

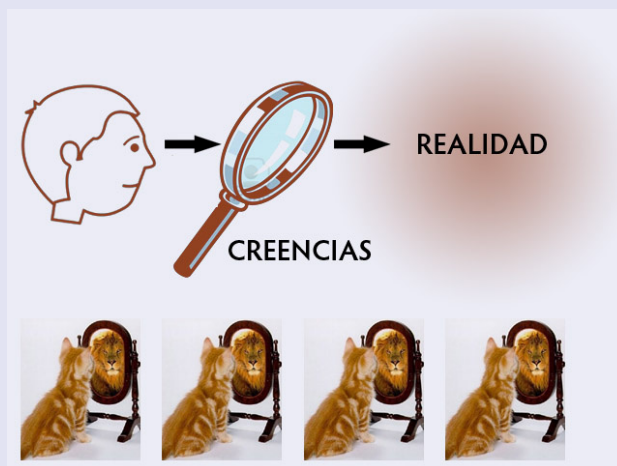
Capítulo 5. Las creencias potenciadoras del emprendedor

¿Qué son las creencias?

En un capítulo anterior hemos tratado las “creencias” y las hemos distinguido de los valores y de las actitudes. Ahora vamos a profundizar más en este concepto que nos permite entendernos como personas y que, además, condiciona y facilita el proceso de cambio y transformación.

Cada uno de nosotros tenemos un esquema de creencias, un mapa de criterios bajo los cuales nos guiamos en el mundo, operamos en el entorno y dirigimos nuestra vida y proyectos a alcanzar. Las creencias determinan nuestra forma de ver el mundo. Configuran el filtro desde el cual analizamos la realidad, la comprendemos y la hacemos manejable.

Las creencias personales



Las creencias permiten comprender y comprendernos, pero no suponen ni la realidad ni la verdad. Generan nuestra realidad y nuestra verdad. Este hecho condiciona las opciones de acción y, por lo tanto, las posibilidades de abrir caminos y escenarios de crecimiento. Por lo mismo, las posibilidades de emprender también se ven condicionadas por el modelo de creencias que tenga el emprendedor.

Las creencias, además, crean un proceso de retroalimentación desde la percepción a las propias creencias. Las creencias, al filtrar la forma en la que vemos nuestro mundo, establecen, de manera inconsciente, los criterios sobre los cuales vamos a determinar nuestra atención perceptual. Es decir, que ésta estará condicionada por el esquema de creencias de tal forma que extraeremos de la realidad aquellos datos que efectivamente corroboren el marco de creencias que ya poseemos. Pongamos un ejemplo.

Si nos encontramos en una situación de desempleo en la que llevamos ocho meses parados y no hemos recibido ninguna oferta de trabajo, podemos llegar a la conclusión (creencia) de que “no hay trabajo”. Además, esta realidad (subjetiva) se ve reforzada por el mensaje permanente de los medios de comunicación sobre las altas tasas de desempleo. Pero, aceptando la realidad de las altas tasas de desempleo, NO ES CIERTO que no haya trabajo. Este bucle de creencias y formas de analizar la realidad, da como resultado, en muchas ocasiones, un proceso de desactivación de la búsqueda de empleo.

Pero es la realidad que tenemos las personas. Vemos el mundo de acuerdo a las creencias de las que estamos dotados y bajo la percepción de los hechos que vivimos y de la forma en la que lo vemos.

Traigamos otro ejemplo para profundizar en el tema. Pensemos en un hecho incontrovertible: la muerte. ¿Por qué unas culturas abordan este hecho bajo un prisma de tristeza y tragedia, y existen otras culturas para las cuales la muerte supone un rito de celebración? Se trata de nuevo de las creencias que determinan la forma de enfrentarnos a los acontecimientos y a las distintas situaciones. Son las pautas culturales ligadas a estas creencias colectivas las que generan los mecanismos de acción y de comportamiento que permiten “gestionar” cada una de estas situaciones o procesos.

Son por tanto las creencias un aspecto esencial a dilucidar y a tener en consideración en el perfil de un emprendedor. Nuestras creencias nos potenciarán, o nos lastrarán, en cuanto pongamos en marcha nuestro proyecto emprendedor.

¿De dónde nos vienen las creencias?

De manera sencilla podemos decir que las creencias tienen dos fuentes fundamentales de génesis:

- Nuestra propia experiencia
- Nuestra cultura

Nuestra propia experiencia. A lo largo de la vida nos vamos dotando de un credo de formas de ver y de actuar basadas tanto en nuestros conocimientos como en los aprendizajes que adquirimos a través de las distintas experiencias vitales. Un aprendizaje que se basa en la práctica y en los resultados que obtenemos con nuestra acción. Esta experiencia identifica los resultados que han tenido un efecto favorable y desfavorable, o que han sido más o menos resolutivos de cara a las situaciones hacia las que nos hemos enfrentado.

Nuestra cultura. La cultura a la que pertenecemos determina las formas bajo las cuales debemos actuar para alcanzar aquello que es deseable en esta cultura de referencia. Para ello se dota de una serie de creencias que delimitan (y limitan) el comportamiento. No solamente estamos hablando de aquello que es punitivo y lo que no. Abarca el conjunto de opciones y posibilidades sobre lo que es mejor. Nos situamos en casi una moralidad y una ética.

En este último sentido, y para el tema que estamos abordando, seamos conscientes de la importancia, muy estudiada desde hace décadas, de la ética católica o calvinista en el ámbito laboral y de la actividad económica. Ética que está plenamente de actualidad en este momento de crisis, por ejemplo, sobre los modelos y formas de enfrentamiento a través de políticas ante la crisis.

La sociedad tiene esquemas, valores y creencias acerca de lo que deben ser los modelos de funcionamiento dentro de nuestro sistema para “ganarnos la vida”. De las formas bajo las cuales tenemos que actuar de cara a lograr un éxito laboral o profesional. Pensemos un poco más en detalle en esta cuestión. Identifiquemos las creencias que se encuentran detrás de estas preguntas:

- ¿Qué se pensaba (y en ocasiones pensamos) de las personas que realizaban estudios de formación profesional?
- ¿Y de las personas que estudiaban Derecho?
- ¿Qué pensamos de una persona que nos dice que trabajo como freelance?
- ¿Qué pensamos de una persona que dice que es un empresario?
- ¿Qué podemos llegar a pensar cuando decimos que somos microempresarios?
- ¿Qué pensamos de aquellas personas que entienden que la mejor opción es ser funcionario?

Lo que se encuentra detrás de estas respuestas son las creencias, más o menos colectivas, más o menos compartidas, de lo que entendemos que es válido, adecuado o bueno en aquello a lo que nos dedicamos para ganarnos la vida.

Una pregunta importante y necesaria que debe responder un emprendedor es: *¿Qué considero que es un empresario?* Y para conocer cuál es el contexto en el que se va a mover: *¿Qué es lo que piensa mi entorno que es un empresario?*

Estas preguntas nos permitirán situarnos en el caldo de cultivo sobre el que vamos a construir el edificio de nuestro proyecto emprendedor/empresarial. Nos facilitará identificar las posibles resistencias que encontramos en nosotros mismos y en nuestro círculo social.

Permite un ejemplo personal que puede ayudar a comprender esta cuestión. Cuando acabé mis estudios de Trabajo Social tenía un proyecto en mente. Mediado años 90 tenía un proyecto para montar un centro de información juvenil para el empleo. En aquellos años, España tenía tasas de desempleo juvenil muy elevadas (al igual que hoy, parece mentira). Quería poner en marcha el proyecto y llegué al Servicio de Información del INJUVE, a la sede de la calle Marqués de Riscal. Allí me indicaron el nombre de una asociación. Red Araña. Pues allí me “planté”. Al cabo de unos meses trabaja en ella. Desde ese mismo momento mi madre (buscando lo mejor para mí, sin lugar a dudas) me planteaba la idea de preparar oposiciones, que fuera funcionario. Mi madre no comprendía para quién trabajaba. No sabía qué era eso de una ONG. No era claro, ni estable, ni en un futuro me permitiría alcanzar ingresos para vivir. Pero resulta que hemos llegado al año 2013 y aquí estamos. Pero aún así, mi madre me sigue preguntando: *“¿cómo te van las cosas?, ¿tienes trabajo?”*.

Esto nos indica cuáles son los esquemas que cada grupo, cada generación, posee sobre el mercado de trabajo. Sobre lo que es bueno y supone una trayectoria adecuada dentro del mercado de trabajo.

Los emprendedores, los futuros empresarios, tendrán que superar estos esquemas mentales. Deberán quebrar aquello que es calificado como lo esperable. Deberán romper la idea de un futuro esperable por la idea de un futuro deseable. Supone una idea que en muchas ocasiones, si no se ha crecido en un entorno empresarial o emprendedor, se traducirá en tensiones, en dificultades ante las cuales deberemos actuar y responder.

¿Se pueden modificar las creencias?

Como puedes comprender, lector, mi punto de vista es que sí. Sí se pueden cambiar las creencias, pueden desactivarse (o rebajar su influencia) en la disposición a abordar cualquier tipo de cuestión o problema. O, como en el caso en el que nos ocupa, a potenciar el talento emprendedor.

De hecho, a través de nuestra experiencia, de nuestra vivencia personal, vamos cambiando las creencias de manera más o menos natural. Esta experiencia vital moldea los esquemas con los cuales abordamos nuestra vida y con los que moldeamos intereses y objetivos.

Permíteme ahora utilizar y esbozar una creencia personal que he integrado en mi esquema personal y profesional: Lo sencillo no es fácil de realizar. Lo sencillo es potente, es facilitador, es transformador si lo volcamos hacia los procesos de cambio, aprendizaje y desarrollo. Pero no es fácil de aplicar. Cuanto mayor sea la sencillez de las cosas, de los procedimientos, de los acuerdos incluso, mayor será la posibilidad de integrar nuevas formas de hacer y de actuar. Pero no es fácil.

Ya hemos dicho que las creencias implican una forma determinada de ver el mundo. Supone la puesta en marcha de un proceso selectivo de los datos a los que tenemos acceso de la realidad que nos rodea. Estos datos consolidan y refuerzan la forma de ver el mundo y, por lo tanto, nuestras creencias. **Cambiar las creencias es posible siempre y cuando veamos el mundo de forma diferente a la habitual.** Implica un proceso sencillo pero tremendamente complejo: cambiar el observador que somos de la realidad (de los hechos) y de nosotros mismos. Estamos hablando de un proceso de toma de conciencia, en el que seamos capaces de abstraernos de nuestros esquemas mentales. Obviar y “silenciar” las fórmulas bajo las cuales estamos extrayendo la información del entorno. Supone cambiar “el sitio” desde el que vemos las cosas.

Este proceso podemos llevarlo a cabo individualmente, a través de un camino en el que sepamos dotarnos de los instrumentos necesarios para poder recorrerlo. O bien, contar con la ayuda de un profesional, o de una persona cercana, que nos sitúe ante formas de ver distintas nuestra realidad.

Pero, para poder transformar nuestras creencias, es necesario partir de premisas sustanciales sobre las cuales poder construir el camino del cambio. Para ello debemos contar con:

- Trabajar desde la **humildad**. Desde una posición en la que sea consciente que mi punto de vista no es el único punto de vista. Saber que existen distintas formas de ver las cosas y la realidad.
- **Apertura**. Estar abierto a nuevos planteamientos, conocimientos y puntos de vista. Ser permeable a transitar un camino de integración (que no aceptación) de nuevas ideas y perspectivas.
- Desarrollar la acción desde la **libertad**. Es decir, aceptar que si quiero cambiar es debido a mi interés en cambiar. No como imposición o como falta de alternativa. Cambio porque deseo cambiar.

Bajo este escenario podemos cambiar nuestras creencias.

La Escalera de Inferencias: subiendo y bajando por el tobogán

Pero ¿qué herramientas utilizamos para poder transformar nuestras creencias? ¿Cómo lo hacemos?

Para lograr este cambio de creencias en los procesos de desarrollo de habilidades directivas y coaching para el emprendimiento utilizo la técnica de la Escalera de Inferencias. Es una técnica que permite abordar con el cliente un modelo de reflexión acerca de cómo está viendo su realidad. Cuáles son los factores que le están llevando hacia una forma determinada de ver la realidad. Su realidad.

La Escalera de Inferencias la podemos ver en la siguiente imagen:

Escalera de inferencias



A través de la Escalera de Inferencias recorreremos los peldaños que van desde los hechos mismos, hasta la forma de actuar y de acción que tenemos. En cada uno de los peldaños, debemos pararnos a concretar qué supone, lo que es su concepto, así como lo que existe detrás de cada uno de ellos.

Un emprendedor, deberá subir y bajar la escalera bien de forma individual, o bien, acompañado por un asesor profesional coach.

- **Los hechos:** suponen “lo que está fuera” de nosotros. Se trata de los datos. La descripción de la situación obviando las opiniones. No debemos tomar los juicios que nos damos acerca de las cosas como los hechos “verdaderos”. Pongámonos un ejemplo: en la situación que vivimos escuchamos el juicio/diagnóstico/opinión (fundamentado) que estamos atravesando una crisis. Los datos serían:
 - Bajada del PIB en 1.5%
 - Se crean 3.000 nuevas empresas
 - Se destruyen 6.400 empresas

Estos últimos son los datos.

Utilicemos un segundo ejemplo: cuando una persona dice “hace frío” hablamos de un juicio u opinión; mientras que si decimos que “en estos momentos tenemos 9º centígrados”, esto es un dato, es decir, no se encuentra sujeto a interpretación.

- **La selección de datos.** Nuestras creencias marcan los criterios de selección de los datos y de los acontecimientos. También nuestras necesidades.

Este peldaño es esencial a la hora de transformar las creencias de las que nos dotamos y bajo las cuales actuamos. Es en este momento cuando debemos abrir el marco de reflexión de cara a abrir opciones de modificación de nuestro punto de vista acerca de la situación bajo la cual operamos (aquella que deseamos transformar). De nuevo, realizarnos las preguntas adecuadas permitirá abrir nuevas posibilidades de selección:

- ¿Qué otros datos y hechos se producen en esta cuestión, en este hecho o situación?
- ¿Qué te lleva a fijarte en estas cuestiones y no en otras?
- ¿Qué otro factor o elemento te llama la atención de la situación?
- ¿Puedes ampliar los elementos que acontecen en la situación dada?

El objetivo es abrir el prisma, el diafragma de nuestra lente, de cara a alcanzar una visión más amplia de aquello sobre lo que deseamos operar o actuar.

- **Las interpretaciones.** Como sabemos, tenemos un esquema personal, un mapa, un sistema de creencias. Las interpretaciones suponen las conclusiones a las que llegamos sobre los acontecimientos, hechos o situaciones que vivimos y sobre las que interactuamos. Permiten la creación y construcción de un sistema que nos da coherencia como personas. Un sistema que remite a proporcionar una respuesta a todas aquellas cuestiones de la vida.

Si una interpretación fuera contraria al sistema de creencias, crearía una convulsión en su estructura. Esta convulsión es el fundamento y base del cambio. De la modificación de las creencias.

Todo sistema (colectivo o personal) tiene contradicciones y no es capaz de dar respuesta y/o solución ante las distintas realidades vitales y cotidianas. Rescataremos esta idea más adelante a la hora de abordar las diferentes creencias.

Las interpretaciones a las que llegamos en la mayoría de las ocasiones se caracterizan por ser atribuciones del tipo causa-efecto. No están sujetas a un proceso de análisis pautado y racional. Son, en la mayoría de ocasiones, interpretaciones rápidas basadas en procesos lineales, en los que el modelo de complejidad no aflora.

Estas interpretaciones podríamos catalogarlas en dos tipos diferenciados:

- Interpretaciones basadas en nuevas experiencias. Se trata del establecimiento de atribuciones, consecuencias y análisis que son alcanzadas a través de situaciones novedosas, al desarrollo de nuevas formas de acción, o al establecimiento de relaciones interpersonales.
- Interpretaciones basadas en situaciones conocidas o a relaciones interpersonales ya consolidadas.

El papel de las interpretaciones en este segundo tipo de situaciones, es el de la consolidación y solidificación de las creencias que ya teníamos. Las interpretaciones se utilizan como medio de confirmación de las atribuciones y conjeturas establecidas en nuestras creencias.

- **Las opiniones.** Son lo que pensamos acerca de las cosas, de las situaciones o de las personas. Pueden ser fundamentadas, o no.

Como sabemos, las opiniones, predeterminan a ciertos esquemas de acción, por lo que definen las posibilidades de acción de la persona. Son una de las bases sobre las que se ordenan y estructuran los procesos de toma de decisiones, tanto conscientes como inconscientes.

- **Las acciones.** Son los comportamientos que efectuamos. Nuestras formas de interactuar en el mundo y con los demás.

Aunque hayamos tratado ya el tema del aprendizaje, es necesario retomarlo en este momento ya que me interesa trasladar una cuestión que me parece significativa: Cuando actuamos de una manera distinta a los esquemas establecidos en nuestra conducta (hábitos), transformamos quienes somos. Cambiamos la forma de vernos (de valorarnos) y modificamos cómo nos ven los demás. O lo que es lo mismo, cuando cambiamos

de acción, cambiamos quienes somos y cambiamos las creencias de las que nos dotamos en nuestro fuero interno.

Pongamos el ejemplo de escribir un libro. Cuando no tenemos experiencia en escribir (cuando no realizamos ninguna acción encaminada a alcanzar los objetivos), no sabemos cómo debemos abordar la situación. Es cuando recorremos el camino de escribir y empezamos a redactar, cuando alcanzamos el resultado de un libro impreso, cuando cambiamos nuestra forma de vernos. Aumenta nuestra capacidad de acción sobre el mundo, podemos decir que somos escritores, y los demás nos mirarán de una forma en la que cambiarán su perspectiva.

Evidentemente, no se trata de modificar nuestra respuesta en una sola acción. Nos referimos a cambiar una pauta de conducta y mantenerla en el tiempo. Es decir, sostenerla dentro del cuadro de modos de actuar estables de la persona. He aquí donde radica el cambio y la transformación de nuestros modos de ver el mundo.

La Escala de Inferencias nos permite transitar sobre los distintos momentos en los que se despliega nuestro acercamiento al mundo e identificar las formas bajo las cuales respondemos. Se trata de un proceso en el que debemos apelar a un estado consciente. Es decir, sabiendo que está pasando, cómo estamos actuando y extrayendo las conclusiones de la misma. De esta manera abrimos un proceso de reflexión sobre la manera en que actuamos, y de los elementos que componen dicha forma de acción.

Esta forma de pararnos a pensar en cómo actuamos, supone estar en un proceso de bajada y subida por cada uno de los peldaños de la escalera. Podemos utilizarla de manera individual, y si bien creemos que no alcanzamos los resultados esperados, acudir a algún profesional.

Trabajando sobre algunas creencias para emprendedores

1. "Tener la idea es lo más importante. Es el elemento clave del emprendedor"

Existe un extenso recorrido entre el momento en el que desarrollamos una idea, hasta que la vemos convertida en una realidad. Concurren múltiples pasos antes de alcanzar el objetivo de verla consolidada en la práctica.

Y no solamente consiste en construirla y plasmarla en una realidad, sino que, además, deben comprarte la idea. Tienen que pagar por el producto o servicio que vas a poner en el mercado. La idea no se vende sola (evidentemente pueden existir ideas geniales), la vende el emprendedor. Y pensemos que las ideas ya pueden estar en el mercado y lo que necesitas son buenos vendedores.

Si tienes una gran idea, has detectado una necesidad y sabes cómo responder a ella, párate a hacer este breve ejercicio:

- ¿Qué idea es la que tengo?
- ¿Existe algo parecido a ella en el mercado?
- ¿Qué necesito para ponerla en marcha?
- ¿Qué esfuerzo me va a requerir?
- ¿Durante cuánto tiempo?
- ¿Estoy dispuesto a realizar este esfuerzo?
- ¿Qué recursos necesito para ponerla en marcha?
- ¿Los tengo en estos momentos, o los voy a tener que pedir?
- ¿A quién?

2. "No emprendo porque tengo miedo al fracaso"

Pensemos en esta frase. ¿Qué significa fracaso? De acuerdo con la Real Academia de la Lengua Española, fracaso supone "*un malogro, un resultado adverso de una empresa o negocio*". Nada más. Y nada menos.

Fracaso supone alcanzar un resultado adverso, no esperado. Es el resultado de un conjunto de acciones que hemos puesto en marcha. El resultado no es la persona. **Fracasa el negocio, no la persona.** Debemos saber buscar la distancia respecto del resultado de la acción. Bajo esta forma desarrollaremos otras distinciones que nos permitirán abordar mejor el proceso de creación de una empresa.

El resultado adverso de una empresa supone el fracaso del proyecto. No fracasamos nosotros, pero sí debemos extraer **los errores** que hemos cometido. Identificarlos. Este es el escenario del aprendizaje. Por lo tanto, la cuestión clave es diferenciar el fracaso de los errores que hemos cometido. Y de estos errores, extraer los aprendizajes pertinentes.

Y antes de la distinción del aprendizaje debemos pararnos a pensar en la idea del miedo. El miedo es una emoción. Pero, atención, nos referimos a una emoción que "prevemos". Es decir, no sabemos realmente lo que va a pasar para que pasemos miedo. No sabemos si el fracaso se va a dar, o no. Estamos en una situación de visión. Una visión distorsionada por la emoción del miedo. Una emoción que efectivamente plasma su evidencia en la parálisis.

El miedo nos ayuda. Nos pone alerta. Esta es la interpretación que hay que desarrollar acerca del "hecho de sentir miedo". El miedo nos genera recursos. Hay que saber aprovecharlos.

Trataremos este tema más adelante al abordar la inteligencia emocional en el desarrollo del talento emprendedor. Pero antes de acabar, te dejo un par de preguntas sencillas:

- ¿Para qué te sirve el miedo?
- ¿Para qué te sirve el miedo a fracasar?

3. "Ser empresario supone explotar a la gente y yo no quiero ser así"

Bien, es cierto que hay empresarios que llegan a explotar a los trabajadores. ¿Y? El modelo de empresario, y su modelo de gestión, los determina la persona que gestiona y lidera la empresa.

Los valores, actitudes y formas de hacer, son propias de cada persona. Son elementos que caracterizan a cada uno de los empresarios. Ser empresario no es un rasgo de personalidad, es una forma de hacer. Supone una manera de resolver problemas y, sobre todo, implica saber y saber hacer una característica esencial: plasmar en el terreno de lo real las ideas guiado por una serie de valores.

No es el momento de extendernos en la figura de los empresarios, a mi juicio, tan denostada y vilipendiada en España. No deseo pararme a desarrollar un discurso sobre los empresarios, pero sí quiero dejar estas ideas:

- Sin empresarios no hay empleo, no se genera riqueza.
- Los emprendedores-empresarios arriesgan dinero. Arriesgan, en muchas ocasiones, los bienes personales para poner en marcha las empresas que contratan a trabajadores.
- Las empresas en España suelen ser pequeñas y medianas empresas, no el Corte Inglés.

Te dejo una serie de preguntas que te permitan profundizar sobre la figura del empresario, y sobre los modelos que puedes llegar a tener:

- ¿Qué piensas que es un empresario?
- ¿Cuáles crees que son las preocupaciones de un empresario?
- ¿Qué es lo que tiene que hacer un empresario para ser un empresario?
- ¿Qué problemas tiene que resolver?

4. "Si gana dinero seguro que es porque lo ha robado"

Ganar dinero no es nada malo. Ser rico, si es fruto del trabajo, de la buena gestión, del saber crear riqueza, de crear una empresa, es algo rentable económicamente tanto para la persona como para el conjunto de la sociedad. Tanto en el plano económico, como en el social o el cultural.

Incluso en el político, piénsese en el papel de los medios sociales (empresas creadas por emprendedores) en los movimientos democráticos de la llamada “primavera árabe”.

Ganar dinero desde una empresa se ajusta a una legalidad. Se pagan impuestos y se deben pasar una serie de controles administrativos y mercantiles. Si un empresario gana dinero es porque sabe vender el producto o servicio, crea un servicio de calidad, innova y responde a necesidades de los clientes, de los consumidores, gestiona de una manera innovadora su negocio, etc. Si cometiera ilegalidades, si explotara, si robara, finalmente su praxis empresarial acabaría pasando por los tribunales, o bien acabaría sin su empresa. Cerrando.

Como anteriormente, mis píldoras para trabajar:

- ¿Cómo te relacionas con el dinero?
- Si trabajas bien, de manera excelente, ¿piensas que te mereces ganar más dinero?
- Si arriesgas dinero o una determinada forma de vivir, ¿piensas que te mereces tener una remuneración adecuada?

5. “Para montar una empresa hace falta mucho dinero, un sitio...”

Iniciar y desarrollar un proyecto de empresa comienza por pequeños pasos. No es necesario contar con un gran volumen de recursos para iniciar y poner en marcha la idea que tenemos.

Es el propio proyecto de empresa el que define cuáles serán los recursos de los cuales deberemos disponer para alcanzar lo que pretendemos, y no todos los negocios comienzan con un nivel de exigencias elevado. Debemos realizar una programación, unas fases en las que el crecimiento se traducirá en necesidades de inversión y por lo tanto de recursos.

Se puede comenzar un proyecto empresarial (un gran proyecto empresarial) con unos mínimos recursos. Contar con infraestructura y medios de los que ya disponemos, sin suponer un requerimiento de fuertes inversiones o desembolsos.

Recordemos algunos de los proyectos empresariales más exitosos, que en sus comienzos, los emprendedores trabajaron desde garajes y con un mínimo de recursos, muchos de ellos rudimentarios.

6. “Para comenzar un proyecto empresarial, lo primero es tener un CIF”

El formato de la fórmula jurídica del proyecto empresarial no es la empresa. La empresa se estructura en torno a los objetivos y metas que deseamos alcanzar, la forma de organizarnos, así como de los recursos de

los que disponemos de cara a ponerla en marcha, dentro de los cuales, el propio emprendedor se convierte en la piedra de toque diferencial, en el recurso/valor calve.

El CIF es un requisito imprescindible para operar, pero debemos entenderlo como un trámite más que debemos realizar. No es en sí mismo ningún recurso, ni medio para alcanzar metas, ni genera motivación, ni determina ninguna pauta dentro de la empresa. Únicamente responde a las especificaciones y exigencias fiscales y contables derivadas de cada una de las fórmulas jurídicas.

7. "Yo quiero montar un bar, todo el mundo lo saca adelante, cualquiera vale"

Montar una empresa o negocio, sea del tipo que sea, es un proceso complejo. Incluso en aquellos sectores o tipos de proyectos que, a priori, no tengan una especial complejidad.

Recordemos que la meta es la que nos planteamos en el proyecto y es definida por cada emprendedor. Pero, una de las máximas es que la iniciativa del proyecto permanezca en el tiempo, tenga éxito y una cierta supervivencia. Debemos preguntarnos varias cuestiones cuando pensemos en iniciar un proyecto en sectores con un alto nivel de competencia y potencialmente saturados:

- ¿Qué voy a hacer diferente?
- ¿De qué forma se diferencia mi proyecto de otros similares?
- ¿Voy a trabajar de manera diferente?
- ¿Qué voy a trabajar que no se haga hasta este momento?
- ¿Qué me va a hacer especial?

8. "Tengo que dejar mi trabajo para dedicarme plenamente a la empresa"

El proyecto empresarial no comienza, como comentábamos más arriba, una vez poseemos un CIF. Sino que comienza cuando damos el primer paso y empezamos a confeccionar, a crear. Podemos crear servicios, diseñar productos, crear documentación, diseñar marca, etc., realizar todo un conjunto de acciones, gestiones o actividades que son trabajo, el cual no es necesario que cuente con un soporte documental fiscal o administrativo. Se puede trabajar en el proyecto de empresa sin dar de alta la fórmula legal.

Se trata de trabajar. Igual que trabajamos cuando limpiamos nuestra casa o sacamos al perro por las noches. Diferenciamos un empleo por cuenta propia del trabajo no remunerado y no sujeto a exigencias legales o administrativas. Podemos realizar nuestra evaluación, estudio de mercado,

tratar con potenciales proveedores y/o clientes. Todo un conjunto de acciones que no recogen una necesidad de contar con una persona fiscal.

En cuanto cobremos, facturemos o tengamos una previsión de cierre de un negocio, firma de un contrato o similar, será el momento de poner en marcha las gestiones dirigidas a la puesta de largo de la empresa.

9. “Ser empresario supone ser una persona ambiciosa”

Ambición, según la definición de la RAE es “*el deseo ardiente de conseguir poder, riquezas, dignidades o fama*”. En esencia, no existe ninguna valoración negativa de los conceptos vinculados a la ambición. De nuevo debemos reflexionar sobre qué es lo que para cada uno de los emprendedores se esconde detrás de estos términos a los que nos estamos refiriendo.

Poder significa capacidad de acción. La RAE define el poder como “*tener la facilidad, tiempo o lugar de hacer algo*”. Así como una segunda acepción: “*ser contingente o posible que suceda algo*”. *Poder* no se trata de la cualidad de “vencer” a alguien. Poder es posibilidad de creación y de transformación. Un emprendedor debe tener un poder y debe ampliar su capacidad de acción. La visión emprendedora en sí misma supone transformación, cambio, ampliar capacidades y competencias. La visión emprendedora se alcanza con una ambición serena.

Una creencia extendida es la de que el poder corrompe. Esta forma de entender el poder no es la que deseamos tratar.

Ya hemos trabajado cómo debemos relacionarnos con el dinero, o mejor expresado, conocer de forma nítida cómo es nuestra forma personal de relacionarnos con el dinero. Debemos saber para qué deseamos poseer un alto nivel de facturación. Debemos guiarnos por los valores que, en definitiva, permiten abordar un adecuado uso de los recursos y medios que adquiramos.

Esta forma de entendernos, basada en la relación que construimos desde nuestra ambición, permite traducir muchos factores de la autoevaluación de la imagen que poseemos de nosotros mismos. Además, esta forma de vernos, se traduce en la identificación y movilización de nuestros recursos personales.

10. “Yo soy como soy, y actúo así. No puedo cambiar”

Las personas podemos cambiar. Podemos modificar nuestra forma de responder ante las distintas circunstancias que acometemos. Pero, para poder cambiar, la primera de las transformaciones que debemos aceptar es la idea o creencia de que efectivamente podemos cambiar...si queremos.

Como nos dice Peter Senge¹ en la introducción de la obra de Joseph Jaworski, *La Quinta Disciplina*, los seres humanos no estamos fijados. No somos inamovibles. Por lo tanto, es posible cambiar. Podemos pasar de ser lo que somos, a aquello que deseamos alcanzar, siempre y cuando deseemos y decidamos realizar el cambio de tránsito.

- A. Siguiendo con la misma línea argumental, los autores nos acercan al concepto de libertad. Tenemos dos opciones para entender la libertad:
- B. Entender la libertad como una forma de alejarse de todas aquellas circunstancias o personas que nos perjudican o nos crean situaciones restrictivas.

Aceptar e integrar la libertad como una guía en la creación de nuestro propósito personal. La capacidad de integrar esta libertad como energía destinada a la creación de aquello que perseguimos.

La forma de incorporar la libertad en un sentido u otro, limita o abre las opciones de acción de la persona en el diseño de su vida. Los emprendedores deben tender hacia una comprensión de la libertad como factor creativo, como guía de acción ante el entorno, no restringiendo sus opciones de respuesta y desarrollo. En este caso, de su idea como emprendedores-empresarios.

11. "Ver el mundo como una posibilidad, o ver el mundo como restricción"

Esta idea fue identificada por Joseph Jaworski² y Peter Senge, y la podemos encontrar en su obra *Sincronicidad*. Si vemos el mundo, la realidad, como algo determinado y fijado sobre lo que no podemos actuar para su modificación, dejamos en un segundo plano nuestra capacidad de acción de cambio. Las cosas, los hechos, si los evaluamos como "densos", como cuestiones inmodificables o maleables, impiden observar la realidad como sujeta a un potencial cambio.

En cambio, cuando observamos el mundo y en él identificamos la realidad como construida sobre relaciones de distinto tipo, de distinto contenido, abrimos la posibilidad a transformar, a cambiar los escenarios sociales en los que actuamos.

Se trata de una forma en la que visualizamos nuestro entorno como:

- La forma en la que nos relacionamos con los demás: nuestros clientes, las personas en general.

¹ Senge, P. (1990). *La quinta disciplina. El arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje*. Editorial Granica.

² Jaworski, J (2005). *Sincronicidad*. Editorial Paidós Plural.

- La forma en la que nos relacionamos con los hechos, con los acontecimientos en los que estamos inmersos.

Si vemos el mundo como oportunidad, y éste se encuentra ordenado en torno a las formas de comprenderlo bajo la forma de relaciones, se abren nuevas alternativas de comprender y comprendernos, generando una apertura a nuevas posibilidades de interacción y, por lo tanto, de creación.

Profundizando un poco más en este aspecto, podemos afirmar que poseer una visión de la vida como posibilidad, llega a tener un efecto sobre los estados de ánimo de la persona. No ver alternativas supone avanzar hacia un estado de resignación. Una situación que no favorece el despliegue de acciones vinculadas con el cambio, la creación y la innovación. Cuando vemos el mundo y la realidad como posibilidad, generamos con mayor facilidad los mecanismos ligados con el desarrollo, con la creación, y, en definitiva, con la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

Apoyando esta idea debemos comprender cómo la realidad no se encuentra fijada. El futuro, la forma de comprenderlo y alcanzarlo, no se encuentra determinado. De aquí la importancia de construir un proceso para el desarrollo creador de emprendedores desde un modelo de visión. De visión emprendedora.

12. “Para montar un negocio hace falta tener suerte”

La suerte existe. Entiendo ésta como la incapacidad humana de tener controladas todas las variables que interactúan en una situación dada. Por lo tanto, el azar tiene un peso específico que no debemos subestimar. Cada uno, desde sus creencias o valores se acerca al concepto de suerte, azar o determinación.

Desde esta base, debemos entender que existe un amplio recorrido que podemos llevar a cabo para modificar nuestra realidad. Un ejemplo muy utilizado, pero que permite comprender el concepto de suerte, es la forma en la que lo describimos: si suerte la entendemos como “*estar en el sitio concreto, en el momento oportuno*”, es necesario comprender varias cuestiones:

- Estar en el sitio implica conocer el sitio y realizar el movimiento, la acción, tomar la decisión de estar presente en dicho sitio. Algo que queda bajo la responsabilidad de la persona y de ejercer su libertad en la decisión adoptada.
- Estar en el momento oportuno supone conocer bien los tiempos de las cosas, cómo se relacionan los hechos con el tiempo. Es el movimiento de las cosas. Es conocer cómo influyen determinados factores en la situación dada.

Existirán muchas más creencias en las que podemos reparar por su impronta sobre el emprendedor. Cada uno de los emprendedores vivirá dentro de unas creencias particulares. Estas creencias suponen elementos esenciales a la hora de identificar recursos potenciales, o bien, dificultades que condicionarán de una forma u otra la dinámica creadora del emprendedor. Prestemos una especial atención a ellas, bien si somos emprendedores, bien si somos profesionales que acompañamos a los futuros empresarios o emprendedores.