

Posibles errores de inexpertos empresarios

Martos Gómez, Jose Juan¹

Resumen

La presente nota académica tiene como objetivo reflejar los errores que suelen cometer los empresarios sin experiencia y así ayudar a nuestros alumnos a que no cometan esos errores cuando salgan de la universidad y decidan empezar una carrera como empresarios; errores que por suerte no todos los empresarios cometen y otros que cometen incluso cuando son empresarios con una altísima experiencia.

Palabras clave: Comportamiento empresarial, inexperiencia, recursos humanos.

A lo largo de la historia empresarial, siempre se ha intentado emular a los triunfadores, a los emprendedores que han creado una empresa innovadora y que ha podido dominar su mercado. Empresarios como Henry Ford, John Rockefeller, Aristóteles Onassis o más actualmente Bill Gates, Steve Jobs o Elon Musk, son triunfadores que han sabido no solo crear una idea, sino llevarla a cabo creando una empresa exitosa llevando su nombre y su empresa a un reconocimiento mundial.

Emular a los grandes empresarios ha sido siempre el deseo de los nuevos empresarios y la literatura que se ha creado recientemente entorno a cómo triunfar en la empresa o cómo ser un buen jefe es increíblemente abundante.

Sin embargo, el motivo de este artículo es un poco contrario a toda buena práctica imaginada en la empresa y es que hace un año aproximadamente le regalé a un profesor el libro de “Cómo destrozarse la propia empresa y creerse maravilloso” de Josep Rosanas. Este libro trata en tono de comedia, errores que suelen suceder en la empresa y que las hacen fracasar independientemente de que la idea inicial fuese buena o no.

Actualmente, también podemos encontrar en la prensa algún artículo sobre estos errores que pueden suceder y como pueden ser subsanados. El artículo de Reyes Zamora,

¹ 1 Docente de la Universidad de Lima, de la carrera de Administración: jmartos@ulima.edu.pe

promete incluso una continuación, comenta los errores de los directivos de las empresas y sus comportamientos tóxicos, suelen ser muy abundantes y variados.

Otros de los artículos que explora esta idea es de Héctor Llanos, que hace una entrevista a Aaron James, autor de un libro que dio lugar a un Documental llamado “Assholes: A Theory”. Libro y documental que trata la figura “el Gilipollas” en la empresa y en la sociedad general. Una figura toxica que puede hacer perder a la empresa y a todos los que le rodean de forma voluntaria o involuntaria.

Este escrito también trata de enseñar algunos ejemplos de mala practica que pueden hacer fracasar una empresa o un negocio que debería ser exitoso si se hubiera hecho un poco mejor o utilizando simplemente una lógica constructiva. La idea es que ante todo para llevar bien una empresa hay que ser persona².

Uno de los errores que se cometen al iniciar todas las empresas se comete justamente al pasar de una idea a la empresa. He encontrado más de una vez a empresarios que tienen grandes sueños, grandes ideas, pero no tienen respaldo ni garantías para poder afrontar una idea tan ambiciosa como la que crean en su mente. La idea de montar tu empresa empezando con un gran edificio y muchos trabajadores es posible si se tiene un respaldo financiero muy solvente, pero que crean todos los inexpertos empresarios que pueden conseguir eso sin un respaldo financiero es un error demasiado frecuente. Cuando se monta una empresa hay que ser realista con las posibilidades que se tiene y de las capacidades que puedes conseguir para poder invertir en tu empresa. Siempre existen ejemplos loables de triunfadores que lo arriesgaron todo y triunfaron, pero el porcentaje de los que arriesgan todo y fracasan de forma irremediable o irresponsable es infinitamente mayor al de los grandes triunfadores. Así que lo ideal es realizar antes de empezar, una vez que tienes una idea bien estudiada, estudiar igualmente bien tu empresa.

Si la idea y la empresa no requiere grandes esfuerzos de tiempo y dinero se puede afrontar solo o con ayuda de tus allegados. Pero si tu idea es verdaderamente ambiciosa y necesitas realizar un gran esfuerzo de tiempo y dinero tienes que tratar de involucrar a otros empresarios, a otros mecenas en tu idea, en tu sueño. Si no puedes convencer a nadie en involucrarse en tu negocio, sino puedes convencer a nadie que ya ha estado en tu lugar anteriormente, suele significar que la idea, tu sueño no están bien definidos o que

² Un ejemplo de esto es la empresa: “Baird, compañía financiera que maneja 77.000 millones de dólares de sus clientes, impuso una regla: no tolerar a gilipollas en sus oficinas. Después de tomar esa medida, su rendimiento triplicó al de su competencia.” (Llanos, 2019)

simplemente no son validos para desarrollarlo, asume la critica y empieza de nuevo, no te involucres en una aventura en la que las posibilidades de triunfar son tan bajas.

Lo siguiente que suele pasar en una empresa es iniciarla y fracasar. Cuando se tiene todo bien pensado, cuando se tiene una gran idea y se hace un gran estudio de tu futura empresa, la empresa fracasa. La gran idea no era tan buena, el estudio tiene muchos errores o simplemente la sociedad no esta preparada para tu gran adelanto. Si tu empresa no funciona, si puedes apreciar errores que pueden lastrar su viabilidad y no hay forma de recuperarse, no hay que insistir y aumentar tus perdidas de forma errónea. Hay que saber que estamos equivocados, no hay que insistir en el error, los grandes triunfadores han fracasado en muchas ocasiones, nadie ha triunfado a su primer intento, fracasar es parte del aprendizaje y es algo que sin duda sucede en el mundo empresarial. Pensad en el mundo empresarial como un mundo donde la forma de triunfar es una constante de prueba y error hasta que se consigue triunfar, no os desaniméis, pero no insistáis en un error.

El siguiente error que suele pasar en la empresa es aquel que suele cometerse en todas las empresas familiares. Las pequeñas y medianas empresas son normalmente familiares y los puestos directivos o de mando lo ocupan la familia o amigos de los creadores de la empresa, esto desata un problema evidente. El creador de la empresa tiene una visión, una idea que quiere llevar a cabo y consigue realizarla, pero llevarla a cabo, que pueda tener continuidad requiere de manos expertas. Sin embargo, los creadores tienden a rodearse de sus familiares y amigos, gente de confianza, pero que por desgracia eso no significa que sean personas de gran preparación para afrontar los retos que requiere la empresa. Los compromisos que se tienen a la hora de afrontar un desafío semejante no son compatibles en la mayoría de los casos con los familiares o amigos que se tienen, que en muchos casos se convierten en “rémoras” de la empresa que no la hacen prosperar. Estos familiares o amigos no tienen la suficiente preparación o tiene una preparación poco adecuada para la empresa. En innumerables casos me he encontrado en mi vida profesional desagradables sorpresas al poder conocer la preparación de muchas de estas “rémoras” en la empresa. Muchos de los hijos o amigos no tienen ninguna preparación para los puestos que tienen y además de ocupar puestos de vital importancia donde se necesita a verdaderos profesionales, son particularmente molestos para el resto de los trabajadores que si tiene cierta preparación y que no están en su puesto por amiguismo o por ser familiares. Los ejemplos que he podido observar son muchos, pero básicamente es gente sin preparación en puestos de mando teniendo a gente por debajo de ellos con

una preparación mucho mayor, esto también crea un problema no solo por el coste de estas “rémoras” empresariales, sino porque las verdaderas fuerzas productivas de la empresa suelen cansarse de la situación, desesperarse al ver todos sus esfuerzos frutados ante incompetentes que no saben nada del trabajo que están ocupando.

Otros de los errores que aparecen suele pasar cuando ya la empresa esta en funcionamiento y no sabemos dirigirla directamente o la dejamos en manos de alguien que sin duda no sabe dirigirla (puedes ser un familiar o amigo). Dejar nuestra empresa en manos desaprensivas puede causar los errores que se han visto en el libro de Rosanas. El primero de ellos es dejar que tu empresa la maneje el mercado, produzca aquello que producen sus competidores, elimine cualquier tipo de distinción de su empresa. Esto prácticamente va en contra de lo que desean todas las empresas en la actualidad que es distinguirse de la competencia. Sin embargo, empresarios inexpertos intentan copiar éxitos que hay a su alrededor, pensar que si la otra empresa, que si el otro empresario a triunfado haciendo sus productos de una manera, nosotros también podemos triunfar de igual forma. En general cualquier tipo de copia a otra empresa sin un mínimo de racionalidad es un error grave que suele pagar cara la empresa. Compararnos con otros de manera obsesiva y creer que el camino del resto es el único correcto denota una falta de planificación alarmante y por supuesto deja a tu empresa a merced de tus competidores. En la empresa una mala opción, una mala decisión suelen ser mejores que no tener opciones o no tomar decisiones.

Uno de los errores mas abundantes y que debemos de tratar de evitar es el relacionado con tus recursos humanos. Contratar a los mejores trabajadores posibles, para después no hacerles caso, ignorarlos, y maltratarlos de diferentes formas haciéndoles pasar por un martirio totalmente innecesario, es uno de los peores errores que se pueden realizar cuando uno esta al frente de una empresa. No contratar a un trabajador por un largo periodo de tiempo produce que no se comprometa con la empresa, que si el trabajador sirve verdaderamente, que si es un gran profesional, se ira a otra empresa que le pueda dar mayor tranquilidad para el futuro, para poder comprar una casa, para poder tener una familia. Si nunca se involucra con sus trabajadores, estos jamás se involucran con usted o con la empresa, no los puede ver como al resto del material de oficina que están allí solo para sacar adelante sus deseos, son personas como usted y se merecen un mínimo de reconocimiento por su trabajo y por su labor por parte de un buen empresario. El reconocimiento para los trabajadores, las buenas condiciones laborales, el ambiente de

trabajo es necesario para el buen funcionamiento de la empresa, un jefe que pueda mantener eso es lo contrario a la “rémora” empresarial de la que hablamos.

Otra de las labores que no hacen de forma correcta los inexpertos empresarios suelen repercutir en las relaciones con los clientes, proveedores y en general con otras empresas. Acciones como llegar tarde a una reunión son deplorables, todo el mundo valora su tiempo, no ser puntuales no solo es una falta de cortesía, sino que hace perder dinero a la persona con la que te has reunido. Además, si una vez has fallado, es probable que vuelvas a llegar tarde de nuevo, a ti y tú empresa nunca os tomaran en serio y el posible negocio se pierde de forma irremediable. Excusas infantiles por tu falta de puntualidad a una reunión, solo empeoran tu imagen y la de tu empresa, la empresa no es el colegio y excusas como el tráfico, el despertador o la fiesta de ayer no deberían ser validas en ninguna de nuestras facetas de la vida, con mayor razón no son aceptables en el mundo empresarial.

Una vez que se llega a la reunión puntual, hay algo muy evidente, pero que por ser demasiado evidente no quiere decir que no se cometan errores importantes con el aseo personal y con la vestimenta. Supongo que recomendar una ducha diaria es obvio, al igual que cuidar la vestimenta. El traje o terno debe ser la ropa de trabajo no solo para la oficina, sino también para las reuniones con clientes, proveedores y otras empresas en general. Aunque es cierto que en la oficina se esta imponiendo cada vez más la informalidad como etiqueta, pero eso no se aplica a las reuniones ni dentro, ni fuera de la empresa. Procuren ser elegantes.

Finalmente, otro de los problemas que surgen a la hora de cerrar un negocio, obviando los problemas normales, es la falta de entendimiento entre culturas. Cuando se esta al frente de una negociación de una multinacional hay que saber cómo funcionan las negociaciones con una empresa china, con una estadounidense, con una árabe o con una Suiza. Las culturas son diferentes, las formas de hacer negocio son diferentes, es importantísimo conocer un poco de la cultura de los países con los que vamos a negociar. Posiblemente empezar una negociación con una empresa japonesa con un regalo, o que las mujeres se taparan la cabeza con un velo o un pañuelo en caso de una negociación árabe suele ser un buen principio, ya que denotan conocer la cultura empresarial de cada país. Tener en cuenta que los detalles de conocer la cultura de vuestros socios comerciales son fundamental y sin duda ellos, si están interesados en realizar negocios con vosotros también estudiaran vuestra cultura.

Estos son solo unos ejemplos básicos de actos que se deben de evitar cometer en una empresa por parte de nuestros inexpertos empresarios, errores que cometen incluso los empresarios más veteranos y que invariablemente producen que empresas dejen de ser exitosas o fracases estrepitosamente. Como se comento al principio, con un poco de lógica y siendo personas cívicas estos errores no deberían cometerse, haciendo uso de la razón, sin duda alguna estaremos más cerca del éxito empresarial.

Referencias

Rosanas J. (2007) *Cómo destrozarse la propia empresa y creerse maravilloso*. Ediciones Granica, Barcelona.

Reyes D. (2019) Frases de un CEO en su camino al fracaso (I). *semanaeconómica.com*. <http://semanaeconomica.com/article/management/liderazgo/356710-frases-de-un-ceo-en-su-camino-al-fracaso-i/?ref=a-lmva>

Llanos H. (2019) ¿Ascenderás más rápido en tu empresa si eres gilipollas? *El País*, 21 abril 2019. https://elpais.com/cultura/2019/04/21/doc_and_roll/1555837177_741463.html