



LO QUE HAY QUE TENER PARA TRIUNFAR COMO EMPRESARIO

En el principio estaba esa idea que llevaba años madurando en su cabeza, y ahora ya tiene un plan de negocio, todo cuadra y está dispuesto a lanzarse a la piscina de los emprendedores. Si además usted ha conseguido la financiación necesaria, parece que ya lo tiene todo, pero ¿De verdad es sólo eso lo que necesita un empresario triunfador? Pues no. Según los que sí lo han logrado, para brillar, y a veces simplemente para sobrevivir en el mundo mercantil, es imprescindible gozar de una serie de cualidades.

• *No puede hacerlo usted solo*

¿Está dispuesto a delegar? ¿Ha asumido que no lo sabe todo y que además es físicamente imposible que llegue a todas las tareas? Aprovechar sus contactos, toda la gente que pueda asesorarle, ampararle y aportar experiencia y perspectiva tendrá un valor incalculable.

Pero, además, si su proyecto exige incluir a otras personas, tendrá que formar un equipo fuerte de gente comprometida en el día a día y en el que nadie –nadie en absoluto– falle; aquí hay que aplicar el dicho clásico de que una cadena es tan fuerte como el más frágil de sus eslabones. Por eso, también necesitará la lucidez para evaluar periódicamente el desempeño de su gente y el temple para afrontar los problemas individuales con sinceridad tan pronto como se presenten. Es o eso, o pasarse todo el día pendiente de los pequeños detalles, en vez de manejando la perspectiva general de tu proyecto. ¿Lo ve factible? Porque esto lleva directamente al punto dos.

• *Es fundamental una dirección fuerte*

Y fuerte no quiere decir dictatorial. Siguiendo en el supuesto de que va a contratar empleados, y asumiendo que no lo va a hacer todo bien desde el principio y que su aprendizaje será gradual, uno de los aspectos en los que debe crecer es su capacidad para motivar a su equipo y mejorar su dedicación. Probablemente no busca para su empresa gente gris cuyo único incentivo sea el sueldo, pero ¿es capaz de verlos como personas, y no sólo como elementos que realizan tal o cual labor? ¿Sabe qué es lo que quieren, lo que buscan, sus objetivos humanos? Esas son las 'teclas' de su satisfacción que podrá pulsar para implicarlos y mejorar su bienestar.

También es importante que sepa compartir con ellos la celebración de los éxitos y las enseñanzas que aportarán los errores y fracasos, porque los va a sufrir inevitablemente y tiene que estar preparado para darles la vuelta. Una comida de empresa, una salida en grupo o unas minivacaciones de incentivo en las que se dedique un tiempo a enfriar y reflexionar sobre los motivos y las consecuencias de un triunfo o un contratiempo pueden servir para seguir adelante unidos y con las ideas claras.

• *Cultive el alma de su empresa*

Saber en cada momento cuál es realmente su actividad es fundamental. Puede que ahora lo tenga muy claro, pero su empresa va a evolucionar, y usted va a necesitar hacer periódicamente el ejercicio de preguntarse "¿a qué me dedico?". Según el momento, necesitará visión clara para recordar cuál es el núcleo de su empresa o amplitud de miras y flexibilidad para aceptar la evolución de su proyecto y las nuevas perspectivas que se abren. Por ejemplo, Abbruzzese, hablando de su propia experiencia, dice que el alma de su empresa "es algo que siempre está en evolución, pero en la base siempre nos hemos dedicado a elaborar productos que realmente sirvan para la vida de los niños y respeten y encarnen el espíritu de la infancia".

• *Evite la complacencia*

Es un axioma que tiene que asumir: justo cuando haya alcanzado su objetivo estará más cerca que nunca de perderlo. La ascensión exige concentración, pero al llegar a la cima todo el mundo se para a mirar y felicitarse. Es ese momento de complacencia en el que ves que los esfuerzos de años dan fruto por fin, la estructura funciona como una máquina bien engrasada, te sientes triunfador y te relajas y te vuelves vulnerable. Bajar la guardia lleva a que todos los mecanismos de exigencia que se han expuesto hasta aquí dejen de funcionar: perderá control sobre su proyecto, su equipo, sus metas futuras, y su empresa caerá en la inercia y la oxidación. Es cuando el escalador, embelesado con el paisaje, se olvida de asegurar la cuerda, resbala y cae. La manera de evitarlo es ir siempre un paso por delante de uno mismo, anticiparse, buscar otra cumbre antes de coronar la primera. Así que piénselo bien: ¿sabe ya si tiene un límite, o está abierto a seguir explorándose?

• *Reinvéntese cada pocos años*

Este último punto es consecuencia lógica del anterior. En este caso la pregunta es: ¿es capaz de aislarse del ruido de fondo del día a día y, de vez en cuando, dar un paso atrás, ver su empresa en el conjunto de la evolución del mercado y valorar si aún está bien situado? Si ha logrado ser competitivo y quiere seguir siéndolo, no tiene otra opción.

Si ha llegado hasta aquí, puede que piense que no cumple los requisitos al cien por cien. No desespere: valore que tiene una visión de negocio en la que cree y la voluntad de trabajar en ella, en los momentos buenos y en los malos. Tome entonces estas cinco exigencias como consejos: no sobran los buenos emprendedores, y siempre se está a tiempo de aprender.

CÓMO LLEGAR A SER UN EMPRESARIO EXITOSO

1. Un propósito bien definido

Es el principal secreto de todos y cada uno de los empresarios exitosos. Todos han iniciado sus negocios con grandes propósitos a nivel personal, con sueños para perseguir, con una gran misión y con objetivos claros para alcanzar. Hacer dinero es en últimas el objetivo de toda empresa, pero los emprendedores deben fundamentar sus iniciativas en propósitos mucho más valiosos que el dinero. Hacer dinero es más una consecuencia de realizar las cosas con pasión y determinación, pero no debe ser visto como la razón de ser del negocio o podrás rendirte fácilmente cuando las finanzas no anden muy bien.

2. Velocidad de implementación

Hacer las cosas de una manera rápida y tomar acción en el momento indicado es una habilidad fundamental para alcanzar las metas y objetivos en nuestro negocio, es lo que se conoce como "velocidad de implementación". Los empresarios deben ser decididos y hacer las cosas en el momento, con eficiencia y esfuerzo hasta terminar con lo que empezaron. El emprendimiento se trata más de hacer, de ser productivos y de tener la capacidad de llevar las ideas a la acción.

3. Buena gestión de las finanzas

Es importante ser eficientes en el manejo del dinero y de las finanzas, tanto a nivel personal como en nuestro negocio. Es clave tener presupuestos asignados a cada rubro importante en el modelo de negocio, de esta manera se optimiza el uso de los recursos financieros y se evitan los gastos innecesarios. Antes de gastar dinero en algo, piénselo dos veces y pregúntese si ese gasto va a influir positivamente en la empresa a largo plazo. Otro consejo es ahorrar en épocas de abundancia (en lugar de gastar las ganancias en lujos y excentricidades) para poder hacer frente a las épocas de "vacas flacas", recuerda que un empresario prevenido vale por dos y la planificación financiera es fundamental para el crecimiento de una empresa. Los primeros años deben ser de sacrificios, ya luego habrá tiempo y dinero para lujos.

4. Habilidades Sociales

El networking es otro elemento clave para el éxito en los negocios. Tener a la mano un directorio con las personas más influyentes y poderosas de la industria, representa un inmenso potencial para el desarrollo de tu empresa. ¡Imagínese poder resolver los problemas en la empresa tan solo con hacer una llamada! Como empresarios debemos estar en constante relación con el medio y establecer relaciones con otros empresarios. Crear alianzas en el entorno empresarial supone una gran ventaja para expandir los alcances de tu negocio.

5. Autodisciplina

La autodisciplina es base del éxito en todo lo que queramos emprender. Sin disciplina es imposible alcanzar grandes objetivos, aunque se cuente con un gran talento y con muy buenas ideas. Con disciplina se puede superar cualquier obstáculo que se interponga en nuestro camino y en el de nuestro negocio.

6. Determinación

Es posible que al emprender nos encontremos acechados por la inseguridad, por temores, por críticas y por muchos otros factores que harían rendir a más de uno, pero es allí donde la determinación se convierte en la mejor herramienta para que los emprendedores luchen incansablemente hasta lograr sus objetivos. Debemos ser lo suficientemente determinados como para levantarnos una y otra vez, aunque las cosas se pongan difíciles, porque al final todo se reduce a trabajar como nadie lo haría para lograr cosas que nadie más lograría; de eso se trata emprender.

7. Adaptarse a los cambios

Nada peor en el entorno empresarial que "dormirse en los laureles" o temer a los cambios. El mundo es cada vez más dinámico y requiere de empresarios preparados para el cambio y dispuestos a adaptarse a las tendencias del mercado.

Los cambios son como "meteoritos" que acaban con las "empresas dinosaurio" y abren paso a nuevos mercados conformados por organizaciones más flexibles y abiertas. Como emprendedores debemos estar constantemente pendientes del entorno, las tendencias y los cambios que puedan afectar la industria a la cual pertenece nuestro negocio, de esta manera podemos ir un paso adelante de la competencia y aprovechar los cambios a nuestro favor.

8. Capacidad para conseguir capital

El flujo de caja es la sangre de un negocio, por lo tanto, una empresa que no cuente con el capital suficiente para el desarrollo de su modelo de negocio está destinado a fracasar. Según Robert Kiyosaki, "El principal deber de un empresario es recaudar capital. Un empresario que no pueda obtener capital, deja de ser un emprendedor". Las habilidades financieras son cruciales para gestionar eficientemente un negocio, no solo se trata de ser capaces de obtener capital sino también de hacer el mejor uso de los recursos y continuamente estar aumentando el capital de los inversionistas y proveedores y de esta manera poder crear más valor para los clientes.

9. Enfoque

La falta de enfoque es la principal causa de fracaso empresarial. Es común que un emprendedor tenga en mente diversas oportunidades de negocio, pero para llegar a ser un empresario exitoso es necesario enfocarnos en un solo negocio y dar lo mejor de nosotros para sacarlo adelante.

Se vale soñar desde el principio y mantener una gran visión, pero la clave está en trabajar con los pies sobre la tierra y hacer una cosa a la vez. Querer hacer de todo al tiempo solo logrará complicarte la vida. Recuerda que el éxito se construye paso a paso; ¡no existen atajos!

10. Confianza

Si no crees en ti mismo ¿Quién lo hará? Un empresario debe estar constantemente tomando decisiones y asumiendo riesgos, por ello es importante que tenga confianza en sí mismo y en que las decisiones tomadas van a impactar positivamente su negocio. "Las inversiones más rentables son las que representan el mayor riesgo", y solo aquellos dispuestos a asumir grandes riesgos van a lograr grandes objetivos. Debes creer en ti mismo y en tus capacidades, tú debes ser el líder que guíe el negocio hacia el éxito.

Como puedes ver, el éxito empresarial no se logra con suerte, se trata más bien de disciplina, trabajo duro, constancia y determinación. Ten la firme certeza de que cada día puedes ser mejor, piensa fuera de la caja, innova y sé diferente. Asume riesgos, aprende de tus errores y, sobretodo, disfruta de lo que haces.