profesional y personal, tener libertad de horario y flexibilidad laboral.
- 3 Tu motivación principal es querer demostrar ante los demás tus dotes empresariales.
- 4 Lo haces porque odias a tu empresa, a tu jefe y no soportas recibir órdenes de nadie.
- 5 Consideras que es una fórmula que te permitirá ganar más dinero que por cuenta ajena.
- 6 Es la única manera de dedicarte a una actividad que te gusta y que no existe en el mercado.