

Yin y yang en la emprendeduría

Tomàs Berasategui

Vicepresidente de Secot
tgnadel@secot.es



Una reflexión que he hecho (y hago muchas) en el transcurso de mi actividad en Secot como asesor voluntario de nuevos emprendedores (no necesariamente jóvenes, sólo nuevos, sin experiencia) es: ¿dónde se encuentra el equilibrio entre el Yin y el Yang?

Por un lado está lo que es nuevo, las ideas de negocio que aportan los emprendedores, las nuevas formas de afrontar el mercado, la definición del producto, la forma de producirlo o de comercializarlo. La parte brillante, innovadora, motivadora. La ilusión y el empuje. Ellos van por delante. El Yang.

Pero los veteranos de Secot damos un toque de prudencia, de reflexión sobre las definiciones que nos plantea el emprendedor, tratando de cogerlas con un poco de perspectiva, de ayudar a que él haga este ejercicio. Que valore alternativas, que sean críticas con su idea, para confirmarla, perfeccionarla, ha-

cerla más consistente... La prudencia y la reflexión. No pretendemos el protagonismo. El Yin.

El buen resultado está en el equilibrio entre las dos posiciones, de las dos fuerzas de acción, del Yin y del Yang. El emprendedor debe poner su Yang, porque lo tiene que tener, es imprescindible. Pero los veteranos de Secot ponemos nuestro Yin, porque lo tenemos. Y el equilibrio es dinámico. A veces en el transcurso de una asesoría, experimentamos este equilibrio. Y además, la reversión de los papeles, porque en ocasiones tenemos que despertar algunas inquietudes y sensibilidades para determinados temas en el emprendedor (se activa nuestro Yang) para reactivar alguna posición poco activa o decidida del emprendedor (ha aparecido su Yin).

'El equilibrio es dinámico, y a veces, en el transcurso de una asesoría, lo experimentamos'

Un Yang excesivo por parte del asesor de Secot sería demasiado dirigista, ignoraría muchos detalles importantes de la idea propia del emprendedor, no le daría la oportunidad de definirla por sí mismo. Un Yang dominante en el emprendedor que no escuche ni valore los comentarios y recomendaciones que se le hacen, no le permitiría ver los defectos de la su idea y le impediría perfeccionarla. Una posición sólo activa por parte del emprendedor, con nosotros a la caza de errores, no es enriquecedora. Porque la gracia está en hacer las preguntas adecuadas para que él llegue a contestárselas, a completar la definición de su idea de negocio.

Y un tópico que nos cuestionamos: ¿No podemos los seniors asesorar a nuevos emprendedores, esta vez jóvenes normalmente, en negocios relacionados con las nuevas tecnologías, de las que nosotros no somos expertos en general, por razones generacionales? Pues sí, aquí nuestro Yin es muy útil también, ya que mira aspectos permanentes del análisis de un plan de empresa, los aspectos fundamentales en la definición del producto, de su comercialización, de la mínima organización para su producción y del análisis de viabilidad económica y del plan financiero.

Pero los nuevos emprendedores que quieran acercarse a nosotros para que colaboremos en su definición de una idea de negocio, no esperen vernos con una túnica taoísta. Llevamos pantalones y americana como ellos. Nos ponemos a su lado. ¡Los esperamos!