

La mentalidad del emprendedor

Vera Sánchez, Alexis

2018-01-26

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/3532>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

La mentalidad del emprendedor

Por Alexis Vera

26 de enero de 2018

La mayoría de las empresas que nacen cierran en menos de 3 años. Sin embargo, contra lo que muchos piensan, iniciar un negocio y fracasar es cosa buena, porque la persona se transforma en mejor empresario aprendiendo de los errores. El emprendedor exitoso “planea” el fallo. Gurús de la prestigiada Universidad de California en Berkeley afirman que la mentalidad emprendedora tiene 10 características:

1. **Da sin esperar nada a cambio** (*pay it forward*). A contracorriente del pensamiento tradicional de negocios, quien tiene la mentalidad emprendedora ayuda a otros sin esperar nada a cambio. Bueno, en realidad sí espera algo: que el receptor ayude a su vez a otra persona, aunque no haya conexión entre ninguno de los tres.
2. **Cuenta historias** (*story telling*). Dado que un verdadero emprendedor es también -en cierta forma- un innovador, debe saber contar sus ideas a otros; debe transmitir las, explicarlas, enseñarlas, venderlas con efectividad; porque si no, quedará solitario en su intento y esto es casi sinónimo de fracaso.
3. **Confía en la gente** (*friend or foe*). Confiar en quienes conocemos es relativamente fácil, ordinario; pero confiar de entrada en quien no se conoce, es lo que hacen los de mentalidad emprendedora. Confían de manera desinteresada.
4. **Busca justicia** (*seek fairness*). No solo buscan ganar algo para ellos, sino que procuran que todos ganen. Celebran el éxito de los demás sin sentirse amenazados por ese logro. En cualquier negociación, si el otro no gana, la mente emprendedora no está satisfecha.
5. **Planea fallar** (*plan to fail*). Dado que emprender es entrar en terrenos desconocidos, muy difícilmente se acierta a la primera. Al contrario: normalmente se erra considerablemente antes de obtener éxito. Así que la mentalidad emprendedora no evita fallar, sino que incluye la equivocación en sus planes; porque sólo así perfecciona lo que hace y logra lo que se va proponiendo.
6. **Diversifica** (*diversify*). Busca tener diferentes lazos en varias esferas para diversificar sus redes y abrir su mente; aprende de sus contactos. Todo ello le abre horizontes, lo cual es muy útil cuando se emprende.
7. **Modela** (*role model*). Ayuda a otros emprendedores e innovadores compartiendo su saber y también siendo una especie de modelo para ellos. No es egoísta sino compartido, aunque potencialmente los nuevos emprendedores puedan ser sus competidores algún día, eso no es realmente importante para él.
8. **Cree en su propio actuar** (*believe*). No piensa que lo que le ocurre está fuera de su control o es causado por otros; sino que está convencido de que posee la habilidad de influir en los eventos que afectan su vida. Es decir, no actúa como víctima, sino como protagonista de su propia historia.
9. **Prefiere lo bueno a lo perfecto** (*perfection vs good enough*). Cuando uno emprende, buscar lo perfecto puede hacer daño porque “la perfección usualmente requiere tiempo, y presentarse a tiempo puede ser más importante que un resultado perfecto” (p. 6). Por esta razón vemos que muchos productos salen al mercado relativamente imperfecto o en versiones “suficientemente buenas” y después llegan nuevas ediciones, mejoras o actualizaciones de los mismos.
10. **Colabora** (*collaboration*). Lejos de permitir que los celos industriales la posean, la mente emprendedora gusta de colaborar con otros, incluso competidores, para lograr sus objetivos. No se siente incómoda haciendo alianzas con actores que podrían quitarle clientes, porque sabe que colaborar es estratégico para su supervivencia por la complejidad de los mercados contemporáneos.

Este es un modelo basado en la mayor experiencia de emprendimiento de todos los tiempos: el “ecosistema” del *Silicon Valley*; y evidentemente se puede extender a otros ámbitos de la vida. A usted ¿qué le aporta?