

## Prepárate para triunfar

La crisis ha terminado, levántate y corre a perseguir tus sueños

Josef Ajram | Alienta © 2014

Josef Ajram, joven empresario, exitoso agente de bolsa y apasionado deportista español, presenta sus recomendaciones, útiles para cualquier contexto en cualquier país, para iniciar y llevar adelante nuevos emprendimientos a pesar de las dificultades, lo cual ilustra usando como ejemplo la actual crisis por la que atraviesa España, aunque las enseñanzas que brinda son de aplicación universal. Ajram sostiene que, para alcanzar el éxito, debes inspirarte en el amor por tu actividad y combinarlo con una actitud valiente, optimista e informada. Destaca aspectos importantes que deben dominarse, como la adecuada organización del tiempo, la división de los objetivos en pequeñas etapas fáciles de cumplir, el trabajo en equipo y cómo conseguir financiación. El autor ilustra sus puntos de vista con ejemplos extraídos de su propia experiencia, explicando el modelo de gestión de su empresa y comparando las dificultades que se presentan en una maratón con las de la actividad empresarial. Asimismo, mediante entrevistas, brinda los ejemplos de dos jóvenes que luchan y triunfan con sus empresas a pesar de las duras condiciones. Arjam estimula a los lectores con su optimismo, energía y visión de futuro, y presenta sus ideas con claridad, de manera directa y con un tono personal. *getAbstract* recomienda este libro a los emprendedores que estén proyectando lanzarse a un nuevo desafío empresarial.

### Ideas fundamentales

- Hay que atreverse a realizar nuevos emprendimientos a pesar de la crisis.
- El amor al trabajo es la premisa más importante para iniciar un emprendimiento.
- Considera el fracaso como si fuera solo un accidente en el camino.
- Lo ideal es que procures aprovechar al máximo los buenos momentos del día en los cuales tienes mejor rendimiento.
- Todo plan empresarial debe dividir el objetivo en pequeñas etapas fáciles de alcanzar.
- El trabajo en equipo eleva el promedio de productividad de una empresa.

- En los comienzos es fundamental contar con una buena fuente de financiación.
- Es importante gestionar adecuadamente los gastos, pues deben estar en relación con tu capacidad de pago.
- Además de tener un sitio web y un blog, es recomendable crear una aplicación propia para el teléfono móvil.
- La clave del éxito es ser consecuente con los propios valores, cumplir con las promesas y respetar a los empleados y a los clientes.

## Resumen

### Dejando atrás la crisis

La crisis española que explotó en el 2008 se debió a que el país vivió por encima de sus posibilidades, sin considerar las consecuencias de las políticas económicas implementadas hasta entonces. El aumento sideral del consumo, el extraordinario endeudamiento y la especulación ilimitada en la construcción derivaron en la catástrofe que destruyó el crédito, acabó con el consumo, dejó en el desempleo a más de 25% de los trabajadores y resultó en una completa iliquidez en casi todas las ramas de la economía. Sin embargo, los españoles, aún en los peores momentos, se esforzaron con valentía para superar la recesión. Ahora, la situación general está mejorando y la de los particulares tardará todavía un poco. Una persona o un grupo se ponen a prueba cuando se confrontan con una situación difícil e intentan superarla. En momentos como esos, lo importante es volver a creer en uno mismo, aceptar las equivocaciones con humildad y tener confianza en el futuro.

*“No hay nada más gratificante que ganar dinero y a la vez hacer lo que te gusta”.*

¿Cómo iniciar una nueva empresa en circunstancias aún problemáticas como las actuales? ¿Cómo volver a empezar en medio de una crisis? ¿Cómo aprovechar la dura experiencia, los nuevos conocimientos adquiridos en la adversidad y la voluntad para crear algo nuevo, progresar en el empleo o mejorar una actividad ya en marcha?

### Hay que atreverse

Hoy en día, aunque haya signos de que la crisis está pasando, iniciar un nuevo emprendimiento es problemático y está pleno de incertidumbres. Sin embargo, el que se arriesgue podrá triunfar si se enfrenta a los problemas con optimismo y confianza en sí mismo. Hay que atreverse, así es de simple.

*“No hay que olvidar nunca las cosas que se han hecho bien”.*

Abrir un negocio en España es difícil; hoy día se cuentan con menos fuentes de financiación y la burocracia estatal le crea al nuevo emprendedor todo tipo de dificultades con exigencias

interminables y de difícil comprensión. La corrupción en el nivel gubernamental estimula la evasión impositiva y la enorme presión que sufre el empresario desalienta nuevas inversiones. Sin embargo, dedicarse a una actividad independiente puede ser una fuente de grandes satisfacciones materiales y espirituales.

## **Amar el trabajo**

¿De dónde surge la fuerza de espíritu necesaria para luchar por objetivos, para enfrentar las dificultades y para alcanzar los más altos niveles de excelencia? Del amor al trabajo. Esta es la premisa más importante para iniciar un emprendimiento y para triunfar, es decir, identificarse con lo que uno hace. Amar el trabajo es como recibir un premio en la vida. Casi todo ámbito laboral ofrece posibilidades de luchar por el éxito. Si uno ama su ocupación, extrae de ello la inspiración y la motivación necesarias para llegar al éxito.

## **Aceptar y aprender de los errores**

Ten confianza en ti mismo. Considera el fracaso como si fuera apenas un “bache”, un accidente en el camino. Cambia lo que sea necesario y sigue adelante. Muchas veces un negocio sufre todo tipo de altibajos por errores propios o a causa de factores que están fuera de todo control. Como en una competencia de ciclismo o en una maratón, se enfrentan distintas alternativas, el rendimiento es desigual, hay retrasos, roturas, accidentes y abandonos.

*“No podemos dudar de nuestras capacidades, talento o habilidades por culpa de coyunturas económicas que escapan a nuestros dominios”.*

Aprende de los errores, extrae conclusiones y pasa a otros asuntos. La biografía de Steve Jobs, con sus gloriosos triunfos y sus enormes fracasos, como que lo hubieran despedido de la empresa que el mismo fundó, es un ejemplo único de entereza frente a la adversidad y de fortaleza espiritual para volver a comenzar.

## **El comienzo**

Una vez que te hayas decidido por un nuevo emprendimiento, realízalo en aquellas áreas en las cuales ya adquiriste experiencia, cometiste errores y tuviste aciertos por más modestos que fueran. Valora todo ello debidamente.

## **Organizarse**

Organiza tu tiempo. Decide por ti mismo cuándo trabajas, cuándo te diviertes, cuándo descansas y cuando practicas un *hobby* o estás con la familia. En la medida de lo posible, no lo dejes a las circunstancias o a la voluntad de otras personas. En el ámbito del trabajo aprovecha las “ventanas de eficiencia”, es decir, aquellos buenos momentos del día o de las horas de trabajo en las cuales sabes que eres más productivo, te puedes concentrar mejor y tienes un rendimiento mayor.

## Plan, metas y etapas

Toda actividad empresarial requiere de metas y de un plan para llegar a ellas. El plan debe dividir los objetivos en pequeñas etapas fáciles de alcanzar. También debe definir la manera de cumplirlas. Cada una de dichas etapas apuntará a objetivos alcanzables que estén a la altura de tus posibilidades reales, de lo que realmente seas capaz de hacer. Una fase te irá conduciendo a la otra y así hasta el final. Es como en una maratón. Si piensas que tienes que correr muchos kilómetros de una vez, te parecerá un esfuerzo inalcanzable. Pero si divides ese esfuerzo en secciones, será mucho más fácil. Dividir los objetivos en pequeños tramos te ahorrará ansiedades y adquirirás experiencia a medida que vayas avanzando.

## Trabajo en equipo

El trabajo en equipo eleva el promedio de productividad de una empresa. Ello se logra al ayudar a los que tienen un nivel más bajo y compensar sus carencias con el aporte de los más avanzados. Se basa en la solidaridad de los más experimentados con los recién llegados. Trabajar en equipo exige aceptar las diferencias y saber aprovecharlas. Lo importante es que sus miembros quieran alcanzar juntos las mismas metas. Cada uno aporta sus recursos y capacidades para cumplir con los objetivos del colectivo.

## Las finanzas

La viabilidad de un emprendimiento depende de un concepto claro y de un buen producto o servicio, pero además depende de medios económicos y financieros adecuados. La oferta de dinero se ha estado recuperando en España en los últimos tiempos, tanto la de los bancos como la de fuentes privadas. Una buena fuente de financiación es fundamental en los comienzos de tu actividad empresarial. Exprésate de manera que convenzas al inversor para que apueste su dinero. Prepárate bien para los encuentros. Otro aspecto financiero importante es gestionar adecuadamente los gastos. Estos deben estar en relación a tu capacidad de pago.

## Internet y el teléfono móvil

Internet ha cambiado radicalmente los hábitos de compra y de pago de los consumidores. En el futuro, el *e-commerce* será cada vez más importante; una de sus muchas ventajas es su bajo costo. Mantén una presencia permanente en internet a través de un sitio web y de un blog. Serán la vitrina de tu negocio y la gente identificará tu actividad comercial como algo diferenciado de todas las demás. Publica tu sitio web en varios idiomas. Aplica métodos simples y accesibles para que los clientes abonen los servicios o productos que vendes.

*“El talento no viene y se va. El talento se tiene, y sólo se puede muscular a base de confianza”.*

Elige la red social que más se adapte a tus necesidades y adminístrala correctamente. Tener presencia en internet tiene sus peligros, porque uno deposita información que queda registrada y es accesible a desconocidos. Renueva tu sitio web permanentemente para atraer la atención de los clientes con información variada, interesante y actualizada.

*“Lamentarse en exceso sólo aporta pérdida total de confianza en los que te rodean y en ti mismo”.*

Aunque internet sea actualmente el recurso más importante para darse a conocer comercialmente, el teléfono móvil permite resolver cuestiones de negocios en menos tiempo e independientemente del lugar en el cual se encuentre el cliente o el empresario. Crea una aplicación propia que te permita llegar en todo momento y lugar al potencial cliente. Es fácil y barato.

*“Internet es el arma comunicativa más potente del presente y del futuro”.*

Otra gran ventaja del móvil es que puedes obtener fácilmente información sobre el cliente y aprender a conocerlo. Aclárale al cliente en qué se diferencia tu prestación de otras que aparecen en el mercado. Transmite tu mensaje de una manera estética, culta y con estilo. Tus mensajes deben ser simples y accesibles, evita la pérdida de tiempo y actúa con rapidez.

## Un modelo de negocio

La empresa Where is the limit?, fundada por Ajram, que comercializa principalmente ropa deportiva, ofrece “una marca de ropa con un mensaje adosado”. Tuvo comienzos muy modestos. Partió de la iniciativa de Ajram y rápidamente contó con la ayuda de otros cuatro amigos que se dividieron las tareas de gestión. Ellos participan de la empresa equitativamente pero reinvierten todas las ganancias. Ya en el 2012, la empresa facturaba 60.000 euros y en el 2014, medio millón. En este año, la empresa se ha valorado en 1.200.000 euros. Todos los productos que Where is the limit? ofrece se relacionan con competencias deportivas y maratones.

*“La estrategia de marketing móvil debe estar siempre presente en los planes de la compañía”.*

El nombre de la empresa es al mismo tiempo un mensaje. La pregunta “¿Dónde está el límite?” surge de haber reflexionado que una persona siempre se puede superar, de manera que su accionar no tiene límites, o no se sabe dónde se encuentran porque pueden estar en constante redefinición, o si los ha alcanzado.

*“Cualquier iniciativa que se realice a través de internet obliga a tomar fuertes medidas de seguridad”.*

El modelo de negocio de Where is the limit? se basa en cuatro premisas:

- **“E-commerce”**– Es el principal medio de comercialización. En la tienda virtual, los clientes pueden obtener todos los productos que la empresa ofrece.
- **“Organización de eventos”**–Triatlones. Los precios de entradas son reducidos para garantizar que participe mucha gente.
- **“Franquicias”**– Un excelente instrumento para tomar contacto con nuevos clientes.
- **“Esponsorización”**– Algunas empresas que comparten la filosofía de What is the limit? participan en diferentes eventos. También se cuenta con socios que abonan una pequeña cuota y obtienen descuentos en productos y entradas a las competencias.

*“Nadie, sólo cada uno, sabe hasta dónde puedes llegar”.*

La clave del éxito de What is the limit? radica en factores como ser consecuentes con sus valores, cumplir con las promesas y respetar a quienes se relacionen con este emprendimiento, ya sean trabajadores, socios o clientes.

### Otros ejemplos de emprendedores exitosos en tiempos de crisis

La barcelonesa Reyes Garriga, de 34 años, se desempeñaba como empleada de una empresa en el área del diseño de moda hasta que sintió que estaba estancada profesionalmente. Con un capital propio inicial de 30.0000 euros, adquirió una vieja tienda de lencería y se dedicó a la fabricación y comercialización de ropa para embarazadas, camisones y batas de novia. Ella misma atiende casi todas las tareas de su empresa. Además, está casada y es mamá de dos niños.

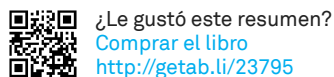
*“Estamos aquí para disfrutar al máximo de la oportunidad de vivir”.*

El asturiano Luis Iván Cuende tiene 19 años y ya ha creado tres empresas de *software*, basadas en el desarrollo de sistemas operativos gratuitos. Ha tenido un gran éxito en Latinoamérica y en Rusia. Considera que para triunfar, además de esfuerzo, es necesario ser valiente.

Estos emprendedores comparten características personales similares; si se conocieran, seguramente serían amigos: son inconformistas, no les gusta recibir órdenes, desean probar cosas nuevas, asumen riesgos, enfrentan con valentía las situaciones difíciles, tienen sentido de la oportunidad y saben cultivar también otros aspectos de la vida como la familia o los *hobbies*. Si es necesario, se transforman en personas-orquesta. Tienen un trato personalizado. Son curiosos, rebeldes y humildes.

### Sobre el autor

**Josef Ajram** es un exitoso empresario, agente de bolsa y deportista barcelonés. Es autor de los libros *¿Dónde está el límite?*, *La solución* y *Ganar en la bolsa es posible*, entre otros títulos.



Este resumen solo puede ser leído por Panamá Lee (Panama.Lee@panama.com)

getAbstract asume completa responsabilidad editorial por todos los aspectos de este resumen. getAbstract reconoce los derechos de autor de autores y editoriales. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este resumen puede ser reproducida ni transmitida de ninguna forma y por ningún medio, ya sea electrónico, fotocopiado o de cualquier otro tipo, sin previa autorización por escrito de getAbstract AG (Suiza).