

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

No permitas que tu pasión sea una amenaza para tu negocio

Si no controlas la impaciencia y el entusiasmo emprendedor, pones en peligro la fidelidad de tu equipo, la confianza de posibles inversores y, lo más importante, el futuro de tu empresa.

M. Mateos. Madrid

Dicen que la pasión y el empeño por una idea son los motores de los negocios con éxito pero, llevado al extremo, un exceso de entusiasmo por tu proyecto puede convertirse en la peor amenaza. Así como en la empresa los *workaholic* contaminan el ambiente laboral por su adicción al trabajo, los emprendedores que se obsesionan por su compañía pueden llegar a aniquilarla si no gestionan su entusiasmo con la cautela.

En un artículo publicado por *The Wall Street Journal*, Noam Wasserman, profesor de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard y autor de *Los dilemas del fundador: anticipar y evitar las trampas que pueden hundir una start up*, señala que “los emprendedores apasionados son tan impacientes en su deseo de avanzar con su brillante idea que se vuelven muy optimistas sobre la forma en que la verán sus potenciales clientes e inversionistas”. Añade que “los fundadores están tan comprometidos con su emprendimiento, que no ven cuándo algunos miembros de su equipo pierden el interés y se alejan”.

Cautela

Y no sólo los colaboradores pueden dejar sin alma al negocio, el entusiasmo sin una base empresarial sólida puede repeler a los posibles inversores. Paris de l'Etraz, director del Venture Lab de IE Business School, defiende que la pasión “es un elemento clave y diferencial en la puesta en marcha y consolidación de un negocio, pero es perjudicial si no permite razonar al emprendedor ante la evidencia empresarial. Algunas personas emprenden porque no quieren tener un jefe ni trabajar en equipo y quieren controlarlo todo. Los inversores valoran el plan de negocio, los objetivos y eso es algo que de-

Los fundadores están tan implicados en su negocio que no ven que su equipo pierde el interés



APASIONADOS El entusiasmo desmedido por el lanzamiento de una idea de negocio se convierte en el peor de los venenos para su desarrollo, ya que muchas veces la evolución de la empresa y la pasión del emprendedor no siguen el mismo camino.

be tener muy claro quien monta un negocio. Querer ser emprendedor sin un proyecto real es como quien quiere casarse y no tiene novia”.

Quien también defiende cierta dosis de entusiasmo es Antonio Fontanini, profesor de marketing de EOI: “Dema-

siada pasión esconde riesgos, pero no inferiores a cuando ésta es escasa”, afirma. Apunta que se convierte en un peligro cuando “el emprendedor pierde de vista la realidad, hace la guerra por su cuenta y se salta los procesos internos: tener una auditoría externa de

vez en cuando e introducir controles de gestión ayuda mucho, al igual que ejercer de mentor con los más apasionados”. Coincide con De l'Etraz en el peso que eso tiene a la hora de invertir en una empresa. “Cuando invertimos en un proyecto intentamos relle-

AMBICIÓN

Lanzar la empresa cuanto antes y pensar en grande no garantiza el éxito de una empresa. Piensa en la demandas de tus clientes y en el entorno antes de dar un paso en falso.

La prisa puede llegar a aniquilar tu sueño emprendedor.

nar lo huecos que hay en el equipo en cuanto a sus habilidades. Aplicamos esas prácticas en nuestra aceleradora en San Francisco: invertimos en emprendedores que se dejen formar y aconsejar, y les conectamos con nuestra red de asesores para un aprendizaje continuo y rápido”, comenta Fontanini.

De la importancia de la formación para canalizar la pasión habla Alberto Díaz, socio de Digital Migration Partners y de DMP Ventures: “La ilusión por un proyecto la comparten los emprendedores que tienen éxito, pero también los que fracasan”. Por esa razón, Díaz considera que “más que frenar la pasión hay que encauzarla mediante la incorporación de personas con talento que cubran los déficit de gestión o conocimiento, y con el uso de herramientas como el plan de negocio u otras que permitan hacer un seguimiento de la evolución de la compañía”.

Si quieres emprender, rodearte de clones que actúen como tú o apoyarte en la complacencia de familiares y amigos en la toma de decisiones no es en absoluto una buena idea, pues no frenarán tu exceso de entusiasmo. “La diversidad en una *start up* es fundamental, tanto o más que para construir una red de *net-working* eficaz”, afirma Díaz.

El plan de negocio y seguir de cerca la evolución de la empresa ayudan a canalizar la pasión

Madrileños, manchegos y gallegos, los que más horas trabajan

Expansión. Madrid

Los trabajadores de la Comunidad de Madrid realizaron un número mayor de horas de trabajo en el primer trimestre de 2014. Con una jornada media efectiva por trabajador y mes de 141,4 horas, Madrid se sitúa por delante de Galicia y Castilla-La Mancha, ambas empatadas en segunda posición, con una media de 137 horas, según un estudio que ha realizado Randstad. Este cálculo, elaborado por el grupo de recursos humanos a partir de los datos del INE, resulta a partir de la comparación de tres variables: horas anuales pactadas, extraordinarias realizadas y horas no trabajadas (vacaciones, días libres y bajas por enfermedad, entre otras).

Si se suman las horas trabajadas en el primer trimestre de este año, cada trabajador de la Comunidad de Madrid acumula 424 horas, lo que supera en más de veinticinco horas las jornadas de Andalucía y la Comunidad Valenciana, que suman 393 horas entre enero y marzo de 2014.

No obstante, el informe de Randstad recoge que la jornada laboral en España ha descendido en un 2% desde 2008: el tiempo medio efectivo por empleado y mes se sitúa en 134,9 horas, frente a las 137,5 de hace seis años. A pesar de esta disminución, si se comparan los datos de este año con los del mismo periodo de 2013, se observa un aumento de un 2,1%. El tiempo de trabajo real es de 134,9 horas en 2014, frente a las 132,8 del año pasado.

Por sectores, el estudio destaca la construcción como aquel que registra la jornada laboral efectiva más extensa por trabajador y mes (148,4 horas). Le siguen el industrial (146,9 horas) y el sector servicios (131,7 horas).

Comprueba si te ciega el entusiasmo

Si la mayor parte de tus respuestas a estas preguntas es afirmativa, quizá deberías analizar si tu entusiasmo por tu 'start up' puede llegar a ser nocivo para su futuro:

- ¿Sientes que estás en una misión que puede salvar el mundo?
- ¿Te sientes insultado cuando alguien señala los fallos legítimos en tu idea o producto?
- ¿Te resulta difícil prever reveses que se pueden presentar o imaginar el peor

de los casos para tu emprendimiento?

- ¿Has escogido a un socio que tiene un perfil similar al tuyo, lo que puede incrementar las posibilidades de dejar vacíos en tu equipo?
- ¿Recaudas dinero de inversores profesionales cuando tu meta es 'trabajar para ti mismo' o controlar tu propio destino?
- ¿Contratas a amigos o familiares que no podrás despedir si su desempeño es deficiente o las circunstancias cambian

porque estás seguro de que nunca te enfrentarás a ningún problema?

- ¿Decides no realizar pruebas para evaluar la demanda de los consumidores?
- ¿Asumes que no necesitarás un colchón financiero si el negocio tarda en generar dinero más de lo previsto?
- ¿Te resistes a ser franco con tu pareja sobre el dinero y el tiempo que esperas invertir en el negocio y los potenciales reveses a los que te enfrentas?

Fuente: Noam Wasserman, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard ('The Wall Street Journal')

PISTA DEL DÍA

El 21 de septiembre finaliza el plazo para presentar su proyecto a Top Seeds Lab, aceleradora de 'start up' que ofrece hasta 20.000 euros de aportación.

<http://bit.ly/1qQLrgF>