

DOCE CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Posted on 30/05/2010 by Naider



El otro día asistimos a una diálogo muy interesante en el blog de [Alfonso Alcántara](#) sobre las ventajas y dificultades de emprender. Alfonso Alcántara presentaba un artículo sencillo y sugerente animando a todo aquel que tenga una idea empresarial a coger los bártulos y ponerse a montar una empresa sin más dilación porque el esfuerzo merecía la pena y, en la vida, no hay tiempo que perder.

En la sección de comentarios uno de los mayores emprendedores de Euskadi en el mundo de las TICs, [Josema Cuerda](#), a la sazón mi hermano, nos presentaba como contra punto un decálogo alternativo de "verdades" que cualquier inquieto emprendedor tendría que tener también en cuenta a la hora de poner en marcha una empresa. Advertía Josema con maestría que no todo en el mundo del emprendizaje es del color de rosa con el que a veces nos lo intentan dibujar desde distintos elementos institucionales ni que tampoco la belleza de crear es suficiente para ocultar algunas miserias y decepciones que todo emprendedor encuentra en su camino. Josema Cuerda avalaba sus apreciaciones con su dilatada experiencia de más de diez años emprendiendo y creando riqueza.

Los dos decálogos expuestos me parecieron afortunados porque sintetizaban de forma excelente las bondades y tiranías de emprender. Dado que era mi propio hermano, una persona reconocida por su capacidad de crear empresa, quién se mojaba exponiendo algunas de las realidades más tristes de la vida de un emprendedor, me he parado a pensar sobre la manera de aportar algo sensato a este diálogo en apariencia tan extremo que había surgido de forma espontánea.

A los ojos de cualquier observador, yo también debo ser un emprendedor (soy co-promotor, junto a un nutrido grupo de personas, de varias iniciativas empresariales englobadas dentro del [proyecto naider](#)) y algo podré aportar de mi propia experiencia. Doy fe que he vivido en mis años de "empresario" muchas de las visicitudes que menciona Josema en su decálogo pero también es verdad que otras, afortunadamente, he conseguido sortearlas, gracias precisamente a los sabios consejos y sugerencias que mi admirado hermano me ha ido dando a lo largo de tantos años.

En cualquier caso, esta pequeña polémica me ha permitido reflexionar sobre algunas claves que quizás puedan contribuir a los ánimos que Alfonso Alcántara lanza en su escrito y también a salvar algunas de las difíciles circunstancias que muchos emprendedores atraviesan y que tan oportunamente nos recuerda Josema.

Al final me han salido doce sugerencias. No van más allá de un mero ejercicio intelectual pero quizás puedan servir para orientar a aquellos emprendedores que estén a punto de iniciar su andadura como empresarios. Como dirían en las películas, todas estas claves están basadas en hechos reales. Lamentablemente, esos hechos reales son mi propia experiencia personal en este mundo, así que tampoco tienen mayor relevancia... Os dejo en cualquier caso con ellas.

1. DOTA DE VISIÓN Y LARGO PLAZO AL PROYECTO. Construye una visión bella, sugerente, ambiciosa, amplia. Sal un poco del producto concreto que tienes entre manos y piensa un poco en lo que puede acabar siendo tu proyecto empresarial. Échale un poco de imaginación. Recréate en los valores sobre los que quieres construir. Trasmitirás emoción, atraerás enseguida la atención de distintas personas. Proyectarás largo recorrido y no oportunismo. Te ayudará a ir construyendo el camino. Eso sí: empieza por lo que sabes hacer!! Las demás derivadas y dimensiones de tu

proyecto irán decantándose poco a poco.

2. **RODEATE DE GENTE MÁS BRILLANTE QUE TU MISMO.** Invierte todo el tiempo que necesites en buscar a personas con las que parezca que congenias, personas con las que compartes valores, inquietudes. Personas que veas que te aportan algo que tú no tienes. Ah! Y que no te pierda el ego! Rodéate de personas mejores que tu. Esa es una carta ganadora.

3. **COSNTRUYE UN PROYECTO PARA TODOS.** Asegúrate en todo momento que el proyecto va recogiendo las inquietudes e intereses de todos los que trabajan contigo. No sólo las tuyas. Todos deben sentir que trabajan en su proyecto, no en el de otro. Y menos en el tuyo! Tu también debes sentir que estás ayudando a construir las ambiciones de tus compañeros. Eso te hará más responsable.

4. **TEN MUUUUUUCHA PACIENCIA.** Las cosas se consiguen poco a poco. Bueno, si tienes mucho dinero quizás consigas acelerar algo algunas cosas. En cualquier caso, tranquilo. Mientras vivas, serás joven y las cosas acabarán saliendo. Sé constante y que no note nadie que estás preocupado cuando algunas cosas han salido mal o van muy lentas.

5. **NO INTENTES HACERLO TU TODO.** Ya sabemos que tú eres el que mejor lo hace pero deja que los otros lo hagan y que lo hagan a su estilo. No al tuyo. Al principio igual les cuesta más tiempo que a ti pero recuerda que son mejores que tu. Créetelo.

6. **ENTREGA LA MÁXIMA RESPONSABILIDAD A TODOS LOS QUE TRABAJAN EN EL PROYECTO.** Que cada uno sea el responsable último en sus funciones y que todos se sientan responsables del conjunto. Eso es trabajar en equipo. Eso es construir un proyecto de todos.

7. **ENTREGA TODA TU CONFIANZA A TODOS LOS QUE SE VAYAN UNIENDO AL PROYECTO SIN TEMER A QUE TE FALLEN.** No esperes a que se la ganen. Entrégasela. Algunos, los menos, abusarán descaradamente de ella inicialmente pero la abrumadora y silenciosa mayoría les pondrá en su sitio y vigilará que nadie abuse de lo que es de todos. Es un modelo expuesto pero te da muuucha tranquilidad.

8. **A AQUELLOS QUE LO DAN TODO POR EL PROYECTO DALES MÁS PRONTO QUE TARDE LA OPORTUNIDAD DE SER SOCIOS.** Es la mejor de las recompensas que no ellos sino tú vas a obtener. No te dé miedo a tener más socios. Al contrario, cuánto más comprometida esté la gente más robusto será el proyecto.

9. **DESPÓJATE DE PALABRAS COMO CLIENTES O PROVEEDORES. TODOS SON MIEMBROS DEL PROYECTO.** Asegúrate que ellos lo ven así y pon todas las herramientas necesarias para que ello suceda. Introdúceles en el equipo. Habla de ellos con sus nombres y apellidos, no con el nombre comercial de su empresa. Que todos vean que tu proyecto está también en el de tu cliente o que impregna a los que te proveen de lo necesario para tu empresa. Les faltará tiempo para implicarse con tu proyecto.

10. **HABLA CON LA GENTE. EXTIENDE LA CULTURA EMPRESARIAL.** Intenta transmitirles los valores que son para ti esenciales. Cuando el proyecto acoja a mucha gente serán tus cómplices los que vayan extendiendo a los nuevos lo mismo que tu hacías al principio. Una cultura de empresa basada en la CO-nfianza, en CO-mpartir, en CO-rresponsabilizarse y en CO-mprometerse es la esencia del éxito.

11. **DALE IMPORTANCIA AL PROYECTO.** Que todos estéis convencidos que estáis construyendo algo en lo que merece la pena trabajar y vivir. Que todos os sintáis importantes, relevantes, especiales.

12. **REINVENTA CONTINUAMENTE.** Incorpora nuevas opciones, modifica tu forma de gestionar, evoluciona. Que no te dé miedo a equivocarte porque lo vas a hacer sí o sí. Pero para eso tienes a tanta gente que enseguida va a hacer suyo tu error y entre todos os va a costar cero enmendarlo.

La competitividad de las propuestas y productos que lancéis al mercado o la sociedad os marcarán el devenir final del proyecto empresarial pero, siguiendo estas doce claves, tendrás asegurado experimentar todo lo gratificante que conlleva emprender. Y si has conseguido un equipo de primer nivel, implicado y comprometido, las posibilidades de buscar nuevas oportunidades comerciales se multiplicarán exponencialmente por arte de birlibirloque.

Un abrazo y mucha suerte a todos los que queráis emprender!! Cualquier cosa que deseéis nos

tenéis, me tenéis, a vuestra disposición.

There are no comments yet.