



## 6 THINGS YOU NEED TO GET OVER TO BECOME A SUCCESSFUL ENTREPRENEUR

Son muchas las personas que tienen como objetivo ser emprendedor a través de una idea de negocio que tienen en mente. Sin embargo, el camino no es fácil y es conveniente conocer algunas cuestiones que nos ayudarán a saber cómo ser buen emprendedor.

La figura del emprendedor está cada vez más en avance. La caída de la empleabilidad durante la crisis, el avance tecnológico donde aparecen las barreras espacios-temporales y, a su vez, la elevada formación de los jóvenes profesionales, está empujando a la creación de nuevos proyectos emprendedores. Pero un emprendedor no solo es quién tiene la idea, sino quien reúne algunas características específicas que harán que su proyecto sea un éxito.

### CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR:

- **VISIÓN:** *Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial. Un olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.*

- **INICIATIVA:** *De la misma manera, un emprendedor debe llevar la iniciativa por bandera. Una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades. Esto es determinante para que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador.*

**- PASIÓN:** *Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso. Debe tener una firme apuesta y defender con pasión su idea.*

**- AMBICIÓN:** *Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a lograr, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.*

**- LIDERAZGO:** *Una start-up o proyecto emprendedor necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores. Ello significa que el líder de equipo será capaz de comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de generar motivación, así como explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo.*

**- RESOLUTIVO:** *Otra cualidad del buen líder y, por tanto, del emprendedor es la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz. Esto es muy importante ya que en un proyecto que acaba de nacer lo normal es que vayan apareciendo diferentes situaciones que pondrán de manifiesto la necesidad de alguien que tenga esta cualidad.*

**- CREATIVO:** *El emprendedor también tiene que tener una mente innovadora y creativa. Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.*

**- ASERTIVO:** *Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto. Esta faceta es muy importante ya que el emprendedor dejará ver su seguridad en confianza en sí mismo, al mismo tiempo que le permitirá no dar rodeos y orientarse a los objetivos ya planteados.*

**- CAPACIDAD DE APRENDIZAJE:** *Es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá, como para lo malo. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor.*

**- OPTIMISTA:** *Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Asimismo, favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva.*

# ESTRATEGIAS QUE NECESITA OBTENER PARA CONVERTIRSE EN UN EMPRENDEDOR EXITOSO

## 1. Las opiniones de los detractores

Si tiene un plan que está convencido de que funcionará, hágalo. Si es fiel a sus valores, se ajusta a su visión y se siente bien al respecto, no todos estarán de acuerdo contigo porque no saben de lo que eres capaz. No se dan cuenta de que ya investigó, sopesó los pros y los contras y elaboró una estrategia. Conoces a tu audiencia y solo ellos determinan tu destino.

A muchos emprendedores se les ha dicho que su idea de negocio nunca despegará. No significa que sea verdad. Alguien que exprese sus dudas sobre su negocio es una proyección de su realidad, no la suya. No internalice la negatividad nivelada hacia usted y no permita que las creencias limitadas de otra persona sean suyas.

---

## 2. Pensando demasiado pequeño

No hagas pequeños planes; no tienen magia para remover la sangre de los hombres y probablemente ellos mismos no se realizarán". Haz planes tan grandes que te asusten. Haga planes tan grandes que pensar en lograrlos lo impulse a la acción y lo motive a seguir adelante. Las pequeñas victorias sucederán en el camino a medida que trabaje constantemente, pero son los grandes logros jugosos de movimiento de agujas lo que lo hacen notable. No es necesario que le cuentes a todos tus grandiosos planes. Solo conócelos tú mismo y conoce los pasos para lograrlos.

---

## 3. Sentirse avergonzado

No importa lo que esté creando o vendiendo, en algún momento deberá presentarse. Para que sus clientes compren su marca y su historia, deberán verla. No es momento de alejarse del centro de atención por miedo al ridículo. Si tienes la sensación de que algo no está bien, averigua qué es y arréglalo. Si la única sensación molesta es la adrenalina que obtienes de ser el centro del escenario, canalízalo hacia la acción, comienza a actuar y encuentra a tu audiencia.

Tal vez sea vergonzoso decirle a la gente que está comenzando un negocio, o haciendo crecer un negocio, o buscando clientes. Prefiere hacer eso antes que quedarte en silencio y dejar pasar las oportunidades.

---

## 4. Sueños sin planes y acción.

Debe haber una conexión entre los sueños que tienes y las acciones que estás poniendo en práctica. Evite tener sueños que no se vinculen con los planes porque se sentirá frustrado por no lograrlos. Puede pensar que quiere hablar español con fluidez, Un sueño sin un plan es solo un deseo, y desear no es una estrategia para el éxito.

Acceder a un escritorio arbitrario durante ocho horas al día para tocar un teclado respondiendo correos electrónicos e ir a reuniones sin sentido no es un progreso. Definitivamente es ocupado, definitivamente es actividad, pero perder el tiempo entre fines de semana no lo llevará a los hitos que tiene en mente. Si realmente quiere llegar a algún lado, calcule la ruta allí e ignore todo lo demás.

## 5. Sintiendo que es demasiado pronto

Si su situación actual es cómoda o si se siente intimidado por la idea de iniciar un negocio, nunca sentirá que es el momento adecuado para comenzar. Si ya está ejecutando una organización rentable y estable, puede que nunca se sienta como el momento adecuado para pensar en grande, reinvertir o tomar riesgos. Claro, podrías relajarte, tomarlo con calma y jugar al golf los días de semana, pero eres capaz de mucho más que eso y te harías un mal servicio a ti mismo y al mundo. Lo más difícil es comenzar. Una vez que haya comenzado, conoce el ejercicio y aprende rápidamente desde allí. Desarrollas competencia consciente, luego competencia inconsciente, y de repente puedes hacer lo básico de manera excelente sin siquiera intentarlo. Ahí es donde sucede la verdadera magia y es el momento de seguir presionando, no el momento de retroceder. Empieza ahora.

---

## 6. Siendo todo habla

Cuando está trabajando, operando su propio fondo de cobertura, está revisando los números haciendo el trabajo que sus clientes le encargan. Podía pasar sus días charlando con ellos o hablando vagamente sobre inversiones, pero no lo hace. Se comunica solo cuando tiene algo importante que decir. Tiene algo importante que decir porque está trabajando en ello y no busca excusas para no hacerlo.

En el fondo, sabes lo que deberías estar haciendo y cómo gastar tu tiempo agregará el mayor valor. Pero hay una diferencia entre decir que quieres escribir un libro y realmente escribir un libro. Entre el lanzamiento de un producto brillante y solo hablar de ello. Progreso, no ajetreo. Acción, no palabras.

---

## 7. Miedo al fracaso

Al iniciar o escalar un negocio, surgirán cosas que no había previsto. Es inevitable. Pero determinar cómo superar los obstáculos, y verlos como desafíos divertidos por resolver, es lo que separa a los grandes empresarios de aquellos que nunca alcanzan su potencial. Tienes que cerrar y luego comenzar de nuevo. Elegiría eso en lugar de nunca comenzar ningún día. Si no ves nada como un fracaso, entonces no es un fracaso. Si alguien más lo ve como un fracaso, entonces no tienen lugar en tu vida. Solo tus etiquetas para ti cuentan. Solo fallas cuando te rindes.

Póngase cómodo en ese espacio desconocido y no vincule su propio éxito a resultados que no puede controlar, o gane el apoyo de personas que no lo respaldan. Si necesita algo de motivación para ver el fracaso potencial del pasado, hable con alguien que haya logrado cosas que aspira lograr, hágase una lista de reproducción exagerada o recuérdese que algún día no estará aquí y que nadie lo conocerá.

### Recuerda:

- *Para emprender, es necesario tomar riesgos.*
- *Acércate con los expertos y aprende de ellos.*
- *Existen instituciones que brindan financiamiento para impulsar a jóvenes emprendedores.*
- *Ten la mente abierta, hay mucha competencia en el mercado. Así que, mantente actualizado.*
- *Nada es lo que parece. Hasta que no lo intentes, no sabrás si algo puede funcionar.*

*Los mejores emprendedores son aquellos que comienzan con negocios reales y que no desisten jamás en el intento.*