

**“Supera El
Miedo a
Montar Tu
Propio Negocio
Sin Hacerte
Pi... En Los
Pantalones”**

www.SalvadorFigueros.com

<http://salvadorfigueros.wordpress.com>



SALVADOR FIGUEROS

El Mejor Recurso para Hacer Crecer tu Negocio

Hola,

Me llamo Salvador Figueros y soy el autor de “*Supera el Miedo a Montar tu Propio Negocio sin Hacerte Pi... en los Pantalones*”. Gracias por descargarte mi e-book. En él, vas a poder darle un repaso a todas las excusas que frenan a muchos de los que quieren ser emprendedores. También, vas a encontrar los argumentos para dejarlas de lado y embarcarte en una aventura única. La tuya.

¡Ah! Si eres un emprendedor que tiene espíritu **GORILA**...

G: Piensas en Grande

O: Trabajas con Objetivos

R: Te mueves de forma Rápida

I: Eres Irreverente

L: Persigues la Lealtad de tus clientes y...

A: Actúas de forma Agresiva

...me gustaría decirte que **GORILA MARKETING** es un Sistema de Marketing de 3 pasos (fundamentos, estrategias y plan) para ayudar a emprendedores y pequeñas empresas a conseguir más clientes e ingresar más. Visítanos en www.salvadorfigueros.com o pásate por nuestro Blog <http://salvadorfigueros.wordpress.com> .

Ahora, es tiempo de “*Supera el Miedo...*”. Espero que lo disfrutes.

Salvador Figueros



“**Supera el Miedo a Montar Tu Propio Negocio sin Hacerte Pi... en los Pantalones**”

“El futuro pertenece a aquellos que creen en la belleza de sus sueños”

- Eleanor Roosevelt

Estamos a punto de empezar un largo viaje juntos. Seguro que va a ser una experiencia interesante. Durante nuestro periplo, vamos a intentar reflexionar sobre lo que te impide lanzar tu propia compañía y meterte de lleno en el mundo de los negocios. Con un poco de suerte, al final del trayecto, tendrás las cosas un poco más claras y estarás preparado para dar el gran salto.

Hasta aquí, todo perfecto, pero no vamos a dar un solo paso sin comprobar que tu predisposición es la adecuada. Déjame que me explique: el único objetivo de este e-book es aportarte un poco de inspiración para montar tu propio negocio, si tienes la determinación de hacerlo, estás en el sitio adecuado. Si, por el contrario, sigues pensando que hay un montón de razones para no intentarlo, te agradeceré que dejes de leer en este mismo instante y te dediques a otra cosa.

Aquí, encontrarás los argumentos que necesitas, pero, créeme, de nada te servirá si no tienes el firme convencimiento de que *Puedes Hacerlo*. Y, Amigo, lamentablemente, eso no lo encontrarás ni en éste ni en ningún otro libro. La determinación que necesitas está mucho más cerca de lo que piensas, está en tu cabeza. Sólo tienes que encontrarla y actuar, y te puedo asegurar que no habrá obstáculo, por grande que parezca, que te lo pueda impedir.

Así, sin darnos cuenta, hemos llegado a nuestra primera conclusión: *“Si tienes la determinación necesaria, Puedes Hacerlo”*. Como ves, no es muy original, pero tiene la ventaja de que funciona siempre. En cualquier caso, si tienes dudas sobre tu determinación, te diré que no hay motivo para ello. A lo largo del e-book, te voy a dar suficientes argumentos como para que pienses lo contrario. Vamos empezando.

Generalmente, para conseguir cualquier cosa, necesitas, en primer lugar, *Querer Hacerlo* (tener el deseo) y, en segundo lugar, *Poder Hacerlo* (tener la capacidad). Supongo que, si estás leyendo este e-book, es una prueba, más que evidente, de que *Quieres Hacerlo*. En caso contrario, visita a tu psicoanalista.

Si *Querer Hacerlo* no es el problema, nos vamos a centrar en *Poder Hacerlo*. En este sentido, para *“Poder Hacerlo”*, necesitas ejecutar dos acciones básicas: por una parte, deberás eliminar todas las excusas que actúan como frenos y que pueden dificultarte la tarea y, por otro lado, tendrás que utilizar los aceleradores que te ayuden a conseguirlo más rápidamente.

En el mundo de las excusas, la variedad que encuentras es casi infinita. Lamentablemente, nuestra cabeza es capaz de generar tantas como puedas imaginar y adaptarlas en función de la necesidad. Lo que quiero decir es que, ante cualquier situación complicada, no tendrás el más mínimo problema en encontrar la excusa que mejor pueda explicar porqué *No Puedes Hacerlo*. Pero, como mi objetivo es evitar que te escondas detrás de una de ellas, te voy a demostrar que, incluso las más potentes, no tienen fundamento. Algunas de las excusas-frenos más populares que veremos más adelante son:

- No tengo dinero
- No tengo talento
- No tengo suerte

- No tengo tiempo
- No tengo estudios
- No tengo edad
- Tengo miedo

Los aceleradores funcionan en sentido contrario. En la medida en la que los conoces y los utilizas, te hacen la vida más fácil y te ayudan a hacer las cosas más rápidamente. En general, se trata de conceptos sencillos que a todos nos suenan, pero que debemos ser capaces de interiorizar con el fin de ponerlos en práctica y sacarles el máximo partido. Los aceleradores más utilizados por los emprendedores son:

- Piensa en grande
- Sé positivo
- Fíjate metas
- Invierte en ti
- Actúa ahora

Eliminando los frenos y aprovechando los aceleradores, tendrás todo lo que necesitas para lanzarte de cabeza y montar la empresa del fin del mundo (si no es la del fin del mundo, también me vale). En ese caso, el objetivo se habrá cumplido y podremos hacer la ola. Si, por el contrario, todo se queda en un intento fallido, será una pena y habremos desaprovechado una gran oportunidad. Está en tu mano. Respira tranquilo, no te lo pienses dos veces y adelante.

FUERA EXCUSAS

Como te decía antes, el mundo de la excusa es generoso y admite un sinfín de posibilidades. Hay excusas grandes y pequeñas, evidentes y sutiles,

complejas y sencillas, creíbles e increíbles,..., y así hasta donde la imaginación te alcance, pero lo que todas las excusas comparten siempre es que van asociadas a un fracaso (no puedo hacer algo por...).

Déjame que te cuente dos historias reales que nos pueden ayudar a ilustrar este punto. Son las historias de dos personas normales en circunstancias parecidas, pero con actitudes diferentes.

La primera historia tiene un protagonista al que vamos a llamar Roberto. Nuestro personaje lleva trabajando más de quince años en unos grandes almacenes. Desde el primer momento, se ha quejado de su trabajo (el jefe, los clientes, los horarios, etc.) y ha amenazado con dejarlo en numerosas ocasiones. El tiempo ha ido pasando y Roberto no ha encontrado el momento adecuado para tomar su decisión. En unas ocasiones, la falta de tiempo para organizar su futuro y, en otras, la mala suerte le han privado de su sueño. Han pasado quince años y todo sigue igual. Bueno, todo no, Roberto es quince años más viejo.

Alejandro es el protagonista de nuestra segunda historia. Por el día, trabaja como camarero en un bar céntrico de la ciudad y muchas noches dobla jornada colaborando con una empresa de catering. Durante los últimos siete años, ha estado estudiando Ciencias empresariales en la Universidad a Distancia, y el último año lo ha compaginado con un curso de Agente Financiero (agente independiente que representa los productos financieros de un banco). Aunque ha sufrido muchas negativas, por fin, ha podido cerrar un contrato de representación con una entidad de crédito. Ha alquilado un despacho con otros compañeros de carrera y, dentro de un par de meses, empieza su nueva vida profesional. Sus primeros clientes serán su antiguo jefe, sus excompañeros y muchos de los clientes que frecuentan el bar.

Como ves, las situaciones de nuestros dos protagonistas son más o menos parecidas: los dos llevan tiempo en unos trabajos similares y los dos manifiestan sus intenciones de cambio. Pero, mientras que Roberto

no ha sido capaz de organizar su tiempo, Alejandro dobla turno en muchas ocasiones y ha conseguido finalizar la licenciatura de Ciencias Empresariales, y, cuando Roberto apunta a la mala suerte como la causa de sus fracasos, Alejandro ha superado un gran número de rechazos hasta poder cerrar un acuerdo definitivo con un Banco. Aún hay más, Roberto se ha estado quejando desde el inicio de sus jefes, clientes, etc., sin embargo, Alejandro ha aprovechado la oportunidad para mantener una buena relación con todos ellos y los ha convertido en sus primeros clientes.

La conclusión podría ser que todos aquellos que *Quieren Hacerlo*, y tienen la determinación para ello, *Pueden Hacerlo*, mientras que los que se esconden detrás de cualquier excusa no lo conseguirán jamás. Esa es una de las razones por las que las personas con historias de éxito no suelen quejarse ni poner excusas para justificar sus fracasos. Están centrados en lo que quieren conseguir, y entienden que las situaciones adversas, que las hay, son parte del juego y hay que tratarlas de la mejor forma posible para sacarles el máximo partido.

A estas alturas, estaremos de acuerdo en que las excusas no son buenas compañeras (ninguna). Pero.... ¿son todas iguales? No, evidentemente, no. Hay de muchos tipos y todas tienen argumentaciones diferentes, pero, al final, todas actúan como frenos que te impiden alcanzar tus objetivos. En las próximas páginas, voy a intentar desmontar contigo el poco fundamento que tienen las excusas más populares. Vamos allá.

No Tengo Dinero

Mucho me temo que eso nos pasa a casi todos, pero no por ello vas a dejar de pelear por tus sueños. De todas formas, tu dinero vale tanto como tu estado de ánimo. Si andas bajo de moral, cualquier cantidad te parecerá

poca. Si, por el contrario, te encuentras muy motivado y concentrado en lo que quieres conseguir, el dinero no será un impedimento para emprender lo que te apetezca. A continuación, te voy a dar una serie de consejos para que puedas olvidarte del dinero y lanzar tu compañía con muy pocos recursos:

Compagina tu trabajo tradicional con el lanzamiento de tu negocio: al principio, es recomendable que mantengas tu trabajo mientras intentas lanzar tu compañía y realizar las primeras ventas. Cuando alcances un mínimo de ingresos, te podrás plantear dejarlo.

Busca financiación que no te cueste dinero: puedes conseguir este tipo de financiación a cambio de un porcentaje de tu compañía, negociando plazos más largos de pago con tus proveedores o pidiéndole dinero a tu familia y amigos (analiza los pros y los contras de esta última alternativa antes de apostar por ella).

Comienza ofreciendo servicios: a diferencia de los productos, los servicios no hay que producirlos físicamente ni se almacenan, basta con prestarlos cuando lo solicitan los clientes. Cuando tu modelo de negocio basado en la prestación de servicios esté lo suficientemente desarrollado, te podrás plantear la fabricación de productos y distribuirlos (ejemplo: un profesional que ofrece servicios de consultoría y que escribe y edita libros, videos, CDs, etc. que completan su negocio).

Explota los mercados de nicho: son mercados de tamaño reducido muy especializados (ejemplo: escuela de paracaidismo). Generalmente, en estos mercados, se necesitan menos recursos por su tamaño y los márgenes son mayores. Los nichos son una magnífica oportunidad para los pequeños negocios que están empezando.

Empieza con un tamaño reducido: establece objetivos modestos y realistas cuando lances tu negocio. Recuerda dar un paso cada vez. El

ritmo de crecimiento te lo va a marcar el ritmo de tus resultados. No realices esfuerzos innecesarios que puedas pagar más tarde.

Trabaja sólo: si tu negocio lo aguanta, comienza las operaciones tú sólo. Si necesitas ayuda, contrátala a un proveedor, pero evita incorporar a nadie hasta que sea realmente imprescindible y te lo puedas permitir.

Intenta ingresar, desde el inicio, más dinero que el que gastas: sí, aunque te parezca sorprendente, merece la pena recordar que las compañías se mantiene si, al final del partido, el resultado es positivo. Recuerda la burbuja de Internet y los cientos de compañías que cayeron gastando mucho y esperando unos ingresos que nunca llegaron.

Concéntrate en generar liquidez (caja): en los primeros momentos, tu objetivo más importante es generar dinero líquido (caja). Ahora, los beneficios, la cuota de mercado, el número de clientes, etc. son objetivos que pasan a un segundo plano. Lamentablemente, los beneficios no cobrados no pagan las facturas. Los cementerios están llenos de pequeños negocios con beneficios que no generaron dinero líquido para pagar a sus proveedores.

Piensa en negocios con pago anticipado: cualquier modelo que te asegure el dinero antes de servir el producto o prestar el servicio te ayudará a generar flujos de dinero (caja) positivos. Piensa en las tiendas en Internet: primero, pasas la tarjeta de crédito o envías la transferencia y, después, recibes el producto.

Ponte en funcionamiento enseguida: debes conseguir clientes pronto y hacer que el dinero comience a entrar en tu compañía. Céntrate en los más fáciles. En los inicios, es más importante empezar a facturar rápidamente, y que el dinero empieza a moverse, que intentar cerrar una venta de mayor importancia en un plazo más largo.

Externaliza lo que no es crítico y requiera inversión: concéntrate en lo que son tus capacidades más importantes y deja que otros hagan lo que saben hacer mejor y por menos dinero de lo que tú lo harías.

Monta tu despacho en casa: ya tendrás tiempo de buscar unas oficinas llenas de glamour cuando tus resultados hayan crecido lo suficiente. Ahora, toca ahorrar y para conseguirlo no hay nada mejor que un rincón de tu casa adaptado para la ocasión. Te puedo asegurar que una pequeña mesa, una impresora multifunción (impresora, escáner, fax y copiadora), un ordenador, una PDA y una conexión a Internet obran milagros.

Compra equipo y mobiliario de oficina de segunda mano: para poder sacarle el máximo partido a tus inexistentes recursos, tienes que tener claro que todas tus decisiones tienen que estar marcadas por el ahorro que puedas generar. Si una impresora de segunda mano imprime y una mesa de despacho usada te hace las funciones, ¿por qué no ahorrarte un 50% con ellas?

Utiliza el boca a boca como fórmula publicitaria: ofrece el mejor servicio imaginable a tus primeros clientes, hazlo de forma diferente y dales una historia interesante que contar a sus amigos. Si lo consigues, tendrás la mejor publicidad a la que puedas aspirar a coste cero.

Arriba, tienes ideas más que suficientes como para que empieces a pensar que la falta de dinero no puede ser una excusa para no montar tu propio negocio. Como has podido comprobar, tienes todo tipo de posibilidades a tu alcance para sacarle el máximo partido a tus recursos. Pero si te queda alguna duda, permíteme que te cuente la historia de cuatro compañías que tuvieron que empezar en un garaje por falta de medios. Seguramente, alguna de ellas te resultará familiar:

Historia 1: *William y David* se conocen en la universidad de Standford (Estados Unidos) estudiando ingeniería. En 1939 deciden fundar su propia compañía y se establecen en un garaje de la avenida Addison en Palo alto, California. Su primer producto de éxito es un oscilador de audio que venden a “*The Walt Disney Company*”. *William Hewlett y David Packard* sacan a bolsa HP (así se llamaba su compañía) en 1957. Hoy en día, HP vende impresoras, ordenadores, etc. en más países de los que puedas imaginar, tiene más de cien mil millones de dólares de ingresos al año y da trabajo a miles de personas en todo el mundo.

Historia 2: En 1975, *Bill y Paul*, antiguos compañeros de colegio, crean una compañía de software para desarrollos de programación en lenguaje Basic. La primera sede de esta nueva compañía se establece en el garaje de los padres de Bill. En 1980, cierran un acuerdo no exclusivo con *IBM* para desarrollar el sistema operativo de sus nuevos ordenadores personales. Cuando la competencia saca al mercado los clones de estos ordenadores, Bill y Paul ven como los compradores de su sistema operativo MS-DOS se multiplican. Después llegan nuevos lanzamientos: Office, Windows, etc. A partir de ahí, es historia. *Bill Gates y Paul Allen* son dos de las personas más ricas del mundo y su compañía Microsoft una de las más poderosas.

Historia 3: *Steve* es hijo adoptivo de una pareja de clase trabajadora sin muchos recursos. Cuando tiene dieciséis años conoce a su amigo *Woz* con quien comparte el interés por los ordenadores. Ambos comienzan a trabajar para compañías de tecnología (Hewlett-Packard, Atari) y, en 1976, crean su propia empresa de ordenadores personales. En los inicios, fijan su centro de operaciones en el garaje de los padres de *Steve*. Allí, desarrollan, construyen y distribuyen su primer ordenador, *el Apple I*. A éste le siguieron *el Apple II, el Apple III, Apple Lisa, Macintosh,...*, *iPod, iPhone* y los que vendrán. *Apple* tiene en la actualidad un valor en bolsa

de más de cien mil millones de dólares y *Steve Jobs* pasa por ser el rey Midas de la tecnología.

Historia 4: en 1995, *Sergey y Larry* coinciden en un acto para los estudiantes de doctorado que organiza la Universidad de Standford. Se hacen amigos y empiezan a desarrollar un algoritmo para la búsqueda de datos. En 1997, intentan encontrar financiación para su proyecto a través de la Universidad. Las ofertas que reciben no terminan de ser lo suficientemente interesantes y, finalmente, deciden lanzar la compañía ellos mismos. Los dormitorios de *Sergey y Larry* se convierten en la sede central de su empresa. En 1998, después de captar pequeñas cantidades de dinero de profesores amigos y algún directivo avisado, deciden dar el gran salto a un garaje en el 232 de la avenida de Santa Margarita en Menlo Park, California. Desde entonces, *Google* ha conseguido superar a todos los directorios y buscadores de Internet, hacer que millones de personas en todo el mundo lo utilicen como página de acceso a la red, salir a bolsa en el 2004 y situar a *Sergey Brin y a Larry Page* en todas las listas de millonarios del mundo.

La lista podría continuar y continuar, pero creo que ésta es una buena muestra para que te hagas una idea de cómo funcionan las cosas. Los emprendedores no necesitan grandes sumas de dinero para arrancar sus proyectos, necesitan pasión y creer en lo que hacen. Si tienes estas dos cualidades, el dinero llegará. Lo siento, pero la excusa del dinero tampoco te servirá para explicar porqué *No Puedes Hacerlo*.

No Tengo Talento

¡Menuda afirmación! El que utiliza este tipo de excusa viene a decir, más o menos, que no tiene la suficiente inteligencia como para *Poder Hacerlo*. Otros sí, pero él no. ¡Curioso! La primera reflexión que me viene a la ca-

beza es que este tipo de personas se tienen en muy poca estima (si no te quieres tú, quién te va a querer) y así es difícil conseguir nada. En segundo lugar, me sorprende que sean capaces de medir algo sobre lo que no todos se ponen de acuerdo.

Lo que parece evidente es que no existe un consenso claro sobre la definición de inteligencia. En su lugar, distintas teorías apuntan a que hay más de un tipo de inteligencia. Déjame que te cuente lo que dice *Howard Gardner* al respecto. Este famoso psicólogo americano afirma que la inteligencia tiene, además de un componente innato, la capacidad de desarrollarse en función del entorno. Es decir, bajo la influencia de determinados factores, la inteligencia puede desarrollarse y mejorar (si no tienes talento hoy, puedes tenerlo mañana si lo trabajas adecuadamente). Además, *Gardner* formuló la teoría de las “*Inteligencias Múltiples*”. En esta teoría, el psicólogo identifica una serie de inteligencias distintas e independientes:

- *Inteligencia Lingüística*: se asocia a la destreza en la utilización de las palabras. Es la que caracteriza a escritores, poetas, periodistas, etc.
- *Inteligencia Musical*: es la que se conoce vulgarmente por “buen oído”. Facilita el reconocimiento de ritmos, tonos, sonidos, etc. Es la inteligencia propia de los músicos, cantantes y bailarines.
- *Inteligencia Lógico-Matemática*: este tipo de inteligencia ha sido considerado tradicionalmente como la “única inteligencia”. Se utiliza para resolver problemas de lógica y matemáticas. Es la inteligencia típica de los científicos.
- *Inteligencia Espacial*: se relaciona con la capacidad para crear, identificar y manejar imágenes en tres dimensiones. Específica de los escultores, arquitectos, decoradores, etc.

- *Inteligencia Corporal:* es la que permite que el cuerpo realice actividades con distintos niveles de precisión. La poseen los deportistas, bailarines, artesanos, etc.
- *Inteligencia Emocional:* (aunque es un término acuñado por el psicólogo Daniel Goleman, lo podemos incluir en este apartado) la inteligencia emocional es la capacidad para manejar las emociones propias y ajenas. Es un rasgo característico de los líderes políticos, empresarios, etc.
- *Inteligencia Intrapersonal:* habilidad para entendernos a nosotros mismos (necesidades, motivaciones, cualidades, etc.). Aplica a todas las áreas de la vida y está presente en todos nosotros en mayor o menor medida.
- *Inteligencia Interpersonal:* se define como la inteligencia que tiene que ver con la capacidad de entender a los demás y trabajar con ellos. La encontramos en profesores, psicólogos, psiquiatras, etc.
- *Inteligencia Naturalista:* es la inteligencia que se emplea para poder organizar y clasificar la naturaleza. Es muy habitual en los biólogos.

¿Qué tipo de talento tienes tú? ¿Ninguno? Parece difícil de creer con tantas alternativas. Seguro que tienes algún tipo de inteligencia. Es más, me atrevo a decir que tienes todos los tipos de inteligencia en mayor o menor medida. Ahora, sólo tienes que identificarlos y desarrollarlos en la dirección de tus objetivos. ¿Sigues pensando que no tienes talento?

No Tengo Suerte

Es la excusa de los perezosos, de los que intentan hacer algo, no lo consiguen y echan la culpa de sus desgracias a la casualidad, a la mala suerte. Es cómodo en dos sentidos: por una parte, no tienes que volver a intentarlo y, por otra, no necesitas construir una gran argumentación para justificarte. Si te das cuenta, es simple, pero potente. Basta con pasarle la

pelota a lo desconocido y asunto arreglado. Además, dentro de un tiempo te lo habrás repetido tantas veces que lo habrás asumido como una verdad absoluta y no te cuestionarás nada. Eso sí, seguirás teniendo mala suerte.

Si te sientes cómodo con esta situación, adelante. Cada uno es libre de elegir sus opciones, pero si te queda alguna duda, te animo a que te preguntes porqué unos tienen la suerte que les falta a otros. La respuesta es sencilla, tienen más suerte porque lo intentan más veces, es decir, porque son más perseverantes. A partir de ahí, podemos definir la buena suerte como la capacidad de realizar tantos intentos como sean necesarios para conseguir tus objetivos. Los que tienen esta capacidad o la desarrollan tienen buena suerte. Los que no la tienen viven una vida condenada a la mala suerte constante.

Si lo intentas y no lo consigues, inténtalo otra vez. ¿Por qué no habrías de hacerlo? Recuerda cuando aprendiste a montar en bicicleta. Seguramente, te caíste un montón de veces antes de recorrer los primeros metros de forma poco estable. Todos los procesos de aprendizaje siguen el mismo patrón: al principio, tropiezas, si perseveras, empiezas a caminar de forma titubeante y, si sigues perseverando, terminas haciéndolo con seguridad. Los negocios no son diferentes. Prepárate para pasar por momentos complicados, sobre todo en el inicio. Es posible que tropieces y caigas. Está bien, es parte del proceso de aprendizaje. Te levantas y lo intentas de nuevo y así hasta lograr tus metas. Ten presente que cada uno tiene su ritmo y unos aprenden antes que otros. No pasa nada, encuentra el tuyo y adáptate.

Lo mágico de la perseverancia es que no puede convivir con la frustración. Mientras que lo intentas, hay partido y sólo se termina cuando dejas de intentarlo. Afortunadamente, está en tu mano el aceptar el rechazo y abandonar si lo estimas oportuno o aprender de los obstáculos e intentarlo de nuevo corrigiendo los errores. Asume la responsabilidad de los resultados. Al fin y al cabo, es tu decisión.

Imagina, por un solo momento, qué habría pasado si algunos de los personajes que han ayudado a escribir la historia no hubieran seguido intentándolo y hubieran abandonado después del primer rechazo. ¿Te puedes hacer una idea? Aquí tienes una muestra:

Entre 1483 y 1492 un experimentado navegante genovés intentó convencer a los gobiernos de Portugal y Castilla para que financiaran la expedición que estaba preparando. Después de nueve años de gestiones con los dos reinos, consiguió que *Isabel la Católica*, Reina de Castilla y León, aportase los fondos que necesitaba para su proyecto. El 12 de octubre de 1492, *Cristóbal Colón* descubría América y, a partir de ahí, el mundo fue un lugar distinto. ¿Qué habría pasado si *Cristóbal Colón* no hubiese perseverado y hubiese abandonado a las primeras de cambio?

El joven *Abraham* presentó por primera vez su candidatura a miembro de la Asamblea General de Illinois en 1832. Ese año, sufre su primer rechazo político. En 1838, intentó conseguir el puesto de vocal de la Asamblea General sin éxito. Se presentó al Congreso de los Estados Unidos en 1843 y tuvo que soportar un nuevo rechazo. En 1848, no fue reelegido como congresista. Se presentó para un puesto en el Senado en 1854 sin conseguirlo. En 1856, durante la convención nacional de su partido, se desestimó su candidatura para la Vicepresidencia. Sufrió un nuevo rechazo en su carrera para senador en 1858. Finalmente, en 1860, se convirtió en el primer presidente republicano de los Estados Unidos. *Abraham Lincoln* dirigió con éxito el país durante la Guerra Civil Norteamericana, preservando la unión y acabando con la esclavitud. ¿Qué habría pasado si *Abraham Lincoln* no hubiese perseverado y hubiese abandonado a las primeras de cambio?

En 1873, Rutherford Hayes, decimonoveno presidente de los Estados Unidos, le dijo a *Alexander Graham Bell* que su invento (el teléfono) era

sorprendente, pero que no le veía utilidad alguna. Posteriormente, Bell intentó vender la patente a la “*Western Union*” sin mucho éxito. El presidente de la compañía le comentó que el teléfono se parecía más a un juguete que a cualquier otra cosa. Afortunadamente, este hecho no desanimó a Bell y en 1877 creaba la “*Bell Telephone Company*”. Durante los años siguientes, perfeccionó el aparato y, en muy poco tiempo, el teléfono se había convertido en uno de los inventos más populares de la historia. ¿Qué habría pasado si *Alexander Graham Bell* no hubiese perseverado y hubiese abandonado a las primeras de cambio?

Cuando, en 1876, *Thomas Alva Edison* empezó a trabajar en la mejora de las lámparas incandescentes, ya había inventado aparatos tan sorprendentes como el Fonógrafo. Los primeros trabajos sobre filamentos incandescentes se habían iniciado alrededor de 1800 y muchos inventores y científicos de la época le dieron seguimiento a lo largo del siglo XIX. Los primeros prototipos tenían una vida extremadamente corta, eran caros de producir y no eran comercialmente viables. *Edison* tomó buena nota de estos primeros intentos y se concentró en la tarea de crear bombillas de mayor duración que tuvieran una aplicación práctica. Después de experimentar con todo tipo de materiales para la construcción del filamento y más de mil intentos fallidos, consiguió que sus bombillas tuviesen una vida útil de 1.200 horas. *Edison* definía su invento como un proceso de mil pasos. ¿Qué habría pasado si *Thomas Alva Edison* no hubiese perseverado y hubiese abandonado a las primeras de cambio?

En 1962, Dick Rowe, jefe de la división de música pop de la compañía de discos “*Decca*”, desestimó la contratación de un grupo de música rock de Liverpool. En aquellos años sonaban artistas como Ray Charles, Sam Cooke, Roy Orbison, Everly Brothers, Otis Redding, Chubby Checker, etc. Rowe le dijo al manager del grupo que no le gustaba el sonido y que los grupos de guitarras se estaban pasando de moda. Afortunadamente, *Paul*

McCartney, John Lennon, Ringo Starr y George Harrison, “Los Beatles”, no se desanimaron y, un poco más tarde, firmaron un contrato por un año con “Parlophone”. En septiembre de 1962, por fin, “Love Me Do” vio la luz. ¿Qué habría pasado si “Los Beatles” no hubiesen perseverado y hubiesen abandonado a las primeras de cambio?

Rowling terminó de escribir su novela para niños en 1995. Por aquella época, no tenía trabajo, cuidaba de su hija pequeña y tenía que vivir del subsidio que recibía del estado. Envío su manuscrito a doce editoriales con la esperanza de que alguna de ellas pudiese estar interesada en su Publicación, pero las doce se lo devolvieron manifestando su falta de interés por el libro. Un año más tarde, firmó un contrato con “Bloomsbury”, una pequeña editorial de Londres. En 1997, se publica “Harry Potter y la piedra filosofal”. El resto de la historia lo conoces. ¿Qué habría pasado si J.K. Rowling no hubiese perseverado y hubiese abandonado a las primeras de cambio?

Lo cierto es que ninguno de nosotros sabe lo que habría pasado si cualquiera de estos personajes históricos u otros similares hubiesen cesado en su empeño, pero estoy seguro de que el mundo habría evolucionado más lentamente y sería un lugar más aburrido.

Si quieres combatir la mala suerte, no basta con tener un trébol de cuatro hojas, llevar siempre una pata de conejo encima o cruzar los dedos. Además, tendrás que ser perseverante y deberás intentarlo una y otra vez hasta conseguirlo. Afortunadamente, eres tú quien decide. Tú puedes escoger tener buena o mala suerte. ¡Lo siento, ya no hay excusa que valga!

No Tengo Tiempo

Es todo un clásico. Seguro que la has utilizado en alguna ocasión o por lo menos has tenido la tentación de hacerlo. Esta excusa tiene su funda-

mento en la suma de cargas de trabajo, es decir, si tienes una carga de trabajo X y le añades una carga de trabajo Y, a lo mejor no tienes horas suficientes en el día como para hacer frente a lo que se te avecina.

Aparentemente, suena bien, pero a este análisis le faltaría una variable importante: la productividad, es decir, la capacidad de producir una cierta cantidad de trabajo en un tiempo determinado. Estarás de acuerdo conmigo en que la productividad de cada uno de nosotros es mejorable si sabemos cómo hacerlo. Te sorprendería descubrir tu capacidad para aprovechar el tiempo si conoces los trucos adecuados.

Mira a tu alrededor y podrás comprobar como cada uno de nosotros tiene un nivel de productividad distinto en función de su organización del trabajo. Observa a los que son capaces de hacer más cosas en menos tiempo e intenta aprender de ellos. De hecho, cuando he realizado este ejercicio he visto cosas impresionantes. Recuerdo a un compañero que era capaz de gestionar al día más de doscientos e-mails, cincuenta llamadas de teléfono, cuatro o cinco reuniones, preparación de presentaciones, etc. y todavía le quedaba tiempo para hacer ejercicio, escribir un libro y tener vida social. ¿Qué te parece el tipo? La gente que controla su tiempo puede hacer estas cosas. Si quieres ser tan productivo como mi compañero, aquí van algunos de los secretos que aprendí de él:

Planifica: es una de las tareas críticas si quieres llegar a gestionar tu tiempo de una manera eficiente. Planificar significa saber qué vas a hacer en cada momento. Trabaja con distintos marcos temporales. A mi los que más me gustan son el día, la semana, el mes y el año. No utilizo trimestres y por encima del año la planificación pierde sentido porque es poco estable. Refleja tu planificación en un calendario y cámbiala tantas veces como sea necesario.

Prioriza: debes ser capaz de fijar los plazos que mejor se adaptan a las tareas que tienes que desarrollar. *Stephen Covey* desarrolló una matriz



que explica perfectamente este punto: las tareas urgentes e importantes (primer cuadrante) deben ser tu primera prioridad, con el tiempo deben tender a disminuir; las tareas importantes que no son urgentes (segundo cuadrante) constituyen tu segunda prioridad, si las gestionas correctamente, conseguirás que haya menos tareas en el primer cuadrante; las tareas que son urgentes, pero no son importantes (tercer cuadrante) suelen ser prioridades de otros (quizá, tu jefe), si puedes, intenta delegarlas, y las tareas que no son ni urgentes ni importantes (cuarto cuadrante) no las realices a menos que te sobre mucho tiempo libre. La situación ideal se produce cuando empleas la mayor parte de tu tiempo en el primer y segundo cuadrante (tareas importantes), pero la realidad suele ser diferente. Intenta concentrar tus prioridades en las tareas importantes y le sacarás mucho más partido a tu tiempo.

Prepara una Lista de Tareas: las listas son herramientas que te serán de gran ayuda. Prepara una lista con las tareas que tienes que desarrollar y divídelas en cada uno de los pequeños pasos que tendrás que dar para completarlas. Si a cada uno de los pasos le asignas los recursos que necesitas y la fecha en la que debes concretarlos, tendrás una guía fantástica para conseguir tus objetivos. Refléjalo todo en un calendario y cíñete a él.

Organiza tu tiempo: te aconsejo que agrupes trabajos similares e intentes ejecutarlos de forma agrupada. Por ejemplo, dedica un tiempo determinado todos los días (si es posible, a la misma hora) a realizar las llamadas de teléfono que tienes pendientes, responder los e-mails o preparar las reuniones del día siguiente. De esta forma, tus días estarán organizados en bloques horarios donde cada bloque estará dedicado a trabajos similares. La productividad aumenta cuando no tienes que ir cambiando de un trabajo a otro.

Utiliza el teléfono con cuidado: el teléfono puede ser una trampa muy peligrosa cuando pretendes sacarle el máximo partido a tu tiempo. Llama siempre con un objetivo claro en mente. Sé cortés pero no te extiendas demasiado. Cuando hayas terminado, utiliza una disculpa educada (me esperan para una reunión, tengo una llamada en el móvil, etc.), despídete y cuelga.

Ten cuidado con las reuniones: si quieres arruinar un par de horas de trabajo, lo único que tienes que hacer es meterte en tu próxima reunión sin la preparación adecuada. Todas las reuniones deben tener, como mínimo, un objetivo claro, una hora de inicio y una hora de finalización, los puntos que se van a tocar, los encargados de exponerlos, un moderador y un responsable de levantar acta de la misma y de compartirla con sus compañeros. Si eres el promotor de la reunión, tú serás el encargado de que todos estos puntos se cumplan. En caso contrario, exígesele al organizador de turno.

Almacena correctamente la información: tienes que aprender a clasificar la información (papeles y archivos de ordenador) de tal forma que, cuando tengas que echar mano de ella, sepas donde está todo y puedas acceder rápidamente al documento que te interese. No hay nada como un buen sistema de archivo para ahorrar tiempo. Por otra parte, la clasificación adecuada de los papeles te permitirá mantener en orden tu puesto de trabajo y evitará las distracciones que produce el caos.

Aprovecha la Tecnología: afortunadamente, vivimos en la era de los ordenadores, las PDAs, los teléfonos móviles, etc. Las posibilidades que nos ofrece la Tecnología son inmensas, pero debes manejarla con precaución y utilizar sólo aquellos elementos que te aportan eficiencia en el trabajo. Por ejemplo, una conexión a Internet, un ordenador portátil, un replicador de puertos (dock station) y una PDA-teléfono móvil que se pueda sincronizar con tu portátil es todo lo que necesitas. Si te lías con

demasiadas cosas, puedes terminar más preocupado por los dispositivos que por su utilidad.

Date un respiro: independientemente de los objetivos de productividad y gestión del tiempo que te hayas fijado, abre pequeños huecos en tu agenda para tomar un café o llamar a un amigo. Nada funciona mejor para ser productivo que unos minutos de descanso de vez en cuando.

Ten la seguridad de que aplicando todos los secretos que te he apuntado no podrás multiplicar el tiempo por tres, pero sí podrás aprovechar tres veces más el tiempo del que dispones. ¿Crees, ahora, que decir que no tienes tiempo es una buena excusa?

No Tengo Estudios

Debes saber que no me conmueve en absoluto. No diré que los estudios no sirven para nada porque podría ser temerario, pero sí te comentaré que no son imprescindibles para poner en marcha y desarrollar ningún negocio.

Es obvio que, si pretendes ser cirujano, es improbable que termines en un quirófano (si no eres tú el paciente), a menos que hayas pasado por la facultad de Medicina, realizado las prácticas pertinentes y obtenido el título de especialista. En caso contrario, te arriesgas a pasar una buena temporada entre rejas. Pero al margen de ésta y otras prácticas profesionales similares, la mayoría de los negocios se pueden lanzar sin necesidad de pasar por ninguna universidad. Incluso los relacionados con las prácticas que hemos mencionado están a tu alcance si contratas personal especializado con el título adecuado.

De todas formas, creo que merece la pena que definamos la expresión “*No Tener Estudios*”. Si por “no tener estudios” entiendes no haber cursado algún plan de formación específico en alguna institución oficial (escuela, universidad, etc.) por falta de inquietudes, Amigo, tienes un problema. Si, por el contrario, no tener estudios es igual a no tener un título que respalde tu preparación, el tema no es relevante en absoluto.

Lo realmente importante de todo este asunto son las inquietudes que puedas tener y como las satisfaces. El hecho de canalizarlas a través de un organismo oficial o no carece de interés. Como ves, hay dos elementos sobre los que debes recapacitar: qué inquietudes tienes y cómo les das salida.

No tener inquietudes de ningún tipo, o pensar que no las tienes, no es muy común, pero te podría llegar a ocurrir. Si ese es tu caso, el mejor remedio que te puedo recomendar es observar el mundo en el que vives, leer todo lo que puedas y hablar con la gente que te rodea. Cuando descubras algo que te llame la atención, intenta profundizar más en su conocimiento. Generalmente, se produce un fenómeno curioso: cuanto más profundizas en un tema y más sabes de él, más te interesa. Es una especie de refuerzo positivo que se produce siempre.

Por otra parte, podemos satisfacer nuestras inquietudes de una forma oficial si existe oferta para ello, o hacerlo de la manera que estimemos más oportuna. En los dos casos, los resultados pueden ser los deseados. Es decir, no hay que pasar obligatoriamente por la facultad para satisfacer tus inquietudes y aprender lo que te interesa. Hay vías alternativas que pueden ser mucho más gratificantes. Aquí, me gustaría introducir un viejo proverbio chino que dice lo siguiente: “*Si te dicen algo, lo olvidarás; si te enseñan algo, lo recordarás; pero si haces algo, lo aprenderás*”. Te recomiendo que, cualquiera que sea la vía que hayas elegido, apuestes por la experiencia (hacerlo) o por cualquier combinación que ponga más énfasis en ella.

Hay muchas historias de famosos emprendedores que demuestran que no es necesario tener ningún título académico para poder montar un negocio de éxito. Estos emprendedores no tienen títulos, pero están llenos de inquietudes que han ido alimentando a lo largo de toda su vida. Te voy a contar la historia de cuatro de ellos que han conseguido llegar a lo más alto sin necesidad de un título académico:

Amancio Ortega: empieza a trabajar a los catorce años como repartidor de una camisería en La Coruña. Al poco tiempo, le contratan de dependiente en una mercería. Trabaja durante unos años y aprende las bases del negocio. A los veintisiete, monta “*Confecciones Goa*” y empieza a vender las prendas que él fabrica. En 1975 abre su primera tienda *ZARA* en La Coruña. En la actualidad, tiene miles de tiendas por todo el mundo. Amancio Ortega aparece, recurrentemente, en la lista de los hombres más ricos del planeta.

Michael Dell: este tejano aficionado a los ordenadores empieza a estudiar medicina en la Universidad de Texas en Austin. En paralelo, funda “*PC Limited*” desde su dormitorio y comienza a ensamblar y vender ordenadores según los gustos de sus clientes. Finalmente, *Michael* deja la universidad para entregarse en cuerpo y alma a su compañía. En 1985, lanza el primer ordenador con diseño propio. *Dell* apuesta por un modelo de venta directa sin intermediarios que ofrece a sus clientes la posibilidad de configurar el producto según sus preferencias. Este modelo de negocio ha convertido a *Dell* en uno de los fabricantes de ordenadores más importantes del mundo.

Ralph Lauren: desde muy pequeño declara que quiere ser millonario. Se matricula en la Baruch School of Business de Nueva York, pero, después de dos años, deja los estudios. Trabaja como comercial para

distintas compañías de moda, vendiendo todo tipo de prendas. En uno de sus últimos trabajos empieza a diseñar una colección de corbatas. En 1968, armado con sus diseños y un préstamo de 50.000 \$, funda la compañía “*Polo Fashions New York*”. Recibe en 1970 el premio Coty por su colección de prendas masculinas. Al año siguiente, abre su primera gran tienda. Finalmente, alcanza la fama mundial al crear el vestuario de la película “*El Gran Gatsby*”. *Ralph Lauren* nunca pasó por una escuela de moda, pero su pasión y sentido comercial han convertido a *Polo* en una de las marcas más reconocidas en este sector. Se calcula que su fortuna personal asciende a más de 3.000 millones de dólares.

Larry Ellison: aunque llega a pasar por las universidades de Illinois y Chicago, no consigue terminar los estudios en ninguna de ellas. En la década de los 70, *Larry* trabaja para “*Ampex Corporation*”. En esta compañía, participa en el desarrollo de una base de datos para la CIA llamada *Oracle*. Pese a que el proyecto no finaliza según lo esperado, la experiencia resulta reveladora y, en 1977, monta su propia compañía, poniendo, únicamente, dos mil dólares de su bolsillo. *Oracle* (así llamó a su compañía) creció exponencialmente durante los primeros años y en 1986 sale a bolsa. Después de diversos vaivenes, *Larry* consigue estabilizar la compañía y en los primeros años del siglo XXI reafirma su liderazgo en bases de datos comprando parte de la competencia (PeopleSoft, Siebel,...). *Larry Ellison* puede ser un millonario excéntrico, que lo es, pero ha conseguido que sus bases de datos estén presentes en todo el mundo.

Sin duda, *Amancio Ortega*, *Michael Dell*, *Ralph Lauren*, *Larry Ellison* y otros muchos han decidido vivir una vida sin títulos universitarios a cambio de saciar sus inquietudes emprendiendo. Ellos han conseguido el éxito, cualquiera que sea su definición (dinero, fama, reconocimiento, influencia,...), y son la prueba evidente de que se puede llegar al mismo si-

tio por muchos caminos. Yo estaría encantado de poder colgar mis títulos y tener una vida empresarial mínimamente parecida a la de estos emprendedores. ¿Tú, no?

Aunque he utilizado las biografías de estos cuatro personajes por ser muy conocidos en el mundo empresarial, los ejemplos son infinitos en éste y en otros sectores. Si aún piensas que la excusa de no tener estudios tiene algún sentido, échale un vistazo a la lista que te dejo a continuación y te lo piensas dos veces antes de echarle la culpa a tu formación.

Historias de Éxito sin título: Bill Gates, Carl Icahn, Kirk Kerkorian, François Pinault, Steve Jobs, Richard Branson, Wayne Huizenga, William Hanna, Jim Clark, Jack London, Scott Fitzgerald, William Faulkner, Woody Allen, Steve Martin, Cher, Michael Caine, Humphrey Bogart, Peter Ustinov, Anthony Quinn, Sophia Loren, Sydney Poitier, David Lean, Charles Chaplin, Sean Connery, Joan Crawford, Robert de Niro, Tom Hanks, Dustin Hoffman, Brad Pitt, Warren Beatty, Richard Gere, Ray Charles, Louis Armstrong, Maurice Chevalier, Dizzy Gillespie, Count Basie, Benny Goodman, Duke Ellington, Ella Fitzgerald, Aretha Franklin,...., etc.

No Tengo Edad

¿Qué edad es la correcta para convertirse en emprendedor? No sé si tienes alguna respuesta, pero te puedo asegurar que a mi no se me ocurre ninguna. Supongo que todas las edades tienen cosas a favor y cosas en contra.

Objetivamente, los jóvenes pueden tener más energía, más vigor, más impulso,...., pero, por otro lado, tienen menos conocimientos, menos paciencia, menos recursos,.... Los más veteranos, sin embargo, andan más

justos de fuerzas y tiempo, pero tienen la experiencia de toda una vida para compensarlo.

¿Cuál es la combinación para conseguir los mejores resultados: energía e impaciencia o experiencia y fragilidad? No creo que podamos hablar de mejores o peores combinaciones. En su lugar, deberíamos hablar de la capacidad de unos y otros para aprovechar sus puntos fuertes y no tener que depender de los débiles.

En definitiva, no hay edad para iniciar un negocio, pero hay distintas maneras de hacerlo dependiendo de ella. Nunca es demasiado tarde ni demasiado pronto. Las oportunidades maduran cuando maduran y tú sólo debes preocuparte de que las particularidades de tu negocio se adapten a las características de tu edad.

Como hemos comentado anteriormente, los jóvenes emprendedores tienen a su favor todo el tiempo del mundo y una enorme energía que deben saber canalizar. En el otro lado de la balanza, tienen que pelearse con un menor nivel de recursos, conocimientos y experiencia. Atendiendo a estos factores, los jóvenes deberían poner un mayor foco en:

Asumir riesgos: cuando la edad está de tu lado, el tiempo está de tu lado. Si asumimos que la actividad empresarial lleva implícito un riesgo y que mayores niveles de rentabilidad suelen ir asociados a mayores niveles de riesgo, tienes la edad oportuna para ir a por todas. Lo peor que te puede ocurrir es que las cosas no salgan como habías planeado, pero, todavía, tendrás toda una vida por delante para recuperarte. ¡Ojo, no estoy diciendo que te tires de cabeza y sin paracaídas! Lo único que digo es que, si decides arriesgar, este es el momento.

Invertir tiempo: en esta etapa de tu vida, lo que te sobra es tiempo y energía para consumirlo. Elige aquellos negocios que te exijan tiempo por encima de otros recursos, asegúrate de que el retorno que recibirás es el adecuado e invierte tu tiempo y energía para sacarle el máximo partido.

Ahorrar costes: por lo general, a esta edad, aún no has tenido tiempo suficiente como para hacerte con un pequeño capital y las posibilidades de obtener financiación de terceros suelen ser más complicadas que si tuvieses más años y más garantías. Ahorrar costes siempre es importante, pero, para los emprendedores más jóvenes, es crítico.

Adquirir formación: aunque te hayas preocupado por tu educación, nunca será suficiente. Piensa en tu situación de desventaja frente a competidores que llevan 20 o 30 años en el mercado. Esa distancia sólo se puede recortar con los años o forzando el paso en temas de formación. Afortunadamente, a tu edad eres una esponja y los conceptos se cogen rápido. Apúntate a todos los seminarios, cursos, etc. que te puedan aportar algo y lee todo lo que esté relacionado con tu negocio que merezca la pena.

Encontrar un mentor: a igualdad de condiciones, la única cura para la falta de Experiencia son los años. Si tú no los tienes, tendrás que buscarlos. Encuentra a alguien de confianza que *“haya estado allí”* antes que tú y pídele que te ayude en esta travesía del desierto. Los consejos de los que tienen experiencia te ahorrarán muchos disgustos en la gestión de tu negocio.

Al igual que los emprendedores jóvenes, los más veteranos también tienen unas características que vienen determinadas por su edad. Para estos emprendedores, el tiempo es su punto de referencia. El tiempo que ya han consumido determina su nivel de experiencia y de desgaste, y el tiempo que les resta marca el porcentaje de riesgo que pueden asumir. En este sentido, lo emprendedores más veteranos deberían prestar atención a:

Apoyarse en su experiencia y conocimientos: a lo largo de todos estos años has ido adquiriendo una experiencia y desarrollado una se-

rie de conocimientos y habilidades sobre las que te debes apoyar. Busca un modelo de negocio donde puedas aplicar todo lo que dominas y hazlo crecer. No es momento para buscar oportunidades en sectores que desconoces. Lo nuevo requiere tiempo de aprendizaje y eso es, precisamente, lo que tú no tienes.

Dosificar los esfuerzos: a diferencia de los jóvenes, que pueden permitirse el lujo de realizar jornadas maratónicas porque su físico aguanta, tú debes elegir aquellos negocios que te ayuden a regular el esfuerzo. Créeme, no tienes veinte años y las exhibiciones irracionales de vitalidad se pagan. Hay un momento en la vida para todo, y éste ya pasó. Aprovecha tu experiencia y organiza tu nueva vida empresarial con jornadas que puedas soportar.

Controlar el riesgo: si emprender es una profesión de riesgo, es obvio que no vas a poder eliminarlo, pero sí puedes situarte en zonas más conservadoras. Los jóvenes tienen tiempo por delante para recuperarse de cualquier tropiezo, pero tu caso es distinto: el tiempo lo marca todo y, lamentablemente, no está de tu parte. Calcula el nivel de riesgo que puedes asumir en función de tu capacidad de recuperación.

Invertir en negocios en funcionamiento: es recomendable invertir en modelos de negocio que ya han sido probados y que funcionan. Este tipo de inversiones te aseguran dos cosas: por una parte, tardarás menos tiempo en alcanzar una velocidad razonable porque no tienes que experimentar (otros lo han hecho por ti), por otro lado, podrás controlar mejor el riesgo porque este tipo de negocios (franquicias, etc.) suelen tener históricos de ingresos y gastos que te pueden dar una idea bastante precisa de lo que puedes esperar.

De una manera u otra, joven o veterano, las posibilidades de poder llegar a ser un emprendedor de éxito son las mismas. Para confirmar que el espíritu emprendedor no tiene edad, sólo tienes que mirar a tu alrededor

y verás todo tipo de negocios gestionados por sujetos muy diferentes. Obsérvalos, habla con ellos, pregúntales por sus motivaciones y comprueba que todas las edades son buenas para montar tu negocio. Si no lo crees, te invito a que le eches un vistazo a las historias que recojo a continuación. Estas biografías pueden servirte de inspiración cuando te plantees si eres demasiado joven o viejo para iniciar algo.

Richard Branson: desde muy pequeño mostró interés por el mundo de los negocios. Con quince años ya había montado dos empresas que no tuvieron éxito. Su problema de dislexia no le permitió alcanzar grandes resultados académicos y terminó abandonando los estudios. Su primer éxito en el mundo de los negocios llegó cuando tenía 16 años con la revista *Student*. En 1970 (20 años), lanzó una compañía de venta de discos por correo que se llamó *Virgin*, poco después montó la primera tienda de *Discos Virgin* en Londres y, en 1972, el primer estudio de grabación. A estas iniciativas le siguió una rápida expansión en otros muchos sectores: transporte, ocio, turismo, televisión, finanzas, salud, etc. Con su manera de entender los negocios, *Richard Branson* ha hecho de *Virgin* una de las marcas más conocidas del mundo y él mismo se ha convertido en uno de los emprendedores más admirados.

Mark Zuckerberg: este joven americano de origen judío se matriculó en la universidad de Harvard en el 2003. En febrero del año siguiente, y con tan sólo 19 años, ya había puesto en funcionamiento *Facebook*, una red social para los alumnos de la universidad. En tan sólo dos semanas, se habían dado de alta más de dos tercios de todos los estudiantes. Mark decidió abrir el servicio a universidades como Standford, Columbia y Yale. En el verano del 2004, habían dado acceso a 45 instituciones y para final de año ya contaban con más de un millón de usuarios registrados. En otoño de 2006, el servicio se abre para todo el mundo (¿No tienes una cuenta en Facebook?). En medio del gran ruido

que provocó su expansión, *Microsoft* se hace con un 1,6% de la compañía por 240 millones de dólares en octubre de 2007. *Mark Zuckerberg* ha creado uno de los sitios Web más visitados y la red social más famosa de Internet. Se estima que su riqueza puede alcanzar los 1.000 millones de dólares.

Ray Kroc: nació en 1902 en Chicago. A lo largo de su vida desarrolló todo tipo de trabajos: conductor de ambulancia, vendedor de vasos de papel, pianista, etc. En sus últimos años como comercial, vendía máquinas para hacer batidos por todo el país. Fue en esta época cuando conoció a los hermanos *McDonald*. Éstos regentaban un restaurante en San Bernardino, California. Le sorprendió el sistema que utilizaban para preparar y servir las hamburguesas. En *McDonald's*, todo estaba perfectamente organizado y eran capaces de realizar el proceso completo en mucho menos tiempo que su competencia, y a precios más competitivos. En 1954 (*Ray* tenía 52 años en ese momento) llega a un acuerdo con los hermanos *McDonald* para convertirse en agente exclusivo de la franquicia. Al año siguiente, monta su primer restaurante en Des Plaines (Illinois) y, en 1961, compra por 2,7 millones de dólares la participación de los hermanos *McDonald*. La compañía sale a bolsa en 1965. Hoy en día, *McDonald's* es la cadena de comida rápida más grande del mundo con más de cuarenta millones de clientes al día.

Como puedes comprobar, no me parece que la edad sea una buena excusa para justificar que no puedes montar un negocio. Que tengas la juventud de *Richard Branson* o *Marc Zuckerberg* cuando arrancaron sus compañías o los años de *Ray Kroc* cuando lanzó el suyo no te deja en mejor o peor situación para conseguir los objetivos que te hayas propuesto. Encuentra tu pasión, desarrolla la determinación necesaria y adapta tu actividad empresarial a las características de tu edad. Haciéndolo de esta forma, tus años pasarán a un segundo plano.

Tengo Miedo

Seguramente, ésta es la excusa más potente que tenemos que desmontar por su fuerte componente emocional. El *Miedo* está presente en todos nosotros de una forma u otra. En general, cuando tienes *Miedo*, no puedes pensar con claridad, tienes dificultades para actuar y tus probabilidades de éxito son menores.

Pero.... ¿qué es el *Miedo*? El *Miedo* viene a ser algo así como la sensación de angustia por la presencia de un peligro real o imaginario. Los peligros reales no admiten mucha discusión (parece evidente que, si te encierran en la jaula de un león hambriento, tienes motivos más que suficientes para temer por tu vida), pero los peligros imaginarios no tienen justificación, sólo existen en la mente de quien los imagina.

El *Miedo* a montar tu propio negocio no está basado en un peligro real, es el producto de tu mente. Es decir, si te encontrases, como en el ejemplo anterior, en la jaula del león, tus posibilidades reales de salir vivo son muy pocas, pero, en tu nuevo negocio, ¿por qué te tendrían que ir mal las cosas? Incluso si te fuesen mal, ¿por qué no te podrías recuperar y montar uno nuevo? Es obvio que podrías hacerlo, pero estás paralizado por el *Miedo* porque tu cabeza sigue pensando en peligros imaginarios como si fuesen reales.

Los *Miedos* suelen tener su origen en la infancia. Pequeñas frustraciones sufridas en los primeros años de tu vida se van reforzando con el paso tiempo y pueden llegar a bloquearte si no haces nada para remediarlo. Los efectos de ese bloqueo pueden ser definitivos a la hora de alcanzar tus metas. Aquí, tienes algunos ejemplos:

- *Caes en la Parálisis por Análisis*: analizas una y otra vez todos los escenarios posibles con el fin de asegurar todos tus movimientos. Analizas y analizas pero nunca actúas.



- *Buscas el éxito inmediato:* evitas hacer cualquier cosa que no te reporte un éxito en el cortísimo plazo de tiempo.
- *Eliminas los objetivos:* si no tienes metas personales, no existe la posibilidad de fracasar porque no hay nada que conseguir.
- *Dilatas las cosas en el tiempo:* retrasas los temas que te interesan porque, en el fondo, no te ves con fuerzas para desarrollarlos correctamente.
- *Restringes tus resultados:* no eres capaz de alcanzar todo tu potencial porque tienes *Miedo* de fracasar en el intento.
- *No sales de tu área de confort:* te mueves donde te sientes cómodo y no intentas cosas nuevas y excitantes por *Miedo* a fallar.
- *Abandonas rápido:* no tienes perseverancia. Lo intentas una o dos veces y te llenas de frustración si no lo consigues.
- *Te preocupa el qué dirán:* no soportas que los demás te puedan juzgar negativamente si no eres capaz de lograr tus metas.
- *Hablas pero no haces nada:* te pasas la vida contándole a todo el mundo cuáles son tus planes. Lo tienes todo en la cabeza, hasta el último detalle, pero no das el primer paso.
- *Te falta confianza en ti mismo:* no tienes el coraje de mostrar lo que haces. Piensas que todo el mundo es mejor que tú.

En definitiva, el *Miedo* no te permite conseguir tus objetivos. Asume que el *Miedo* está siempre presente y haz lo que tengas que hacer a pesar de él. La diferencia entre los emprendedores que tienen éxito y los que fracasan es que los primeros son capaces de superar sus *Miedos* y los segundos no.

De todos modos, el Miedo es un concepto lo suficientemente amplio como para pensar que sólo tiene una cara. Hay muchos tipos de *Miedo*: Miedo al Éxito, a las Críticas, etc. Aquí, nos vamos a centrar en las formas

de Miedo que más afectan a los emprendedores: *Miedo al Fracaso*, *Miedo al Rechazo*, *Miedo a la Mediocridad* y *Miedo al Riesgo*.

Miedo al Fracaso

Distintos estudios han confirmado que el *Miedo al Fracaso* es el principal obstáculo al que tendrás que enfrentarte para conseguir tus éxitos personales. Podemos definirlo como el miedo que tienes a fracasar por no ser capaz de hacer las cosas lo suficientemente bien como para conseguir tus objetivos.

El *Miedo al Fracaso* se produce cuando no separas el trabajo de las personas. Si no lo haces, cada vez que un proyecto fracasa, tú fracasas, tu autoestima se resiente y te sientes humillado.

Los emprendedores que han podido superar el *Miedo al Fracaso* ven los errores como meros resultados. Es decir, un proyecto que ha fracasado es un proyecto que ha tenido un mal resultado, pero eso no significa que tú seas un fracaso. En cualquier caso, si todavía no has conseguido superar este miedo, puedes seguir los consejos que te doy a continuación:

- *Acepta tu Miedo al Fracaso*: el fracaso está presente en la vida de todo el mundo. De poco sirve evitarlo porque, antes o después, te tropezarás con él. Acéptalo y gestiónalo de forma positiva: si el trabajo ha fracasado, revisalo, arregla lo que corresponda y términalo de nuevo. Así hasta que consigas tus objetivos. Si, por la razón que sea, no es posible, inicia otro proyecto.
- *Acércate al éxito con cada fracaso*: si asumes que el camino que conduce al éxito no está tan iluminado como te gustaría, hay veces que tendrás que probar, fallar y corregir para seguir avanzando.

- *Persevera*: si preguntas a cualquiera que ha tenido éxito en los negocios, te confirmará que necesitó muchos intentos para conseguirlo. Pocos lo logran a la primera, y los que lo hacen son la excepción. Persevera, utiliza distintos enfoques, intenta nuevas vías y no abandones. Sólo fracasas cuando dejas de intentarlo.
- *Piensa en el fracaso como parte del proceso de aprendizaje*: utiliza lo que has aprendido para entender cuál fue el error, cómo se podía haber evitado y qué puedes mejorar en la próxima ocasión. Si haces las cosas de forma diferente, tendrás resultados diferentes.
- *Actúa ahora*: si el *Miedo al Fracaso* te paraliza, lo primero que tienes que hacer es actuar y actuar pronto. Al principio, no será fácil (ningún inicio lo es). Fíjate objetivos realistas y comienza a andar. Según avanzas, irás adquiriendo nuevos conocimientos y ampliando tu experiencia. Al cabo de un tiempo, te sentirás cómodo y lo harás sin dificultades.
- *Calcula el coste de oportunidad*: pese a lo que muchos creen, no actuar tiene un coste. Se le conoce, tradicionalmente, como *coste de oportunidad* y coincide con los beneficios que podrías haber generado si no hubieses dejado pasar las oportunidades que has tenido.
- *Cree en tí*: está en tu mano. Puedes decidir ser extremadamente duro contigo mismo o darte toda la confianza que necesitas. Si crees, actúas. Cuando dejas de creer, te paralizas. Si no lo haces tú, ¿por qué piensas que otro debería hacerlo?

Como te decía al principio, el *Miedo al Fracaso* es una de las pruebas más complicadas que tendrás que superar en tu camino hacia el éxito personal. Espero que esta batería de consejos te ayude en ese objetivo.

Miedo al Rechazo

Es otro de los miedos que más impacto tienen sobre los emprendedores. El *Miedo al Rechazo* se produce cuando tienes problemas de autoestima y piensas que tu trabajo no es lo suficientemente bueno como para interesar a nadie. Si te encuentras en esta situación, el pánico te atenaza y eres incapaz de desarrollar tus proyectos para evitar el rechazo de los demás.

Los emprendedores se tienen que enfrentar a este miedo cuando presentan sus ideas, buscan financiación o venden sus productos. El rechazo de otros va minando poco a poco la confianza en ti mismo hasta que dejas de actuar. Al fin y al cabo, es un golpe muy duro que alguien te diga que no le gusta tu trabajo.

Prepárate para el rechazo. Sí, el rechazo llegará sí o sí en más ocasiones de las que te gustaría. Si eres consciente de ello y lo asumes con naturalidad, no debes tener problemas cuando te enfrentes a él. Al igual que con el fracaso (en realidad, el rechazo no es más que un pequeño fracaso), debes tener claro que, cuando alguien rechaza tu proyecto, sólo está rechazando tu proyecto y no te está incluyendo a ti en el paquete. No permitas que este hecho te paralice y sigue actuando.

Muchos de los consejos que te he dado para vencer el *Miedo al Fracaso* son igualmente válidos para superar el *Rechazo*, pero la perseverancia merece una mención especial entre todos ellos: inténtalo una y otra vez y, cuando ya lo hayas intentado tantas veces que no puedas recordar cuando empezaste, inténtalo una vez más (no te olvides de cambiar por el camino lo que creas que no funciona). Recuerda: *“Gana el que persevera”*.

Además de estas recomendaciones, quiero compartir contigo otras que son más específicas de este tipo de miedo en concreto. Las más interesantes son:

- *No trates de complacer a todo el mundo:* es imposible. Si lo intentas, te expones a tasas mucho más altas de rechazo. Tú tienes una voz única que tiene un público ahí fuera, identifícales y céntrate en ellos porque ellos son tu mercado.
- *Apunta los rechazos que recibas:* al final, los rechazos que vayas acumulando son sólo la prueba evidente de la intensidad con la que estás persiguiendo tus metas. Es muy poco probable que alguien que no tenga un histórico de rechazos importante haya conseguido algo interesante en su vida.
- *Busca historias que te inspiren:* localizar modelos que te sirvan de ejemplo siempre funciona. Recuerdas los más de mil intentos fallidos de Edison hasta que consiguió que sus bombillas tuviesen una vida útil aceptable. Ésa es una historia inspiradora.

Como conclusión, puedes utilizar el rechazo como un termómetro de tu vida empresarial. Mientras estás expuesto a ellos, tienes pulso, sigues intentando cosas y te planteas nuevos retos. Si es así, ¿por qué tener miedo a estar vivo?

Miedo a la Mediocridad

¿Has tenido alguna vez la sensación de que tu trabajo, tus ideas o tus productos no están al nivel de otros? ¿Se te ha pasado por la cabeza que no puedes competir porque no tienes el nivel suficiente? ¿Comparas compulsivamente lo que haces con lo que hacen los demás? Si es así, tienes síntomas evidentes del *Miedo a la Mediocridad*.

Este miedo tiene su origen, como muchos otros, en la falta de confianza en uno mismo y suele mostrar su peor cara con el *Perfeccionismo*. Pese a lo que la gente pueda pensar, el Perfeccionismo no es más que un

pobre intento por dejar de ser uno más y destacar dentro del grupo. El *Perfeccionista* se refugia en proyectos interminables que nunca llegan a ver la luz o que se abandonan por agotamiento.

Hay muchos emprendedores que se vuelcan tanto en el diseño de sus productos que nunca los ven suficientemente acabados como para lanzarlos al mercado. Este fenómeno se da mucho en programadores (incorporan líneas de código por encima de las necesidades), escritores (leen y releen sus libros modificando elementos poco relevantes), diseñadores (añaden elementos que no aportan una gran utilidad), etc.

Si quieres acabar con todo esto, aplica el principio de *“Suficiente es Suficiente”*. Cuando el diseño de tu producto haya alcanzado la funcionalidad para la que fue creado, para el proceso y sácalo al mercado. No mejores nada, no incorpores nada, simplemente para y lánzalo. Así de fácil. Te voy a dar algunas recomendaciones para que te resulte más sencillo:

- *Acepta que la perfección no existe*: ¿recuerdas la famosa frase de la película *“Con faldas y a lo loco”* cuando Osgood Fielding III le dice a su prometida Daphne (Jack Lemmon vestido de mujer) que *“Nadie es perfecto”*? Pues así son las cosas. Aplicate el cuento y asúmelo. Cuando lo hagas, entenderás que no eres perfecto, pero eres único en este mundo y aprenderás a gustarte con tus virtudes y tus defectos.
- *Piensa que eres lo suficientemente bueno*: la confianza en uno mismo se refuerza cuando te concentras en tus puntos fuertes, pero, en ocasiones, la mente humana tiende a olvidar los éxitos y recuerda únicamente lo que no ha funcionado. Realiza el siguiente ejercicio: escribe en una hoja en blanco todos tus logros desde que puedas recordarlos. Verás como, al final del ejercicio, cuentas con una lista mucho más numerosa de lo que podías imaginar. Apóyate en ellos y recupera la confianza en ti mismo.

- *Asume que no hay que saberlo todo:* hay una sustancial diferencia entre saber lo que hay que saber para poner en marcha tu proyecto y saberlo todo. Saber lo que hay que saber de tu negocio te permite lanzarlo y jugar el partido. Intentar saberlo todo te paraliza y te hunde. Lo fantástico de este concepto es que, cuanto más lo aplicas, más cosas haces, más aprendes y mejor te sale todo.
- *Fíjate metas realistas:* es mucho más gratificante conseguir objetivos modestos y alcanzables que establecer metas poco realistas, paralizarte en el intento y no conseguir nada. Empieza dando pequeños pasos y disfrutando de tu mediocridad que ya tendrás tiempo para sobresalir e intentarlo en las ligas superiores. Si, finalmente, lo haces a lo grande, ¡enhora-buena!, pero si no lo logras, no pasa nada, siempre te quedarán tus éxitos más modestos para disfrutar de ellos.

No merece la pena que sigas pensando que no das la talla o que tus proyectos no son lo suficientemente buenos o que si no destacas lo suficiente no podrás triunfar. Si eres mínimamente sensato y te estás preparando, como seguro que lo estás haciendo (¿No estás leyendo este ebook?), ten la seguridad de que el éxito llegará, serán éxitos más grandes o más pequeños, pero, en cualquier caso, serán éxitos que llenarán tu vida plenamente.

Miedo Al Riesgo

Desde muy pequeño, en casa, te han enseñado los valores de la seguridad; en el colegio, has aprendido todo lo que tienes que saber para desenvolverte de una forma segura por la vida y, en la universidad, te han preparado para que puedas encontrar un trabajo seguro en una compañía se-



gura y tú, de repente, vas y dices que quieres ser emprendedor. ¿Estás loco o qué?

Por supuesto que no. Lo que ocurre es que, desde nuestra infancia, estamos programados para llevar una vida segura, sin sobresaltos y todo lo que se sale de ese patrón es, a los ojos de la mayoría, una conducta arriesgada. Si estás dentro del grupo de los que piensan de forma convencional, ¡fantástico!, disfrutarás de una existencia tranquila, apacible y segura, pero es muy probable que te aburras como una ostra. Si, por el contrario, quieres meterle un poco de adrenalina a tu vida, sólo tienes que superar el *Miedo al Riesgo* para conseguirlo.

Este tipo de miedo está relacionado con el temor a perder algo que tienes en tu poder. Los emprendedores que han superado este miedo son capaces de arriesgar su dinero y sus puestos de trabajo porque saben que sin riesgo no hay retorno. Es posible que las cosas salgan bien o mal, pero ya lo sabían cuando tomaron la decisión y actuaron en consecuencia.

Lo siento, pero las cosas son así: las grandes oportunidades tienen niveles de riesgo más altos que las que no lo son (¿Dónde situarías tu puesto de trabajo?). Si quieres más, tendrás que arriesgar más (¡Qué le vamos a hacer!); si te conformas con poco, podrás arriesgar menos. En cualquier caso, te voy a dar unas pistas que te ayudarán a enfrentarte al *Miedo al Riesgo* con muchas probabilidades de éxito:

- *Pon límite a tu riesgo*: si alguna vez has invertido en bolsa, es muy probable que hayas escuchado la máxima que dice: “*No inviertas en bolsa más de lo que puedas perder*”. Te puedo confirmar que este dicho tiene la misma validez en el mundo de los negocios. Si tienes el impulso de hipotecar tu futuro, el de tu familia y el de tu vecino, tómate una tila, piénsatelo dos veces y modera tu inversión hasta el punto en el que, si las cosas no salen bien, te puedas recuperar.

- *Tómate tu tiempo:* la precipitación no suele ser buena compañera de viaje. Te recomiendo que planifiques con tranquilidad tu transición. Estudia tu situación y decide cuál es el mejor momento para dar el salto. Quizá, tiene sentido permanecer unos meses más en tu trabajo mientras ahorras un poco y terminas de perfilar los detalles de tu negocio. También, puedes compaginar tu empleo con los primeros pasos de tu compañía hasta que la carga de trabajo no te lo permita. En fin, hazlo como quieras, pero no fuerces la máquina por encima de lo razonable.
- *Considera el peor escenario posible:* este es un ejercicio que todo emprendedor debe realizar antes de dar el paso definitivo. Calcula cuáles serían las consecuencias de la peor situación que se pudiese dar: perder el dinero invertido y quedarse en el paro. Si has seguido mis recomendaciones y no has hipotecado tu futuro, podrás aguantar unos meses hasta que encuentres un nuevo empleo. Me parece muy poco precio por intentar vivir tus sueños más salvajes. ¿No crees?
- *Prepara un plan de contingencia:* es lo que normalmente se conoce como *Plan B*. Si las cosas no salen bien, no dejes tu futuro al azar. Prepara un plan que contemple esta posibilidad y que recoja con todo detalle los pasos que tendrás que dar para recuperarte.
- *Crece con el riesgo:* cada vez que emprendes un proyecto que tiene un componente de riesgo y alcanzas tus objetivos, se produce un refuerzo positivo que alimenta tu autoestima y te hace sentir más fuerte. Cuantas más veces lo haces, más fuerte te sientes. Los obstáculos imaginarios desaparecen y tú empiezas a pensar que no hay nada que te pueda parar. Te sientes tan fuerte que te atreves con todo.

Lucha contra los convencionalismos, pon un poco de sal en tu vida, calcula los riesgos y da el salto definitivo. Si no lo haces, es probable que

disfrutes de una vida más o menos cómoda, pero lo que es seguro es que no te perdonarás no haberlo intentado.

A lo largo del capítulo, hemos analizado las excusas más populares, las hemos ido desmontando una a una y hemos allanado tu camino hacia el éxito personal. A partir de ahora, te toca a ti. Aprieta los dientes, agárrate a tu determinación y empieza a andar. ¡Ah!, y échale un vistazo a los *Aceleradores* porque te pueden venir muy bien en este viaje.

¿Qué Hay de los Aceleradores?

¡Preparados, Listos, Ya! Pistoletazo de salida y a correr como locos. Ahora, no hay excusa que valga. Ahora, toca correr y correr mucho. Cuanto más ligero vayas, antes alcanzarás tus objetivos y más rápidamente te podrás marcar unos nuevos.

Si quieres correr tan rápido como te sea posible, te propongo un doping muy suave y absolutamente legal: los *Aceleradores*. Imagina que vas en tu coche y pisas el acelerador; entra más gasolina en el motor, y el coche sale disparado a más velocidad. Pues bien, los aceleradores de los que te hablo funcionan de una forma muy parecida. Utilízalos, aumenta la velocidad y alcanza tus deseos en tiempo récord.

En general, los emprendedores de éxito emplean cinco tipos de *Aceleradores*: *Piensa en Grande*, *Sé Positivo*, *Fíjate Metas*, *Invierte en Ti* y *Actúa Ahora*. Si haces lo que hacen los emprendedores de éxito y confías en estos *Aceleradores*, te sorprenderá la velocidad de tus progresos.

Piensa En Grande

Hay una famosa frase de *William Faulkner* que dice: *“Los Sueños deben ser lo suficientemente grandes como para no perderlos de vista mientras*

los persigues”. Tú decides el tamaño de tus sueños. En tu mano está que sean espectaculares y excitantes o discretos y aburridos. Ve a por los más grandes y deja de lado los menos relevantes. Al fin y al cabo, soñar en grande o en pequeño cuesta lo mismo.

Los emprendedores que piensan en grande saben que sus pensamientos definen el marco de sus actuaciones. Si eres un emprendedor que piensa en grande, actuarás en grande y conseguirás grandes resultados. Si, por el contrario, tus aspiraciones son modestas, actuarás en pequeño y tus resultados serán pobres. Piensa en grande, empieza en pequeño hoy y ve a por todas mañana.

Otra habilidad que debes desarrollar cuando empieces a pensar en grande es tu capacidad para ver más allá de lo evidente. Si los demás sólo ven lo que hay, tú debes ser capaz de ver lo que tu cabeza imagina. Te lo voy a explicar con un ejemplo: donde otros sólo veían una pequeña ciudad en el desierto de Nevada, el gangster *Bugsy Siegel* fue capaz de imaginar la capital del juego legal. En 1946 inauguró el casino-hotel *Flamingo* y convirtió a Las Vegas en la referencia del juego en todo el mundo. *Bugsy Siegel* fue un visionario de su época.

Si en algún momento te entran dudas y piensas que no puedes estar a la altura de tus sueños, repite el ejercicio de la “*Lista con tus Logros*” que apuntamos cuando vimos el *Miedo a la Mediocridad* y confirma que eres lo suficientemente bueno como para que tus sueños sean tan grandes como puedas imaginar.

Sé Positivo

Cuando tienes una actitud positiva, debes esperar resultados positivos. Esta afirmación tiene su fundamento en la atracción que las personas positivas ejercen sobre otras similares. Estas personas tienden a colaborar

entre sí y es muy probable que del fruto de esa colaboración obtengas resultados positivos. Si quieres tener esta actitud ante la vida, debes:

Evitar a los pesimistas: son fuente de frustración y fracaso. Mientras que la gente positiva te aporta energía y resultados, los pesimistas te retienen y te alejan de tus objetivos.

Buscar refuerzos positivos: habla de forma positiva. Utiliza palabras alegres que te levanten el ánimo. Escucha a todos aquellos que transmiten entusiasmo. Déjate contagiar por su energía. Lee historias inspiradoras de personas positivas que han alcanzado sus metas. Haz que todo lo que te rodea te inspire la actitud que te gustaría tener.

Llenar tu mente de imágenes positivas: aprovecha los elementos de tu entorno para cambiar las imágenes negativas que tengas almacenadas en tu mente por otras de signo contrario. Así, cuando pienses, será más probable que utilices imágenes positivas que generen pensamientos positivos. Si piensas en positivo, eres positivo.

Aunque no puedes controlar los sucesos que ocurren en tu vida, sí puedes decidir como quieres enfrentarte a ellos. Los emprendedores de éxito deciden ver la vida desde el lado positivo. ¿Y tú?

Fíjate Metas

Imagina que es el primer día de tus vacaciones. Suena el despertador. Te levantas tú y levantas a toda la familia. Metéis en las maletas la ropa que necesitáis y os disponéis a salir de viaje cuando os dais cuenta de que no habéis elegido el destino. ¿Y, ahora, qué? Pues, ahora, nada. Si no hay destino no hay viaje.

Así funcionan las metas. Si no te fijas metas, no te pones en movimiento. ¿Cómo vas a empezar a andar si no sabes dónde tienes que ir? Primero, tendrás que fijar tus metas, y, en función de las mismas, decidirás qué necesitas para alcanzarlas, cómo debes hacerlo, etc., En definitiva, si conoces tus metas, podrás definir el mejor plan para conseguirlas y ponerle en marcha enseguida.

Tener metas y un plan cerrado te permite optimizar tu tiempo y tus recursos. Si sigues el plan, no pierdes el tiempo experimentando sin un rumbo fijo. Sólo cuando el plan deje de funcionar, tendrás que probar cosas diferentes hasta que tengas un nuevo plan.

Unas metas claras también te ayudarán a mantenerte siempre enfocado. Las metas actúan como los faros de costa: te sirven de punto de referencia y te indican el camino que debes seguir para evitar que encailles. Si no tienes metas, no tienes foco y es muy probable que puedas quedar atrapado en cualquier distracción.

Además, las metas actúan como un refuerzo positivo muy poderoso. Cada vez que te acercas un poco más a tus objetivos aumenta tu autoestima. Cuanto más cerca estás, más confianza en ti tienes y más fácil te resultan las cosas. Es un mecanismo sencillo que juega a tu favor y que se repite constantemente.

Los emprendedores que conocen el poder de las metas, trabajan siempre con objetivos, fijan fechas para conseguirlos, planifican tanto como les es posible y no dejan nada al azar. Si quieres que tu camino hacia el éxito personal esté despejado, fíjate metas y ve a por ellas.

Invierte en Ti

Tú eres tu principal herramienta de trabajo. Cuando estás en perfecto estado y puesto a punto, las cosas van como la seda y progresas a velocidad

de crucero. Sin embargo, cuando no has realizado los ajustes adecuados, tienes muchas más dificultades para poder marchar en la dirección correcta. Si hay algo en la vida de lo que no te arrepentirás jamás, es de todo lo que inviertas en ti y en tu sueño.

Aunque no tienes porqué saberlo todo para decidirte a montar tu compañía, sí que debes aprender todo lo que puedas sobre los aspectos críticos de tu negocio y la forma de gestionarlos. Apúntate a cursos, asiste a seminarios, suscríbete a las publicaciones del sector, lee libros sobre la materia, escucha a los que saben, etc. Todo lo que inviertas en esta dirección te ayudará a alimentar tus inquietudes y colocará a tu negocio en el lugar que le corresponde.

Otra inversión que debes tener muy arriba en tu ranking de prioridades es tu salud. Generalmente, no le prestamos la atención que se merece, pero la salud es un factor determinante para que podamos vivir la vida que queremos vivir. Recuerdo la época en la que entrenaba el medio maratón. Aunque tenía que dedicarle entre una hora y hora y media a los entrenamientos diarios, nunca he sido tan productivo en mi vida profesional. Cuando te alimentas bien, haces ejercicio y te encuentras en un buen estado físico, te sientes optimista y tu autoestima aumenta. Una vida saludable te aporta una energía y vitalidad que luego vuelcas sobre tus proyectos. Piensa en ello.

Necesitarás invertir en ti y en alguna cosa más para conseguir todo lo que te propongas, pero éste puede ser un buen comienzo. Si inviertes en tu formación y te cuidas físicamente habrás dado los primeros pasos para tener una vida llena de éxitos.

Actúa Ahora

¿Cuántas veces has trabajado en una idea, la has definido totalmente, te has entusiasmado con ella y, finalmente, la has dejado morir porque te ha



faltado el coraje para compartirla con los demás, porque no has tenido el valor para arriesgarte o por cualquier otra razón?

Seguro que esta situación no te resulta extraña. Cuando esto ocurre, cuando sientes que hay algo que te retiene, lo mejor que puedes hacer es actuar, y cuanto antes mejor. Si actúas, puedes cambiar las cosas. Si no haces nada, no esperes que nada cambie. Piensa qué es lo que harías si no tuvieses miedo y hazlo. Si no funciona, haz otra cosa.

Si tienes dificultades para organizar tus ideas a la hora de actuar, utiliza la Lista de Tareas que hemos visto cuando hablábamos de los secretos para organizar mejor tu tiempo. Recuerda que en esta lista debes reflejar todas las tareas que tienes que realizar. Debes ordenarlas por prioridades, teniendo en cuenta la urgencia y la importancia de cada una de ellas (utiliza la matriz de *Stephen Covey*, te ayudará), ponles fechas y empieza por la primera. ¡Ah, y empieza Ya! ¿Tendrás dificultades? Seguro. ¿Te asaltarán dudas? Probablemente. ¿Sufrirás rechazos? Más de los que puedas imaginar, pero ya estás en marcha y empiezas a dirigir tu destino.

Cuando actúas, influyes sobre el mundo que te rodea. Los emprendedores de éxito sueñan con cambiar su mundo y por eso actúan sobre él. Aunque tengan miedo, siguen actuando porque saben que cada vez que lo hacen controlan más sus pasos y se acercan más a sus metas. Coge papel y lápiz y empieza a escribir tu Lista de Tareas. Sitúa la número uno en la parte superior de la hoja. Usa letras mayúsculas, negrita y color rojo. Ponle la fecha de hoy y actúa ahora. ¡AHORA!

El hecho de montar tu propio negocio, de dejar huella en tu comunidad, de alcanzar la independencia financiera y poder darte y dar a tus seres queridos la vida que se merecen es una de las satisfacciones más grandes que un ser humano puede experimentar. Puedes abandonarte a tus miedos y a tus temores y fantasear con una vida llena de excitación que nunca llegará o, por el contrario, puedes asumir tu responsabilidad, agarrarte a

tus sueños y no soltarlos hasta que los hayas alcanzado. Es tu opción. Disfrútala.

Recuerda

- Si tienes la determinación de hacerlo, "Puedes Hacerlo". En caso contrario, de poco te servirá éste o cualquier otro libro si en tu fuero interno, todavía, no has tomado la decisión de ser emprendedor.
- Para "Poder Hacerlo", necesitarás ejecutar dos acciones básicas: por una parte, tendrás que acabar con todas las excusas que utilizas para esconderte y que actúan como frenos; por otro lado, podrás aprovechar la ayuda que te proporcionan una serie de aceleradores que tienes a tu alcance.
- La mente humana tiene una capacidad infinita para generar excusas. Entre las más populares se encuentran: la falta de tiempo, talento, dinero, estudios, suerte o edad, y una de las más poderosas es el miedo.
- La Falta de Tiempo está directamente relacionada con la incapacidad de asumir una mayor carga de trabajo. Lamentablemente, no podrás estirar el tiempo, pero dispones de elementos suficientes como para poder incrementar tu productividad y sacarle más partido.
- La ausencia de una definición consensuada sobre lo que es la inteligencia resta valor a la excusa de la Falta de Talento. La inteligencia es un concepto múltiple. Sólo tienes que identificar qué tipo de inteligencia tienes más desarrollada y enfocarla hacia tus objetivos.
- La Falta de Dinero no puede ser una excusa para lanzar tu negocio. Piensa en todas las compañías famosas que nacieron en un garaje. Tenían poco dinero, pero muchas ganas de alcanzar sus



sueños. Pon toda la pasión y empeño del que seas capaz y necesitarás mucho menos dinero del que te imaginas.

- Si piensas que la Falta de Estudios puede ser un impedimento para hacer lo que te interesa en la vida, olvídalo, no se sostiene. Lee las historias inspiradoras de grandes emprendedores que han conseguido cosas inimaginables y que nunca pasaron por una universidad o la abandonaron antes de terminar sus estudios.
- La Mala Suerte es la excusa de los perezosos. No tienes que pensar en nada para justificar tu incapacidad, le echas la culpa a la Mala Suerte y arreglado. Los que no tienen Mala Suerte son los que perseveran, los que lo intentan una y otra vez hasta conseguirlo.
- No hay mejor o peor Edad para iniciar tu andadura en el mundo de los negocios, pero hay distintas maneras de hacerlo dependiendo de ella. Las oportunidades llegan cuando llegan y tú debes estar preparado en cualquier momento para coger la tuya y no dejarla escapar.
- El Miedo es una de las excusas más poderosas por su alto contenido emocional. El Miedo te paraliza, te impide pensar con claridad y te aleja de tus objetivos. Hay distintos tipos de Miedo, pero los que más pueden afectar a los emprendedores son: el Miedo al Fracaso, al Rechazo, a la Mediocridad y al Riesgo.
- Mientras que las excusas funcionan como frenos, los aceleradores te permiten aumentar la velocidad de tus actuaciones. Muchos de los empresarios que han desarrollado negocios de éxito, se han apoyado en ellos para hacerlo más rápidamente. Los aceleradores que mejor resultado pueden darte son: *Piensa en Grande, Sé Positivo, Fíjate Metas, Invierte en Ti y Actúa Ahora.*



Ya no hay excusas. Si realmente quieres alcanzar tus metas y lanzar la compañía de tus sueños, ármate de valor, respira profundamente, no te dejes bloquear por tus miedos y ¡Adelante! ¿Que puede ser arriesgado...? ¿Que puede ser peligroso...? ¿Que puede ser complicado...? Perfecto ¿Sabes de algo que realmente merezca la pena y que no cueste?

¡Bon Voyage!

Salvador Figueros

www.GorilaMarketing.com

¡Ah! No dudes en enviar este e-book a todos a los que les pueda interesar y, si te apetece dejar algún comentario al respecto, sólo tienes que entrar en mi Blog (<http://salvadorfigueros.wordpress.com/>) y escribir lo que te apetezca.

Nota sobre derechos: © Salvador Figueros. Se permite la reproducción total o parcial (sin modificaciones de texto) de este e-book siempre que se reflejen los siguientes datos del autor:

Salvador Figueros

www.GorilaMarketing.com