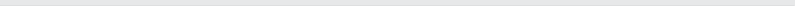

SECCIÓN

Sobre usted



Usted es la base de su negocio. El proceso de poner en marcha su propia empresa empieza aquí: con usted. Esta sección le ayudará a comprender qué le ha traído hasta este punto y por qué está leyendo este libro. Pregúntese: «¿Por qué quiero crear una empresa?».

Capítulo 1 - ¿Tiene todo lo que necesita?

Su punto de partida es lo que usted sabe, lo que quiere desarrollar, cómo lo planea y, en última instancia, cómo reúne cada pieza del puzzle para crear una empresa productiva y rentable. Lograr esto no es proeza sencilla, aunque el riesgo de iniciar un nuevo negocio se reduce drásticamente si usted se comprende a sí mismo antes de dar el salto hacia un nuevo proyecto empresarial.

Capítulo 2 - ¿Cuáles son sus objetivos?

Los objetivos son importantes porque proporcionan claridad de intenciones. Además, son el fundamento del plan de empresa, así que profundice en lo que busca realmente en este negocio en términos de objetivos personales y empresariales.

Capítulo 3 - ¿Cuáles son sus virtudes y debilidades?

Comprender sus puntos fuertes y débiles es importante, ya que son la piedra angular de su potencial empresarial. Su revisión le indicará dónde

necesita desarrollarse y mejorar, e incluso si está preparado o no para este viaje.

Capítulo 4 - ¿Cómo hacer la transición para convertirse en empresario?

Finalmente estudiaremos la transición desde su ocupación anterior (o actual) hasta convertirse en su propio jefe. Mucha gente anhela la oportunidad de convertirse en su propio jefe sin comprender por completo el impacto que ello tendrá en cada aspecto de su vida. Averigüe cómo hacer que el cambio sea lo más suave posible y evite algunos escollos habituales.

1

CAPÍTULO UNO

¿Tiene todo lo que necesita?

¿Se considera ya un empresario o espera aprender las habilidades necesarias por el camino? Este capítulo responderá preguntas sobre su punto de partida y su viaje personal para convertirse en empresario. Cuando se pregunta a sí mismo: «¿Tengo todo lo que necesito?», lo que se está preguntando es si tiene las aptitudes, determinación, buena suerte y confianza necesarias para convertirse en un empresario de éxito. ¿Tiene la aptitud para construir un negocio exitoso que pueda cumplir con sus objetivos, basado en una Gran Idea que ha desarrollado? Hay mucho sobre lo que pensar antes de ser capaz de responder a estas cuestiones. La pregunta principal en esta etapa es: ¿Es usted lo bastante firme personalmente para convertirse en la piedra angular de su negocio?

El término «emprendedor» se usa mucho estos días, pero ¿qué significa realmente? Un emprendedor es definido como «una persona que asume riesgos, alguien que establece y financia un negocio nuevo para obtener beneficios». En el contexto de este libro, un emprendedor no es un magnate, un gran industrial o un potentado empresarial; en vez de eso, nos estamos centrando en una persona con una Gran Idea viable comercialmente, con un conjunto único de habilidades y con un montón de determinación, que logrará el éxito creando una empresa de éxito a partir de una combinación de factores.

La primera pregunta que debe responderse es: «¿Soy una persona que asume riesgos». Si su respuesta es no, lo más probable es que no sea un emprendedor... todavía. Si su respuesta es sí, tiene el primer rasgo, y el más

importante, para ser un auténtico emprendedor. Un emprendedor debe recordar, valorar y entender los fundamentos básicos de la buena práctica empresarial. Factores como emociones, ego, mala información o influencia exterior pueden atrapar a veces al mejor de nosotros. Si puede sentir que le está pasando esto, concéntrese en las prioridades básicas de su negocio para ayudarse a recobrar la claridad. ¡Esto siempre funciona!

Todo emprendedor debería poseer ciertas cualidades personales y académicas. Son cruciales para el éxito. No se trata solo de cuadrar cantidades; un emprendedor debería ser capaz de prosperar como individuo, como miembro de un equipo, como líder, como administrador, consejero y estudiante. Algunas técnicas pueden aprenderse en un curso o en libros; otras características deben estar arraigadas en su personalidad.

Actividad: ¿Tiene todo lo que necesita para ser un emprendedor?

Rellene este cuestionario y vea su calificación como emprendedor potencial. Valórese en una escala de 0 a 4 (0 = totalmente en desacuerdo; 4 = totalmente de acuerdo). Consulte sus totales en la tabla de resultados.

N.º	Afirmación	0	1	2	3	4
1	Me encuentro cómodo asumiendo riesgos.					
2	Soy organizado y metódico.					
3	Considero que tengo tiempo disponible suficiente para dedicar a mi próximo proyecto.					
4	Considero que tengo suficiente respaldo económico para permitirme un tiempo potencial sin beneficios.					
5	Estoy automotivado.					
6	Creo en mi Gran Idea.					
7	Me siento seguro frente a grupos, tanto grandes como pequeños.					
8	Puedo aceptar las críticas constructivas.					
9	Soy buen vendedor.					
10	Puedo sacar las mejores cualidades de los demás.					
TOTALES						

Calcule los puntos obtenidos en cada columna y luego súmelos para obtener el total de las diez cuestiones. La tabla inferior le dirá a qué categoría pertenece. Recuerde que este es su punto de partida. Aunque estos atributos pueden ser aprendidos o desarrollados con el tiempo, necesita ser consciente de lo que se requiere personalmente de usted desde el primer momento en su carrera como emprendedor.

Puntos totales	¿Qué significa?
30-40	Tiene un auténtico espíritu emprendedor y las características clave esenciales para convertirse en empresario con éxito. Permanezca consciente de la necesidad de estos atributos y siga utilizándolos a lo largo de su carrera.
20-29	Aunque tiene muchos atributos coherentes con una carrera emprendedora, debería seguir aprendiendo sobre todo lo que implica esta disciplina empresarial.
10-19	Tiene algunas de las características clave de un emprendedor de éxito, pero necesita trabajar en ciertas áreas. Estudie la lista completa e identifique los puntos débiles. Estas son las zonas que requieren su atención inmediata y que deben ser desarrolladas. Sin embargo, todo su juego de habilidades debería mantenerse actualizado.
0-9	Parece tener algún camino por recorrer hasta convertir sus aptitudes en las de un emprendedor. Es importante reconocer qué le puede faltar a su juego de habilidades o a su carácter personal. Es mejor reconocer y admitir estas áreas para poder hacer mejoras en una etapa temprana.

Recomiendo a la gente que haga este test cuando va a empezar y luego cuando lleva doce meses inmersa en su carrera emprendedora. Los resultados suelen ser muy interesantes. ¡Es muy raro que ambos juegos de respuestas se parezcan, ni remotamente!

El cuestionario está diseñado para darle una idea sobre algunas de las características personales importantes para un emprendedor en ciertos. Estas no cambian. Necesitará ser consciente de estos atributos desde el primer día, y seguirá necesiéndolos cuando maneje inversiones de más de 10 millones de euros. Vamos a mirar cada una de las cuestiones para analizar por qué son tan importantes. Además, tocamos cada punto varias veces a lo largo del libro pues estos, junto con las buenas prácticas empresariales, son las piedras angulares del éxito en los negocios.

¿Cómo aborda el riesgo?

¿Piensa que es conservador? ¿Cómo lo sabe? Asumir un riesgo significa que, cuando aborda una situación concreta se siente feliz aventurando el resultado. Las oportunidades aprovechadas por los emprendedores son siempre riesgos calculados; siempre existirá un gran elemento de peligro. Sin embargo, la amenaza de pérdida de recursos debe ser sopesada frente a los beneficios potenciales.

¿Es organizado y metódico?

Es absolutamente esencial ser capaz de ocuparse de forma simultánea de uno mismo, de un proyecto y tal vez de un grupo, interno o externo, de personas críticas sobre el éxito de su proyecto. La organización y el seguimiento de un estricto trayecto metodológico son características clave para el éxito. Necesita la capacidad de pensar con lógica: de fijar un plan y llevarlo adelante de forma eficiente y eficaz.

¿Cuánto tiempo tiene disponible para dedicar a su proyecto?

El tiempo es oro. Es un viejo proverbio, y uno que sigue siendo muy real hoy, especialmente en el competitivo mundo empresarial moderno. No tardará en descubrir que el tiempo es uno de sus recursos más preciados, y que nunca dispondrá del suficiente para hacer todo lo que necesita. La priorización es crucial a la hora de planificar su agenda.

¿Puede permitirse un tiempo potencial sin beneficios?

Las restricciones económicas son a menudo limitaciones clave para que las grandes ideas se conviertan en negocios financieramente rentables. Mientras establece su proyecto, puede decidir abandonar por completo su ocupación o simplemente recortarla unas horas. Pero llegará un momento en que necesitará emplear horas de trabajo para desarrollarlo, lo cual podría no generar ingresos suficientes para cubrir un salario. Si esto fuera necesario, será esencial que disponga de una provisión para contingencias suficiente para un periodo sin ganancias. Su tiempo y el de las personas que contrate para realizar tareas en su proyecto incidirá seriamente sobre sus recursos económicos.

¿Está automotivado?

¿Qué le ha puesto en camino para convertirse en empresario? Si todo ha sido de su cosecha, la automotivación no debería ser un problema. Pero si necesitó algún empujón para echar a rodar la bola, necesita evaluar las razones que le impulsaron. La baja autoestima, la falta de confianza, el miedo o la simple pereza no están incluidos en la lista de características clave de un emprendedor.

¿Cuánta fe tiene en su Gran Idea?

Debe creer en su Gran Idea más que ninguna otra persona en el mundo. Necesitará mostrar un entusiasmo irrefrenable frente a muy diversos grupos, y no puede permitir que se debilite en ningún momento. Cualquier cosa que deba hacer para mantener el entusiasmo, hágala.

¿Cuál es su grado de confianza?

Para ser un emprendedor de éxito necesitará confianza en sí mismo, en su idea, en su plan de empresa y en cualquier adaptación del mismo que sea necesaria. Tener confianza para moverse en grupos grandes o pequeños es un componente esencial del éxito en los negocios. El ámbito de sus presentaciones puede ir desde la reunión personal con, por ejemplo, un inversor potencial, a la oportunidad de hablar frente a una multitud para ayudar a establecer conexiones: algo a lo que siempre debería acceder.

¿Cómo se toma las críticas constructivas?

«¡Esto es una porquería!». Este fue el comentario que obtuve de un inversor potencial cuando le presenté un plan de empresa para lo que yo pensaba que era una gran iniciativa empresarial. No fue algo exactamente constructivo, pero usted oír cosas que pueden ser difíciles de aceptar y perturbadoras. No puede permitirse quedar desconcertado ante tales comentarios; averigüe el motivo de la crítica y aprenda de ella.

¿Se ve a sí mismo como vendedor?

Todos tenemos capacidad para vender y, tanto si disfrutamos de la «venta» como si no, todos tenemos que «vender»; especialmente en una situación de arranque de negocio. Necesitará vender su idea a inversores, al banco, a colaboradores y acreedores, clientes, empleados, y ciertamente a su socio; de negocios o de otro tipo. En una gran organización, uno puede esconderse y evitar vender; pero en el mundo de los emprendedores, siempre tendrá que estar «en modo venta».

¿Hace aflorar lo mejor de otras personas?

Su papel como emprendedor y el camino para lograr su objetivo final serán mucho más tranquilos si desarrolla las relaciones positivas que le proporcionen asistencia a lo largo del trayecto. Si saca a relucir las mejores cualidades de los demás construirá una red de individuos dispuestos que le ayudarán a conseguir sus objetivos.

Siga aprendiendo

Una vez que haya leído y asimilado este libro, sus respuestas al cuestionario de la página 6 pueden cambiar. La experiencia global de embarcarse en una aventura empresarial consiste en aprender algo nuevo cada día. Mantenga abiertos ojos y oídos para recoger cualquier fragmento de nueva información que le ayude a afilar su habilidad para ser más eficiente y experto.

Conclusión

Toda esta información está diseñada para permitirle tomar conciencia desde el inicio. Empezar su propio negocio es algo más que tener una buena idea, ser inteligente y tener contactos. Para obtener el éxito real necesitará todo esto y más. Una vez que esté seguro de tener todo lo necesario para convertirse en empresario emprendedor, empezarán la planificación y el trabajo duro, y estará un paso más cerca de lograr su sueño.

Las características clave tratadas en este capítulo son un recordatorio útil para su uso futuro, especialmente cuando sienta que está perdiendo el foco. Es fácil perder el camino cuando nos embarcamos en un proyecto

nuevo, razón por la cual deberá volver atrás constantemente y mirar dónde empezó y dónde espera acabar. Esa es la mejor forma de ver si está fuera de ruta. Como descubriremos en el capítulo siguiente, tener objetivos es un gran método para mantener encaminadas sus actividades.