

La azarosa vida del empresario pequeño y mediano



Antonio Bonet Madurga,
autor de
"Empresarios.
Entre tormentas y éxitos"
(LID Editorial)

Hay numerosos artículos, libros, estudios que tratan sobre la pyme. Unos se enfocan a la importancia que tiene la pyme en la economía; otros en aspectos concretos de la gestión empresarial.

En aquellos se resalta la importancia que tiene la pyme para la creación de riqueza y de empleo en un país; es decir en su importancia para producir bienes y servicios que consumen los ciudadanos. Claramente, y esta literatura lo reitera, las pymes son el principal creador de empleo y los ingresos públicos que se generan, vía sueldos y beneficios, son una fuente esencial de ingresos públicos que permiten mantener el estado de bienestar que todos disfrutamos. Sirven para pagar sueldos de policías, profesores, personal sanitario, ... y para acometer las infraestructuras necesarias para la prestación de estos servicios públicos.

También hay mucha literatura en la que se analizan modelos de negocio, sistemas de gestión, como elaborar un *business plan* para pymes, así como incontables manuales de marketing, de gestión financiera y similares.

Pero no hay mucha literatura sobre las vi-

cisitudes por las que tienen que pasar empresarios y empresarias, especialmente los pequeños, y no necesariamente para crear sus compañías, sino especialmente las que experimentan a lo largo de su vida empresarial. Los empresarios, especialmente los pequeños y medianos, de los cuales tenemos en España más de tres millones, arriesgan su patrimonio para montar empresas y para hacerlas crecer. Si no van bien pueden perderlo. Y además está el coste de oportunidad. Si se dedica a su empresa, deja de percibir el sueldo que obtendría si trabajara por cuenta ajena; y podía haber invertido sus ahorros en activos financieros o inmobiliarios, obteniendo una renta por ellos.

Muchas empresas fracasan por cuestiones personales (cansancio, frustración, soledad, ...) y otras subsisten, aunque el empresario sufra esas mismas vicisitudes y adversidades. Y, por supuesto, hay emociones positivas (ilusión, apoyo, esperanza, valores, ...) que sirven para potenciar el ánimo del empresario, no sólo para salir adelante, sino para crecer su empresa.

Es fácil identificarse con un pequeño empresario (todos hemos conocido a alguno) que se siente frustrado por el chantaje de un empleado desleal que quiere forzar su despido. Si le despide pagando la indemnización correspondiente la tesorería de su empresa se verá tan mermada que pondrá en riesgo la supervivencia financiera de su compañía. Si no le despide, puede perder clientes por el trabajo de zapa que está haciendo ese empleado desleal. ¿Cuál es la solución? La teoría económica no ofrece soluciones a este dilema. En la vida real, unos subsisten y logran mantener su empresa, mientras que otros, frustrados, deciden abandonar.

Igual ocurre con el pequeño o mediano empresario que se ve abocado a presentar un concurso de acreedores. No puede compartir su preocupación con empleados, clientes o proveedores (por razones obvias) y tampoco quiere preocupar a su familia. ¿Cierra la empresa o intenta reflotarla tras el concurso? Está solo; tiene que tomar el solo esa decisión tan trascendental para su vida. ¿Cómo vence su soledad? ¿Con quién se desahoga? La teoría económica no sólo no ofrece soluciones, sino que apenas aborda este posi-

ble problema. En algún caso, y esto es totalmente verídico, el empresario lo ha resuelto gracias a que su perra fue capaz de percibir la angustia que sentía su amo, el empresario, y éste la utilizó como su confidente.

En el libro "Empresarios. Relatos de Logros, Luchas y Emociones", que lleva como subtítulo "Entre Tormentas y Éxitos" se describen, de forma novelada, vicisitudes personales que ha experimentado el pequeño y mediano empresario. Todos son casos reales. Explican en lenguaje ameno, sencillo y preciso cómo muestra agradecimiento a su equipo por el apoyo recibido que ha hecho crecer su negocio. O como una empresaria, con ilusión, se lanza a crear una empresa porque no consigue encontrar trabajo diseñando cursos rompedores para estimular la motivación personal y el trabajo en equipo. Su pasión intelectual era la pedagogía. O como otro empresario, también un caso real, a base de tenacidad consigue montar un *joint venture* con un socio extranjero para trabajar en terceros mercados, a pesar de que todos los planes económicos racionales que había diseñado no eran suficientes para convencer a su socio extranjero.

En la vida real por muy buenas prácticas profesionales que utilice el empresario en el diseño de estrategia, en la gestión comercial o de recursos humanos..., el resultado final para la pyme depende de las circunstancias personales del empresario. Es decir, de lo que sienta, de sus emociones. ¿Cómo reacciona cuando siente vértigo, o satisfacción, o cuándo se produce un desencuentro, o ante la ruindad de un socio? No hay respuestas únicas. En esas 18 historias de las que se compone el libro "Empresarios. Relatos de Logros, Luchas y Emociones" se describen situaciones reales en las que el empresario se ha enfrentado a esos retos, de los que muchas veces no hay una solución única. Unos pensarán que debería haber adoptado ciertas decisiones empresariales, otros que otras. Pero en la práctica la vida real del empresario es así. Por eso puede resultar útil para quien lo lea, especialmente si es empresario, poder entender como han reaccionado otros ante la posibilidad de que le ocurra alguna de las situaciones que se describen en el libro ■