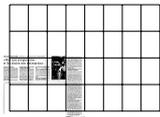




EL COMERCIO Asturias General Diaria	Tirada: 44.661 Difusión: 36.854 (O.J.D) Audiencia: 193.000 (E.G.M) 25/11/2007	Sección: - Espacio (Cm_2): 350 Ocupación (%): 37% Valor (€): 792,17 Valor Pág. (€): 2.115,00 Página: 114	 Imagen: No
---	--	---	--

FERNANDO TRIAS DE BES AUTOR DE 'EL LIBRO NEGRO DEL EMPRENDEDOR'

«Hay que preguntarse si los socios son necesarios»

ROSARIO SEPÚLVEDA

Economista de formación y escritor por vocación, Fernando Trias de Bes (Barcelona, 1967) es autor de libros de gestión que, como *La buena suerte*, se han convertido en grandes éxitos de ventas. El último, *El libro negro del emprendedor* (Empresa Activa), analiza los fracasos más habituales con los que tropieza aquel que se decide a montar su propio negocio.

¿Qué características de la persona-

lidad diría usted que van más unidas al espíritu emprendedor?

La principal es que es un luchador. En segundo lugar, el emprendedor abraza la incertidumbre como un ingrediente más en la vida, para él no supone un peso en la espalda más allá del que representa realmente. Hay gente a la que la incertidumbre la puede; prefiere una nómina y que sea otro el que se enfrente a los envites del día a día.

¿Cuándo considera que alguien es-

tá preparado para montar un negocio?

No hay una respuesta objetiva a esa pregunta. Yo diría que cuando el deseo es lo suficientemente grande, porque no hay una edad, un género, un grado de experiencia... Hay tantas casuísticas que nos encontraríamos con más excepciones que reglas.

¿Cuáles son principales problemas con los que se encontrará?

El principal es que lo que se va a en-



Fernando Trias de Bes. R. MARTÍN

contrar jamás es lo que espera, ni para bien ni para mal. Cuando las ventas son menores de lo que uno espera, surgen problemas y cuando son mayores, también. Esa es la dificultad, la de ir ajustando un modelo a la realidad. Por mucho plan que hagas, lo que te vas a encontrar no es lo que esperas, y tanto para bien como para mal hay que tener mucha cintura.

Uno de los escollos en los que hace hincapié es en los socios.

A este tema le dedico cuatro capítulos. Sobre los socios, lanzo dos mensajes muy claros. El primero es preguntarse hasta qué punto son necesarios. El emprendedor joven, sobre todo el novel, se asocia mucho más por miedo que por necesidad real. A los socios hay que considerarlos un recurso; si necesitas un apoyo, búscate otro, porque un socio es un recurso muy caro. El 85% de los emprendedores a los que entrevisté me dijo que era mejor lanzarse solo que acompañado. Realmente, poder sostener relaciones con socios a lo largo del tiempo es muy complicado, porque la vida de cada uno evoluciona de manera distinta y hay que compatibilizarla con un mismo proyecto empresarial. En la pequeña empresa es uno de los factores que explica mayor cantidad de cierres. Y, finalmente, es muy importante, al asociarte, pactar cómo te separas. Esto hay que hablarlo desde el primer día.

¿Qué es lo que nunca se debe pasar por alto antes de emprender?

Sólo una cosa, tiene que plantearse si está huyendo de algo o si su deseo de emprender responde a un deseo real. Hay muchísimo falso emprendedor cuya iniciativa responde a una huida: «Estoy en paro, odio a mi jefe...» El acto de emprender es algo muy genuino que no responde a una carambola, sino a un espíritu y a unas ganas tremendas. Y eso es lo único que tiene que examinar, si hay verdadero combustible.