

## De emprendedor a emprendedor. Por Gonzalo Jiménez

CEO Proteus Management & Governance y profesor de ingeniería UC



**Pensando en quienes aún no se animan a sociabilizar sus experiencias y en recibir la importante ayuda de quienes tienen la experiencia de emprender, y tienen esa curiosidad, quiero destacar algunas experiencias valiosas de emprendedores experimentados.**

Emprender un negocio no es sencillo. Quienes lo han intentado y quienes lo han llevado adelante saben de ello. Por eso, cada vez más son quienes buscan mentorías y asesorías de expertos con el objetivo de conseguir las mayores vivencias posibles y conocer de primera fuente las claves en la búsqueda del tan anhelado éxito.

Así también se ha viralizado y extendido el modelo de Hubs, que en diversos lugares del mundo y, lógicamente también en Chile, está ocupando innumerables espacios tanto en el mundo público como en el privado, propiciando las relaciones con muchas personas, socios, proveedores, clientes, otros emprendedores o emprendedoras, con el objeto de compartir conocimientos y talentos entre quienes están empezando o los que buscan en la experiencia de otros encontrar mejoras para algún aspecto de su gestión.

El fenómeno de reunirse con otros similares no es nada nuevo. Diversos estudios antropológicos lo reflejan desde la prehistoria con las tribus y podríamos extendernos en una entretenida charla de historia sobre ello. Pero no es nuestro foco.

Pensando en quienes aún no se animan a sociabilizar sus experiencias y en recibir la importante ayuda de quienes tienen la experiencia de emprender, y tienen esa curiosidad, quiero destacar algunas experiencias valiosas de emprendedores experimentados, que son útiles de leer y necesarias de practicar.

Muchas veces el mensaje que traspasa un emprendedor a otro emprendedor, es una lección y ese aliciente que varios necesitan para el necesario despegue de sus negocios y lo veremos en base a 5 principios que nos guían:

### **Primer principio: "Más vale pájaro en mano"**

- "Para lanzar un negocio no se necesita ir a una escuela de negocios. Me leí una estantería entera de libros de negocios y eso fue básicamente lo que necesité".

***Larry Page (creador junto con Serguéi Brin de Google)***

- "eBay no era mi negocio, era mi hobby... trabajaba como ingeniero de 10 a 7, y quería tener vida. Entonces construí un sistema que se mantuviera funcionando, -recogiendo reclamos y feedback-mientras Pam y yo hacíamos mountainbike ... De haber tenido un cheque en blanco de capital de riesgo ... habría diseñado un sistema muy complejo y elaborado, para justificar la inversión... como tenía poco tiempo y dinero, construí un sistema simple que se sostuviera sólo".

***Pierre Omidyar (fundador eBay)***

**Conclusión:** parte por los medios que tienes a mano, tu identidad, valores, redes, conocimientos y pasiones, no por objetivos prefijados escritos en piedra y piensa en medios inagotables, sin dejarte limitar por recursos escasos.

### **Segundo Principio de la "pérdida asumible"**

- "Si vas a empezar una empresa, debes tener en cuenta que seguramente no va a funcionar y hacer las paces con esa posibilidad. Fracasar no es algo que esté en la mente de un emprendedor cuando pone en marcha sus sueños. No obstante, debes tener la firme convicción de que, si algo es importante para ti, harás todo lo posible por alcanzarlo, aunque el riesgo de fracasar sea alto.

***Elon Musk (CEO de Tesla Motors)***

**Conclusión:** arriesga lo que estás dispuesto a perder, y que incluso perdiéndolo todo, habrá valido la pena desarrollar o aprender.

### **Tercer Principio de la Co-creación:**

- “Los mentores son nuestros guías, ellos ven cosas que nosotros no vemos”.

**Mark Zuckerberg (Ceo de Meta, fundador de Facebook)**

- “Tú puedes soñar, crear, diseñar y construir el lugar más increíble del mundo, pero se necesitan personas para que todo eso se convierta en realidad”

**Walt Disney (Fundador de The Walt Disney Company)**

**Conclusión:** Más importante que tu gran visión, tu persuasión o convicción es tu apertura y flexibilidad, para que otros tu apoyando a otros a desarrollar sus propias visiones, ayuden a que emerja y contribuyan a construir la “vuestra”.

### **Cuarto Principio de “limones para limonada”:**

- “Cuando todo parece ir en tu contra, recuerda que el avión despegar contra el viento”.

**Henry Ford (Fundador de la compañía Ford Motor Company)**

- “Un emprendedor ve oportunidades allá donde otros solo ven problema”.

**Michael Gerber (Fundador de Michael E. Gerber Companies)**

- “...sin la habilidad de prepararse para lo inesperado .... No existiría eBay hoy. La clave es reconocer que no importa lo convencido del poder de tus ideas ... algunas veces las ideas tienen sus propias ideas ... la fortaleza de eBay es que el sistema es auto-sostenible -capaz de adaptarse a las necesidades de los usuarios, sin ninguna intervención fuerte de ninguna autoridad central.”

**Pierre Omidyar (fundador eBay)**

**Conclusión:** ábrete a la retroalimentación constante de la vida, en vez de intentar protegerte de cada contingencia no planeada; esas discontinuidades te traen nuevos e insospechados nuevos medios.

## Quinto Principio del "piloto en el avión" o de visión de mundo:

- "Es frecuente que las personas me pregunten qué cosas cambiarán durante los próximos diez años. Pero casi nunca me consultan sobre aquello que no cambiará en la próxima década. Aclaro que esa segunda pregunta es en verdad la más importante de ambas, porque solo puedes construir tu estrategia sobre las cosas estables en el tiempo".

***Jeff Bezos (Presidente ejecutivo de Amazon)***

**Conclusión:** en verdadera incertidumbre, no caigas en la trampa de intentar predecir, busca trabajar con lo que puedes controlar: tu tiempo, tus fuerzas y las de tus aliados.

**Bonus: Hacer lo que te apasiona:**

- Tienen que encontrar eso que aman. Y eso es tan válido para su trabajo como para sus relaciones sentimentales. Su trabajo va a llenar gran parte de sus vidas y la única manera de sentirse realmente satisfecho es hacer aquello que creen es un gran trabajo.

Y la única forma de hacer un gran trabajo es amando lo que hacen. Si todavía no lo han encontrado, sigan buscando. No se detengan.

***Steve Jobs (Cofundador y presidente ejecutivo de Apple)***

**Conclusión:** Más importante que tu gran visión, persuasión o convicción es tu apertura y flexibilidad. Más que imponer tus ideas, se trata de que, alentando a otros a aportar sus propias visiones, logren construir "vuestro" propósito común.