

“El arte de transformar los obstáculos en oportunidades”

**"Inténtalo siempre.
Falla siempre.
No importa...
Inténtalo nuevamente.
Falla de nuevo.
Falla mejor."**

Samuel Beckett

El objetivo es proporcionar ideas claras, concretas y prácticas para transformar los obstáculos del día a día a los que se expone el emprendedor en oportunidades o retos para potenciar la consecución de la estrategia empresarial.

Si vemos los obstáculos como retos y no como problemas o amenazas tenemos mayor posibilidad de avanzar con optimismo vs pesimismo. El emprendedor requiere de altas dosis de optimismo, energía y vigor para desarrollar la visión necesaria para continuar a pesar de las vicisitudes que se le presenten.

Introducción

Los emprendedores y las pymes son de gran importancia en la economía y el mundo empresarial. En Europa, por ejemplo, se estima que un 99,8% de todas las empresas son pymes, las cuales emplean a una gran cantidad de personas, dando cierta estabilidad al mercado laboral.

Europa y especialmente España apoya fuertemente el estímulo al emprendedurismo y la creación de pymes de innovación en cualquiera de sus áreas: gestión de producto o servicios, de tecnología, de proceso y/o de comercialización.

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), a 1 de enero del año 2010 había en España 3.283.495 pymes (empresas comprendidas entre 0 y 249 asalariados). Es decir, el 99,88% de las 3.287.374 empresas que conforman el censo, excluida la agricultura y la pesca.

De acuerdo con el informe de la Subdirección General de Fomento Empresarial del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, específicamente en el Retrato de la pyme 2011 menciona que en España hay en la actualidad **7,0 pymes por cada 100 habitantes**; 14,2 por cada 100 activos y 17,8 por cada 100 ocupados. Por cada Km² hay 6,6 empresas y por cada 100.000€ del PIB son 0,3 empresas.

Así pues, el emprendedor y la pyme a menudo se enfrentan a obstáculos y riesgos que nos les permiten avanzar, en el tiempo y con los recursos económicos disponibles, para ver los frutos de su esfuerzo.

Según una estadística elaborada por RedCEEI Comunidad Valenciana en el año 2007, indica que el 75% de las empresas que se ponen en marcha anualmente en España acaban fracasando, la pregunta es: cuánto de este fracaso se debe a los escasos recursos personales o al entorno que no logra proveer las herramientas necesarias?

Otro dato importante de conocer es que un 90% de los emprendedores fracasan antes de 4 años o 95% antes de los 5 años. En España se disuelven cada año cerca de 9.000 sociedades mercantiles; por lo tanto, no podemos evitar analizar y conocer más acerca de este lado oscuro respecto al mundo del emprendedurismo.

Casos de la vida real que no se dieron por vencidos

Henry Ford

Fundador de la Compañía Ford Motor Company. Ford llegó a Edison Illuminating en 1899 junto con otros inversores, y formaron la Detroit Automobile Company. La compañía pronto acabó en bancarrota por culpa de que Ford continuaba mejorando los prototipos en lugar de vender coches. Pero el emprendedor no se dio por vencido. Su lema fue que los tropiezos proveen la oportunidad de comenzar de nuevo, pero de manera más inteligente.

Thomas Alva Edison

En 1882 inventó la luz eléctrica.

En su primer patente Edison ideó un instrumento muy simple para el conteo mecánico de votos en 1868. Se podía colocar en la mesa de cada representante, incluía dos botones, uno para el voto en pro y otro para el voto en contra. El instrumento se llevó ante un comité del Congreso de Washington, donde el veredicto fue brusco aunque honesto: "Joven, si hay en la tierra algún invento que no queremos aquí, es exactamente el tuyo. Uno de nuestros principales intereses es evitar fraudes en las votaciones, y su aparato no haría otra cosa que favorecerlos". Pero el emprendedor no se dio por vencido.

Walter Elias Disney, 1960

Fundador de Walt Disney. Trabajó como editor de un periódico y fue despedido por falta de imaginación y buenas ideas. Estuvo en bancarrota en varias ocasiones antes de construir Disneylandia. Pero el emprendedor no se dio por vencido.

Steve Jobs

Fundador de Apple, Inc. en 1976. El director ejecutivo de Apple, John Sculley, quien fue contratado por Jobs, dos años después del inicio de sus labores relegó a Jobs de sus funciones como líder de la división de Macintosh. Tras varios meses de resignación Jobs abandonó la empresa que él mismo había fundado. Pero Steve Jobs no se dio por vencido.

Años después Apple se encontraba en un franco declive y Jobs estaba decidido a recuperar el control. Hizo méritos para ganarse la confianza de la dirección y lo logró en Setiembre de 1997.

Algunas de las primeras medidas de Jobs en su nuevo puesto fue la firma de un acuerdo con Microsoft, principal rival tecnológico de la compañía. Medida que le permitió a la compañía centrar sus esfuerzos en mejorar sus productos y probar nuevas líneas de negocio, como fue la tienda digital de música iTunes Store, los

reproductores de audio iPod o los nuevos iMac, que resultaron ser un gran éxito.

En diciembre de 2009 Steve Jobs fue elegido director ejecutivo del año por la revista Harvard Business Review por incrementar en 150.000 millones el valor en bolsa de Apple en los últimos 12 años.

Obstáculos personales y del entorno

En numerosos libros y en internet se analizan los pasos a seguir para que una actividad empresarial tenga éxito, pero lo cierto es que no encontramos con facilidad los obstáculos y/o amenazas con las que se puede encontrar el emprendedor; puesto que si los conociéramos de antemano, podríamos combatirlos con mayor sabiduría y recursos.

Respecto a las desventajas de convertirse en emprendedor podemos citar las siguientes:

- desprestigio profesional y personal si se fracasa
- costes personales y familiares si se fracasa
- incremento de preocupaciones
- convertirse en auto-asalariado
- renuncia al ocio y al tiempo libre
- saturación de horas diarias de trabajo, llegando a trabajar hasta 12, 14 o 16 horas diarias

Respecto a los **motivos de fracaso**, aunque son bastante variados y cada persona o grupo colaborador fracasa por motivos varios, encontramos que los más habituales son:

- problemas personales
- desavenencias con los socios
- falta de sentido común
- exceso de expectativas
- miedos
- creencias de ineficacia propias o incluso de otras personas influyentes

Existen otras dos razones fundamentales de fracaso:

- La situación que pueda estar atravesando el mercado.

El emprendedor podrá hacer frente a esta primera razón haciendo una valoración previa de la idea de negocio. Será imprescindible realizar un análisis de mercado y elaborar un DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades), para ante posibles acontecimientos negativos poder realizar los cambios estratégicos convenientes.

- La falta de preparación inicial del negocio.

El desconocimiento del mercado en el que se quiere introducir el emprendedor, la falta de cualidades que debe reunir éste y/o su poca experiencia empresarial o de habilidades para la toma de decisiones, inadecuada situación de los recursos financieros y/o el desconocimiento de la competencia.

Los aspectos personales pueden determinar el éxito o el fracaso de un proyecto empresarial dependiendo de si un emprendedor reúne o no la mayoría de las cualidades personales, aptitudes, actitudes y circunstancias personales que a continuación detallamos:

- El entusiasmo: Un individuo apático carece de la motivación necesaria para no abandonar el proyecto ante la primera adversidad. Por eso, es necesario contar con un carácter entusiasta y tener voluntad real de sacar adelante el proyecto. Creer en sí mismo y en la idea.
- La capacidad de observación: la cual permite detectar oportunidades y adaptarse a las condiciones del mercado.
- La versatilidad: La capacidad de adaptación es imprescindible para mantenerse en el mercado y no ser absorbido por la competencia.
- La capacidad de trabajo y el sentido de la responsabilidad: La capacidad de trabajo es una de las cualidades personales que debe tener quien se proponga emprender un negocio. Sin entrega, sin dedicación o tenacidad, el éxito difícilmente será posible. Dirigir una organización supone ser responsable de lo que otras personas hacen y de alcanzar unos objetivos en función de sus actividades.
- Los conocimientos técnicos, comerciales y profesionales necesarios: Si bien la experiencia profesional no es imprescindible, si lo será el tener unos determinados conocimientos técnicos, profesionales y comerciales.
- El esfuerzo y la dedicación son imprescindibles, aunque no es suficiente si no se cuenta con el apoyo emocional y psicológico del entorno familiar y social.

Normalmente, para el arranque y explotación de una actividad económica se precisa de un capital inicial o al menos un patrimonio y/o un bien (ya sea material o inmaterial), de respaldo para el proyecto. Ciertamente también existe la posibilidad de optar a ayudas y subvenciones de organismos públicos, aunque no se debe contar con ello para la puesta en marcha de la actividad, sino que debe ser una opción teniendo en cuenta que no siempre llega a tiempo o en el momento más oportuno.

Otro posible recurso económico opcional es la posibilidad de que un socio aporte capital al proyecto. No obstante, debe tenerse en cuenta, que el capital no es el bien máspreciado que deba aportar el socio, antes deben prevalecer criterios tales como:

- honradez
- valores alineados con el promotor del proyecto
- complementariedad de caracteres y competencias
- aportación real de valor

La importancia de los retos y oportunidades

“La persona optimista ve oportunidad en cada peligro, el pesimista ve peligro en cada oportunidad”. Winston Churchill

El emprendedurismo es una actividad por sí misma generadora de creatividad y esfuerzos por alcanzar lo deseado: gestionar un proyecto empresarial que perdure en el tiempo, crezca y que genere empleo y desarrollo económico-social.

A lo largo del camino, que puede ser para unos más largo que para otros, se precisa una actitud optimista para enfrentar todos los retos del progreso constante y los vaivenes de dificultades, donde existe la necesidad de avanzar y crecer con espíritu competitivo.

A menudo, nos encontraremos con “no se puede hacer”, “eso no existe” o “ya existe”, “es muy complicado”, “es imposible”; lejos de ser respuestas que nos deban alejar de nuestro objetivo principal, debemos tomarlas como fuente de energía para continuar hacia adelante y hacer un proyecto viable aportando innovación que aporte valor para el cliente.

Cada obstáculo que nos encontremos, que no será cuestión de resolverlo en uno, dos o tres días; sino que necesitará de una ardua tarea para encontrar la estrategia oportuna para vencerlo y para ello deberemos contar con persistencia y perseverancia en nuestro proyecto.

Algunos de los retos y obstáculos con los que nos encontraremos y con los que seguro tendremos que luchar, son:

- incertidumbre
- dificultades financieras
- desconfianza por parte de nuestro entorno (familiares, amigos, etc..)
- cambios bruscos en el mercado
- cambio de normativas, leyes, etc..

La principal característica que debe poseer el emprendedor y con la que se debe enfrentar a todos estos retos, no es la técnica, habilidades u oportunidades del mercado; sino que es la ACTITUD.

Recursos personales: Cuando creer es poder.

“El verdadero signo de inteligencia no es el conocimiento sino la imaginación”. Albert Einstein

La confianza que un emprendedor tiene en sus propias capacidades es decisiva para que supere o no los obstáculos a los que se ve expuesto. Son las **creencias de autoeficacia**, un factor clave para reducir los efectos negativos de los obstáculos y potenciar su iniciativa, creatividad e innovación, lo que a su vez repercute en la obtención de mejores resultados para su idea de proyecto empresarial.

Se dice que los emprendedores son esencialmente positivos, trabajadores, soñadores, apasionados con lo que hacen y por ende que jamás encuentran obstáculos insuperables; es más, transforman estos obstáculos en oportunidades. Sin embargo,

la realidad es otra y existen momentos difíciles de abordar y de alta incertidumbre.

El espíritu emprendedor, tiene que ver con algo más que el coeficiente intelectual, tiene que ver con nuestras emociones y la forma en que los emprendedores las manejan. En casi todas las definiciones, aparece una característica que es menos relevante, y que sin embargo, debiera ser importante: **el miedo**. Miedo a realizar nuestros sueños, miedo a lo desconocido, miedo a que no resulte, miedo a perder lo acumulado, miedo por los hijos, por la familia... ¿Qué harías si no tuvieras miedo?.

Al emprendedor lo empuja la intuición y la confianza. Las personas eminentemente racionales que no le dan espacio a la información que proviene de otras fuentes, que necesitan la lógica y lo empírico para entender la realidad, difícilmente serán grandes emprendedores.

En el emprender hay mucho de intangible, de apuesta, de riesgo, y de intuitivo. Sólo el 7% de las habilidades para liderar tienen que ver con el coeficiente intelectual versus 93% de habilidades en inteligencia emocional. ¹

El Cociente Intelectual y los conocimientos técnicos son importantes, pero la inteligencia emocional es el *sine qua non* del liderazgo.²

El 90% de la diferencia entre los auténticos líderes y los directivos promedio es la Inteligencia Emocional. Así se ha comprobado en modelos de competencias de 188 organizaciones. ²

El coeficiente intelectual junto al desarrollo y aplicación de las funciones netamente cognitivas y racionales, son muy necesarios, aunque hoy en día son insuficientes para atreverse a emprender.

El tener visión, ver más allá de lo contingente y pragmático, tiene que ver con nuestra capacidad creadora, innovadora e intuitiva, como también con nuestro derecho a soñar. Construir nuevas realidades y hacerlas posibles, que es lo que hace un emprendedor, sin duda requiere de energía y fuerza, además de contar con pasión en lo que cree.

El emprendedor, transforma problemas en oportunidades, siendo sin duda ésta una de las características principales de la inteligencia emocional. Esta característica se denomina "**resiliencia**" y consiste en la capacidad de sobreponerse a la adversidad, creciendo y sacando provecho, a partir de ella.

Enfrentarse a los cambios y sobresaltos de una manera proactiva no dejándose abatir por la frustración y el miedo. Esta también es una cualidad del buen emprendedor.

Los emprendedores con elevados niveles de autoeficacia tienden a interpretar las demandas y problemas del entorno como retos y no como amenazas, ya que se sienten capaces de poder superarlos.

1 Extraído de Management del emprendedor. El Diario. Artículo de Janet Sprohnle.

2 "What makes a leader?" (Qué es lo que hace a un líder?), Daniel Goleman. Harvard-Business Review, Noviembre-Diciembre 1998

Como ejemplo, cabe mencionar un caso ocurrido durante el Día de la Persona Emprendedora en la Comunidad Valenciana, celebrado en noviembre del 2011, en el área de "Test del Emprendedor" donde llegó un joven de 21 años, cuyos resultados de su test de competencias como emprendedor fueron muy positivos. Él sabía que quería desarrollar una idea tecnológica pero sus compañeros y amigos de la Universidad le insistían que ahí no estaba el dinero, que no debía insistir en ese foco, puesto que pocos llegan a la cima y le rebatían que mejor tener un puesto de trabajo seguro donde no tienes que arriesgar nada y percibes un salario mensual, donde no cabe la incertidumbre.

Fue realmente impresionante escuchar los argumentos de este joven que decía que sabía que debía luchar y enfrentarse a las negaciones de su entorno. Así demostraba contar con altas dosis de confianza en sí mismo, perseverancia y una actitud positiva para animarse a crear y desarrollar su proyecto en el futuro.

Responder asertivamente a los obstáculos

Según la definición de la página de Wikipedia en castellano, un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles. Ante un obstáculo cuya solución no sea fácil, podemos recurrir al análisis del mismo mediante los siguientes pasos:

1. Identificación del problema: No siempre es tan simple encontrar la raíz del problema, pero debemos ponerle nombre, identificarlo.
2. Definición del problema: Definirlo completamente para que pueda ser analizado y resuelto.
3. La formulación de una estrategia: Los dos pasos anteriores son básicos para poder desarrollar este punto. Aquí debemos pensar posibles opciones y elegir la/s mejores e iniciar su aplicación.
4. Organizar la información: Identificar lo que sabemos y lo que nos falta averiguar. Cuanta más información tengamos disponible mejor preparados estaremos.
5. La asignación de recursos: se debe pensar en los recursos económicos, humanos, tecnológicos, materiales, etc. que son necesarios para la solución del problema y obstáculo.
6. Supervisión del progreso: Realizar una valoración continua de los pasos y logros alcanzados y valorar si fuera necesario buscar nuevas estrategias.
7. Evaluación de los resultados: Determinar el impacto de los pasos llevados a cabo. Puede ser que se logren los resultados de forma inmediata o que el proceso sea largo; sin embargo, lo importante es dar el seguimiento adecuado y tener bajo control el cómo y qué se debe hacer durante el camino.

Uso de las Redes profesionales, sociales y del *networking*

Internet supone un recurso potente para el emprendedor puesto que es un medio por el cual puede crear valor, a través de la gestión de contactos, mediante el desarrollo de redes profesionales, sociales y la aplicación del *networking*.

Es decir, le permite realizar intercambio de información y/o servicios entre personas, con el fin de cultivar relaciones productivas para los negocios.

Alastruey, 2011 en su libro "*El Networking*" comenta las cuatro fases necesarias para el **networking**:

1ª fase: "conocer a personas".

Cuanto a más gente que se conoce, mayor posibilidad hay de encontrar y ofrecer oportunidades.

2ª fase: "seleccionar los contactos".

Es decir, seleccionar verdaderamente las personas que nos interesan, no necesariamente son las importantes sino las interesantes.

3ª fase: "ampliar la red constantemente".

Requiere ir alimentando la red de forma estratégica; es decir, buscar eventos, ferias, congresos acordes con el proyecto o la idea de negocio desarrollada y analizar qué herramientas deberán tenerse a la mano en dichas actividades.

La búsqueda de información a través de boletines, periódicos, agendas virtuales y noticias específicas por medio de internet u otros medios es fundamental; sin embargo, hay que saber seleccionar y focalizarse en lo que verdaderamente se requiere.

4ª fase: "la red empieza a funcionar sola".

Se alcanza un momento mágico, en el cual incluso gente que no conoces contacta contigo. Es en este punto, donde se empieza a notar que dicha red se "ha puesto en marcha".

Así pues, estas cuatro fases suponen un proceso donde haciendo un símil con la agricultura, primero se prepara la tierra, luego se siembra y por último se cosecha.

Tal y como se menciona al inicio de dicho apartado, el contacto con las redes sociales y profesionales no necesariamente debe realizarse únicamente por internet o de manera virtual. Existe una comunicación no verbal importante que no debemos dejar de lado y para ello debemos relacionarnos, reunirnos físicamente con nuestros contactos y llevar cierto seguimiento con ellos.