



Cambiaste de profesión

Cuando creaste tu pequeña empresa de arquitectura, o tu taller de mecánica, el servicio de diseño gráfico que siempre habías querido tener, igual no te diste cuenta, pero acababas de cambiar de profesión.

Hasta entonces tu trabajo se evaluaba en función de criterios que conocías bien: soluciones constructivas, buen uso de materiales... o conocimiento de motores o manejo de los tiempos... Sin, embargo, a partir de ahora, la calidad de tu trabajo se evalúa exclusivamente con un criterio: ¿Cómo va tu empresa?

Por supuesto, este "cómo va tu empresa" depende en parte de la calidad del trabajo o servicio que ofreces a tus clientes, pero sólo en parte. La marcha de tu empresa supone otros factores que incluyen aspectos que seguro que ya conoces y otros que quizá aún desconozcas.

Si eres como la mayoría (inmensa mayoría) de los pequeños empresarios en España, es posible que excepto viendo si llegas a pagar o no las facturas del mes, no tengas una idea clara de cómo evaluar si tu empresa va bien o no. Los criterios que un empresario ha de usar para tener una idea sobre cómo van las cosas, ya no tienen nada que ver con lo que hacías antes. En concreto, se resumen en la cuenta de resultados. Para muchos, esto puede no sonar demasiado bien, pero es una verdad incontrovertible.

La cuenta de resultados no es lo único que cuenta, es cierto, pero sí es lo más importante: si no logras que la empresa tenga resultados económicos positivos no podrás alimentar a tu familia, ni a tus empleados, ni a sus familias; ni podrás aportar a tus clientes el servicio exquisito que sólo tú sabes ofrecer.

La cuenta de resultados en una empresa equivale a que el edificio no se caiga (en arquitectura), a que el motor funcione (en mecánica del automóvil), etc.: si no logras esto, las bases no están en su sitio. Pero para lograr una cuenta de resultados saneada, hay muchas otras cosas en las que pensar... con todo esto no quiero que suene como una tarea imposible de acometer, quizá ni siquiera difícil, sino que hay cosas concretas que hacer, mucho más allá de si optas por este tipo de empresa o aquel, por esta fiscalización o aquella.

Una vez más, podemos utilizar el símil de la arquitectura: para que un edificio no se caiga y tenga lo mínimo imprescindible hay que saber y hacer muchas cosas. En la empresa, estas cosas consisten en tener un plan, conocer herramientas básicas de análisis de la situación, saber posicionarse en el mercado, tener nociones de ventas... etc. Es decir, mucho más que obligarse un par de veces al mes a hablar con los contables.

Hoy, tu antigua profesión (esa por la que aún te defines a veces) solo te sirve para evaluar la calidad del servicio que tu empresa ofrece, para tener criterio a la hora de elegir proveedores y para poder vender, si se trata de una venta técnica.

Pero, si lo piensas un poco, estas cosas las podría hacer otra persona en tu empresa. De hecho, si crece, tendrán que hacerlas otros.

Lo que nadie puede hacer en lugar del empresario es dirigir el barco. ¿En qué consiste esto? Principalmente en mantener el impulso motriz de la empresa, también en aprender qué cosas necesitas saber y llevarlas a la práctica. También



en tener un rumbo claro y contrastar constantemente si mis acciones sobre la empresa mantienen el rumbo fijado y si no es así corregir.

Ser empresario no es para todos: requiere coraje, valor, apertura a lo desconocido, capacidad de asumir riesgos, poder vivir con inseguridad. Por eso los posibles beneficios son tan extraordinarios: dinero, libertad, tiempo libre.... éxito.

Juan Antonio Martínez

jam@XlnsCoaching.com