

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Hoy en www.expansion.com/empleoCómo buscar trabajo
en una semana

Los antídotos para superar el pánico a emprender

Confiar en tu idea y tener la certeza de que tu empresa reúne todos los requisitos para convertirse en un negocio redondo es la mejor actitud de los nuevos empresarios para eludir sus miedos.

Montse Mateos. Madrid

Mozart tocó el clavicordio unas 20.000 horas antes de cumplir los diez años y empezar a destacar. Y numerosos estudios aseguran que se necesitan un mínimo de 10.000 horas para dominar una materia. ¿Se puede entrenar para emprender? Por ahora no existe un receta infalible, más allá de aprender de la experiencia. Por eso es muy normal caer en la incertidumbre, el miedo y hasta el pánico cuando, por una u otra razón, se decide dar el paso. Pero esto no va con los emprendedores genuinos, es decir, aquellos que confían plenamente en su idea. Ellos saben como dejar el miedo en segundo plano.

“Emprender es un acto de valentía, de pasión, de visión, de querer cambiar el mundo en el que vivimos, y eso tiene que ver con las personas”, afirma Nuria Sáez, socia directora de la Escuela InCrescendo y coach senior. Eso es lo que pretendían Pablo Santos y David Suárez, cuando en 2005 pusieron en marcha Códice Software. Ambos dejaron su trabajo en una multinacional, un buen sueldo y una situación cómoda para construir esta empresa, especializada en el diseño y desarrollo de soluciones de gestión de configuración de software. “Se necesita una buena dosis de ilusión y otra pequeña de inconsciencia. Pero si tienes claro lo que quieres hacer y no puedes conseguirlo



WOMENALIA María

Gómez del Pozuelo creó esta red profesional femenina hace un año. Una inversión inicial de 250.000 euros y una ampliación de capital de un millón de euros han dado forma a esta plataforma online que ya cuenta con 60.000 usuarias. Su receta para evitar el pánico típico de los nuevos empresarios es “incrementar un 25% los gastos y reducir otro tanto los ingresos. Siempre gastas más de lo previsto”.

CODICE SOFTWARE

Pablo Santos (tercero de pie por la izquierda) es el artífice, junto con David Suárez, de esta empresa centrada en I+D en la gestión de configuración de software. Reconoce que contar con su socio como aliado en los inicios fue clave para superar el miedo inicial, pero asegura que la experiencia y el apoyo no sirven si no se cuenta con un buen plan de negocio. “eso es lo que más seguridad te aporta”.



donde estás, lo mejor es pasar a la acción, no perder el tiempo pensándolo”, explica Santos. María Gómez del Pozuelo confiesa que ser tu propio jefe es duro, “más aún si, como en mi caso, has disfrutado durante casi veinte años de la seguridad y las ventajas de trabajar en una gran compañía.

Aquí no hay coche de empresa ni jornada continua los viernes. No puedes cerrar la puerta y olvidarte del trabajo hasta el día siguiente”. Hace un año puso en marcha Womenalia, una red de mujeres profesionales que ya cuenta con 60.000 usuarias y que tiene unas ventas cerradas por

valor de 400.000 euros. Esta empresaria asegura que la experiencia laboral contribuye a reducir el pánico de los inicios pero, para evitar la incertidumbre, “hay que contar con el apoyo de profesionales expertos en aquellas materias que tú no dominas y pagarles adecuadamente por ello”.

Santos, considera que “es básico contar con un plan de negocio real y, en todo momento, transmitir solvencia y confianza a los clientes; ellos nunca deben ver tu inseguridad”. La fundadora de Womenalia suma otro factor: “Perder el miedo al fracaso. Tomar cada desliz como una inyección de energía para seguir adelante. En Estados Unidos los inversores desconfían de aquellas empresas que nunca han cometido un error. En España tenemos pánico al fracaso y, aunque esto está cambiando, aún sigue siendo una lacra que no se ve con buenos ojos”.

Para Santos, hacer una presentación exquisita de la empresa es también fundamental: “Se minimiza el miedo escénico y hay más posibilidades de reflejar la seguridad que abandera cualquier proyecto de éxito”. Durante un año, los fundadores de Códice Software estuvieron centrados en el desarrollo del producto y puliendo la presentación al primer comprador. Pero reconoce que su mayor temor era que la aplicación no funcionara, un reto que han superado: cuentan con un centenar de clientes repartidos en el mundo.

Gómez del Pozuelo concluye que aunque la financiación y contar con la ayuda de expertos funciona, lo más importante para perder el miedo es “confiar en la idea y perseguir un objetivo. Eso te hace muy fuerte”.

Siete recetas para perder el miedo a ser empresario

- **Sé positivo.** Olvida los riesgos. Tienes una idea, confías en ella y ser tu propio jefe te permite alcanzar la independencia económica y distribuir la jornada laboral a tu antojo.
- **Los objetivos no sólo dependen de ti.** Adopta una postura flexible ante los posibles imprevistos y reacciona. No tires la toalla ante el primer fracaso. Da más importancia a lo que eres y menos a lo que tienes.
- **Empieza de forma gradual.** Aunque tengas clara tu idea, si tienes un trabajo y un sueldo seguro, si lo dejas de golpe puede provocar un pánico innecesario. Prepara el plan de negocio en tu tiempo libre, es la mejor hoja de ruta para poner el negocio en marcha con menos riesgos.
- **Energía.** Forja un nuevo carácter que te convierta en el líder perfecto, aquel al que todos siguen porque genera confianza. Ese entusiasmo te ha hecho dar el paso y es el mejor incentivo para motivar a tus colaboradores. Ellos también han apostado por ti.
- **Planificación.** Recuerda que los miedos surgen según te planteas las cosas. Revisa esa forma pensar. Eres responsable de tu proyecto; no dejes que la coyuntura o los malos augurios de los que te rodean te afecten.
- **Los socios.** Busca apoyo, rodéate de expertos en aquellas materias que no dominas y que son clave para el desarrollo de tu empresa (finanzas, administración, marketing) y remunéralos de forma generosa, incluso por encima de tu sueldo.

● **Sé práctico.** Ante cualquier problema deja a un lado las emociones. Actúa de forma práctica. Reaccionar a tiempo puede salvar tu negocio.

PISTA DEL DÍA

Los días 8 y 9 de mayo el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid celebra en su campus su I Foro Coiim Emprende en Tecnología Industrial. www.coiim.es

¿Qué necesitas para tener éxito?

M. Mateos. Madrid

Tener claros tus objetivos. Esa es la respuesta definitiva que garantiza el éxito en los negocios. Para emprender no hay un perfil al uso. Manuel Armayones, profesor de estudios de Psicología de la UOC, asegura que “hay jóvenes inexpertos que son capaces de montar empresas sólidas y directivos con experiencia que serían incapaces de partir de cero”. Sin embargo, tanto uno como otro, pueden sentir miedo a la incertidumbre que supone poner en marcha una

empresa, porque aquí la experiencia, aunque ayuda, no es la panacea para triunfar en los negocios.

El hecho de tirar o no la toalla ante el primer imprevisto depende de variables psicológicas como “la autoeficacia percibida, que hace referencia a la creencias que tiene cada cual sobre su capacidad para conseguir sus objetivos, o el denominado *locus de control*, que nos indica hasta qué punto pensamos que el éxito y/o fracaso depende en mayor o menor medida de uno

mismo o de las circunstancias externas”, señala Armayones. Añade que determinados aspectos como la formación, la experiencia previa o simplemente aprender viendo como lo hacen otros pueden tener valor, pero no existe un prototipo de emprendedor de éxito.

La experiencia o la formación pueden tener valor, pero no garantizan el éxito en los negocios

Ana Aceituno es profesora en el máster de dirección de recursos humanos de Eude y hace cuatro años decidió compaginar su actividad docente con la de empresaria: dirige una consultora de formación. Su experiencia no mitigó el pánico inicial. “Cuando emprendes te asaltan todos los miedos. Arriesgas tu credibilidad, mucho más que cuando trabajas por cuenta ajena”. Su receta para mitigar ese temor es la flexibilidad, “contar con una estructura que permita adaptar tus servi-

cios a las circunstancias. Hay que vencer la incertidumbre”. Esta es la clave y lo confirma Nuria Sáez, socia directora de la Escuela InCrescendo y coach senior. Afirma que los que no son capaces de vivir la frustración son los más proclives al fracaso empresarial: “Los emprendedores deben vivir las dificultades con cierta distancia, apostar por su visión, por su sueño... y ser capaces de mantener la calma en los momentos difíciles, analizar y seguir adelante con su proyecto”.