dossier

Emprendedores

Las **10 estrategias más eficaces** para superarlos. **Pág. 68**

Los **28 miedos más repetidos** de los emprendedores. **Pág. 70**

El miedo es algo inherente a las personas. Se dispara frente a lo desconocido, ante ese proyecto empresarial que quieres poner en marcha. Tu sueño. Pero también se puede convivir con él sin que bloquee tu iniciativa emprendedora.

Cómo gestionar con ÉXITO los MIEDOS del EMPRENDEDOR

Identificamos 28 miedos empresariales y también las mejores estrategias para superarlos. ¿Te atreves?

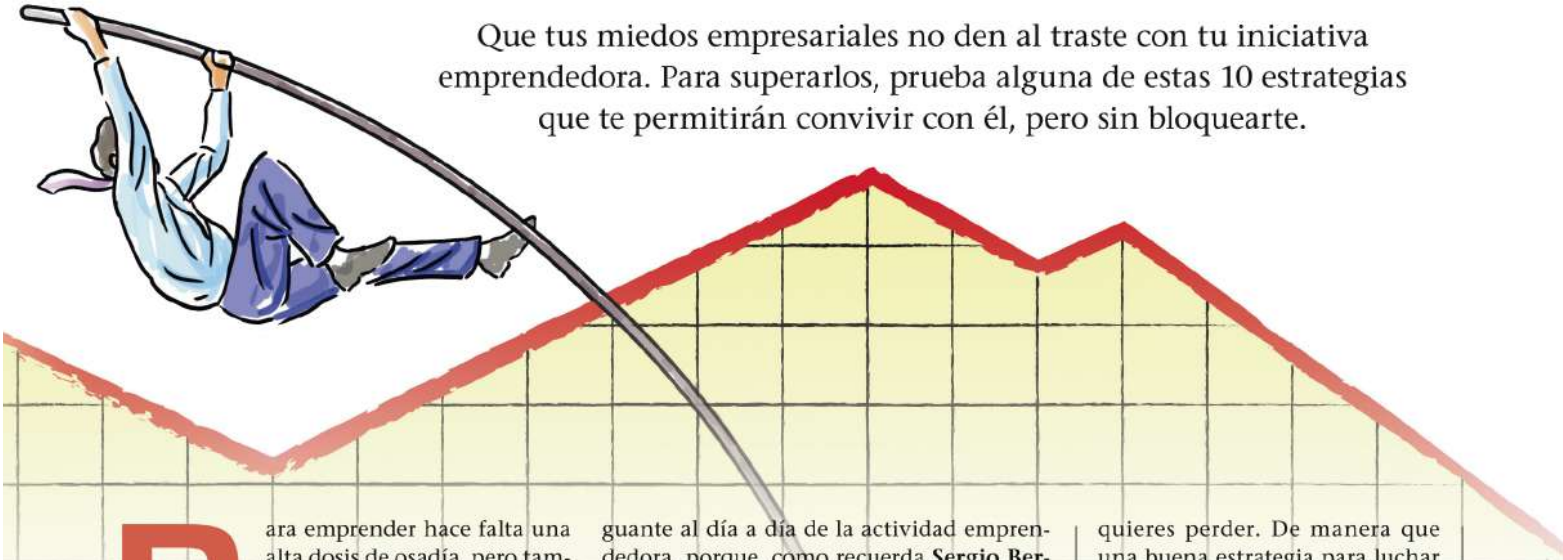
ELABORADO POR ISABEL GARCÍA MÉNDEZ

Han colaborado:

ANA ABRIL, FUNDADORA DE IMPRIMAKER; ROMÁN ANDREU, PROFESOR DE ENTREPENEURSHIP DEL MASTER INTERNACIONAL DE EAE Y FUNDADOR TSEOTSE; BEN ASKEW-RENAUT, DE PACKLINK; RAÚL BENITO, DE EBOCA; IÑAKI BERENGUER, DE COVERWALLET; SERGIO BERNUÉS, DEL GRUPO DIFERENTIA; DAVID BOADA, DE XAIDEN; MARÍA CORTÉS, DE ENCLAVECHINA; FERNANDO DE ZAVALA CARVAJAL, DE INTUUCHINA; FRANCISCO DE LA PEÑA, DE N2S; ANTONIO FAGUNDO, DE MASALTOS; ISAAC FLORES, DE CITY SIGHTSEEING ESPAÑA; SUSANA GALLARDO, DE MUNICIPIA; JOSÉ GARRICONDO, DE LAKKUN; PEP GÓMEZ, DE FEVER; PILAR JERICÓ, DE BE-UP; LAURA LAGUNA, DE LILGLUTON; JUAN MANUEL LÓPEZ LABRADA, DE PYH GLOBAL SERVICES HOLDING; PEPITA MARÍN, DE WEAREKNITTERS; DAVID MAYORAL, DE ERLE ROBOTICS; JAVIER MEGÍAS, DE STARTUPXPLORE; SANDRA MERCHÁN, DE ALTERNATIVA; ANDER MICHELENA, DE TICKETBIS; ALFONSO NOVELLA, DE COPISTERÍA MINA; SUSANA OCIO, DE DENTAL OCIO; JOSÉ PANADERO, DE ARABART3D; MARINA PÉREZ, DE HEARTHCORE; KAREN PRATS, DE POP PLACES; SERGIO PUCHE, DE ENERDRONES; DAVID SERRANO, DE ES.CULTURA EVENTOS; JOAN RIERA, PROFESOR DE ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN GENERAL DE ESADE; MARÍA SERRANO, FDE LANAMINT; JAVIER VIDORRETA, DE VIDORRETADESING; JAVIER YZUEL, DE FOOD STYLE; GUILLERMO ZARAGOZANO, DE DEUSENS.

¿Quién dijo MIEDO?

Que tus miedos empresariales no den al traste con tu iniciativa emprendedora. Para superarlos, prueba alguna de estas 10 estrategias que te permitirán convivir con él, pero sin bloquearte.



Para emprender hace falta una alta dosis de osadía, pero también cierta prudencia. Cuando esa prudencia sube un escalón puede convertirse en miedo paralizante. Te contamos los 28 miedos más comunes del emprendedor y cómo gestionarlos.

"Sentimiento de angustia provocado por la presencia de un peligro real o imaginario". ¿Te suena? Ésa, que en teoría es la definición del miedo, se adapta como un guante al día a día de la actividad emprendedora, porque, como recuerda **Sergio Bernués**, director de Marketing de Pymes, "el miedo es inherente a emprender, tiene forma de incertidumbre y soledad; es un miedo que nos activa y nos hace estar vigilantes, pero que, en ocasiones, nos frena y paraliza". El mismo miedo que puede actuar como acicate y recargador de pilas, puede convertirse en tóxico cuando se transforma en obstáculo. Es entonces cuando es necesario intervenir. Te explicamos cuáles son las 10 estrategias más efectivas para dominarlo.

ANALIZA TUS MIEDOS Y ASÚMELOS

Si analizas y reflexionas sobre tus miedos, llegarás a la conclusión de que la mayoría carecen de sentido, no son reales. "Sé consciente de tus miedos y trata de definirlos. Intenta comprender su origen, causas y consecuencias. Y, una vez diseccionados, enfréntate a ellos, una y otra vez, para acabar superándolos", recomienda Bernués.

APRENDE A CONVIVIR CON EL MIEDO

"Entrena la confianza y el autocontrol. Controla tu mente y dominarás tus miedos. Como expone el budismo, *no es posible controlar todas las circunstancias externas, pero si controlo mi mente, ¿qué necesidad tengo de controlar lo demás?* El miedo es inherente a la vida, forja nuestra forma de ser y nos enseña a actuar con valentía. Trabajar y entrenar la confianza en uno mismo, mejorará ostensiblemente nuestra respuesta al miedo", insiste el fundador de Marketing de Pymes.

SUEÑA, MIRA HACIA ADELANTE

"El miedo siempre mira hacia atrás, surge por la sensación de pérdida de algo que tienes y no quieres perder. De manera que una buena estrategia para luchar contra él es soñar, imaginar, definir un objetivo claro en tu vida, mirando siempre hacia adelante, tener muy clara esa visión, que tiene que actuar como faro que te guíe y te oriente", explica **Pilar Jericó**, presidenta de Be-up. Para facilitar el camino, divide ese objetivo más ambicioso en pequeñas metas más asequibles.

COMPARTE LA IDEA Y BUSCA APOYO

"Comparte tu propuesta lo antes posible con mente abierta y curiosidad. No intentes defender tu idea a capa y espada, sino pregunta con curiosidad, porque de la opinión objetiva y desinteresada de otros puede surgir muchos puntos débiles o generar alternativas", explica **Román Andreu**, profesor de Entrepeneurship del Master Internacional de EAE y fundador de la consultora Tseotse.

También busca apoyos: "El miedo aísla mucho. Empuja al individuo a mirar hacia dentro y esa introspección acaba convirtiendo el pequeño temor en una gran bola de nieve. Así que es importante compartirlo porque, cuan-

do lo haces, el miedo se diluye", señala Jericó.

Si tienes socios apóyate en ellos y si no, busca el respaldo de amigos y emprendedores que estén en tu situación. "Tranquiliza mucho conocer cómo han gestionado otros sus respectivos miedos y cuántos fracasos han tenido para alcanzar sus metas", concluye.

CREA PLANES B

"El principal temor es el miedo a fracasar, de manera que el emprendedor tiende a visualizar su negocio cuando va bien, pero no ve el agujero negro. El antídoto es hacer, junto al plan de negocio, el plan de NO negocio. Pones las ventas y los ingresos a 0 y analizas qué es lo que puede pasar, quién va a poner dinero cuándo se acabe, hasta dónde se llega", aconseja **Joan Riera**, profesor de Estrategia y Dirección General de ESADE y socio-director de Active Development. "Lo mejor en este plan B es limitar el tiempo y el dinero que se está dispuesto a arriesgar, de manera que si, por ejemplo, estableces un límite máximo de un año y de 25.000 euros de pérdida, puedes planteártelo como un máster de la vida real", señala. El plan B o de No negocio tranquiliza bastante porque te permite relativizar lo que puede pasar.

ACEPTA LA RENUNCIA

Emprender implica renunciar a algo: tranquilidad, seguridad, sueldo fijo, tiempo... Y el miedo surge muchas veces por querer tenerlo todo. La mejor manera de superarlo es aceptando que siempre debes escoger.

PRUEBA Y APRENDE

Cuando hacemos algo nuevo surgen las dudas y los miedos, "y es muy importante focalizarse en el método iterativo, en la lógica de la prueba y el error: experimenta y, si no funciona, busca otra opción. El aprendizaje forma parte del éxito", insiste la presidenta de Be-Up. O dicho en otras palabras, "muchas veces el miedo es fruto de la ignorancia", recuerda Bernués.

TÓMATE UN RESPIRO

Haz paradas para descansar, mirar atrás y ver lo que hemos conseguido y qué pasos vamos a dar después. Romeu propone la técnica GTD (*Get Things Done*), de David Allen. "Funciona muy bien porque el emprendedor está todo el día haciendo cosas y necesita detenerse a reflexionar. La idea es sacarse de la cabeza todas las preocupaciones y asuntos pendientes y ponerlos sobre un sistema (papel, ordenador, bandeja física) que le permita priorizar y eliminar lo que le desvía de su camino".

Una estrategia efectiva para combatir el miedo es soñar, imaginar, definir un objetivo claro en tu vida y proyectos, mirando siempre hacia adelante

PLANIFICA, PERO LÁNZATE

"El miedo va asociado al riesgo y el mejor antídoto para luchar contra la incertidumbre es la planificación: cuanto más planifiques cualquier eventualidad, más acotas los riesgos. Pero eso no puede impedir que te lances. Nos anclamos en el pasado y en el futuro y nos olvidamos de consolidar el presente y de que hay que empezar a caminar, porque el camino se construye andando. De manera que un poco de planificación, sí, pero luego lánzate. Verás que no es tan grave", afirma Riera.

Y RÍETE

El sentido del humor es lo que más neutraliza el miedo. Hay que aprender a reírse de uno mismo. Así que disfruta con lo que haces y sonríe.

LOS SÍNTOMAS DEL MIEDO TÓXICO

HAY CUATRO SEÑALES DE ALARMA QUE NOS DEBEN INDICAR QUE EL MIEDO *BUENO* HA PASADO AL *LADO OSCURO*:

NO PODER DORMIR. Cuando no consigues dormir es porque estás saturado y te afectan de una forma continuada el estrés y la angustia.

ESTAR AGARROTADO. Cuando te bloqueas, no puedes tomar decisiones ni avanzar y tiendes a posponer continuamente las decisiones.

HIPERACTIVIDAD. A menudo, el miedo se intenta disipar o disimular recargando la agenda hasta extremos imposibles.

AGRESIVIDAD/IRASCIBILIDAD. El estado de amargura, de desazón, de negatividad constante suele responder a ese miedo tóxico.

Los 28 MIEDOS del emprendedor

Hemos sondeado a los emprendedores y estos son los 28 miedos más repetidos, ¿te identificas con alguno?

1 Miedo al fracaso

Este podría ser el miedo por antonomasia del emprendedor: el miedo a fracasar, a que no salga adelante el proyecto, a equivocarse en el rumbo. "Ese fracaso se manifiesta de muchas maneras, por ejemplo en que no le guste el producto y/o servicio a nuestro cliente; en que no sea posible interesar a inversores que participen en nuestra 'gran idea', en no atraer profesionales con el talento necesario para formar un buen equipo", explica **Fernando de Zavala Carvajal**, fundador de Intuuchina.

"En España, a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, se estigmatiza el fracaso a todos los niveles, tanto si quieres emprender como si eres un trabajador asalariado", se lamenta **David Boada**, fundador de Kaizen 2D, agencia de Marketing online.

CÓMO VENCERLO: "Intenté compensarlo creando un plan de empresa muy completo, en el que se incluían muchos escenarios posibles y diferentes planes de contingencia. Acabé asimilando que no hay nada exento de riesgo y que pocas veces se cosecha un éxito sin haber tenido en el proceso algún que otro fracaso o contratiempo", señala Boada. Algo en lo que coincide De Zavala, "el miedo al fracaso se puede gestionar entendiendo que es de los pequeños fracasos de donde más se aprende. Son ocasiones únicas para reflexionar y, a partir de ahí, generar un modelo que tenga éxito".

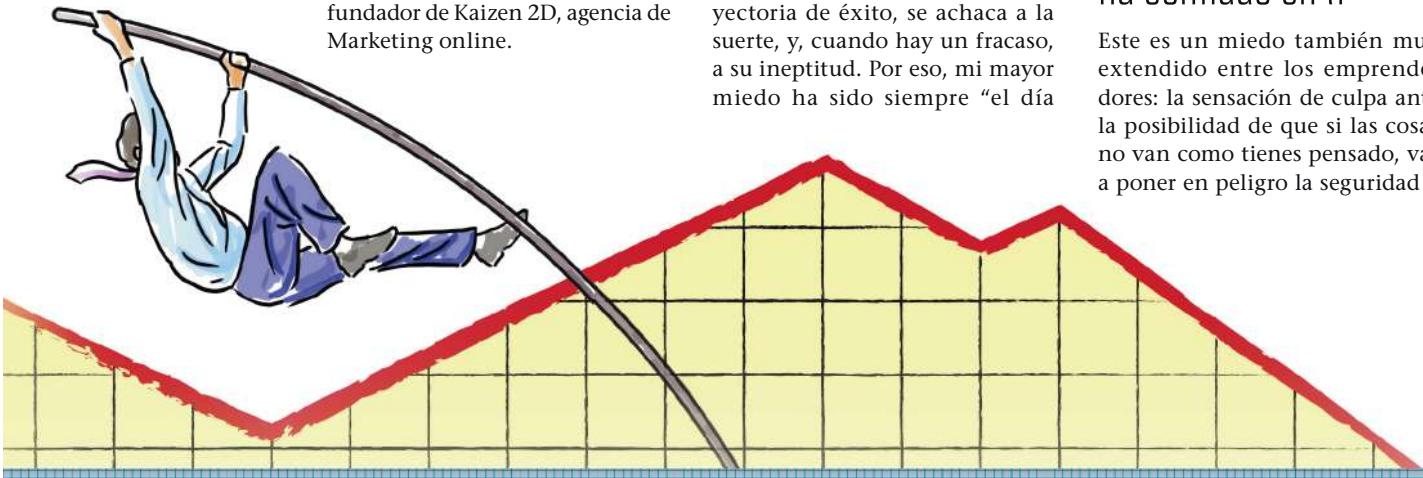
2 Miedo al día después del fracaso

"Siempre he pensado que está muy mal reconocida la figura del empresario: cuando hay una trayectoria de éxito, se achaca a la suerte, y, cuando hay un fracaso, a su ineptitud. Por eso, mi mayor miedo ha sido siempre "el día después al fracaso", que no tenga fuerzas para comenzar a construir de nuevo y que, además, tenga esa mala imagen de inepto que no me permita ser asalariado", explica **José J. Carricondo**, fundador de Lakkun, consultora de recursos humanos con 10 trabajadores.

CÓMO VENCERLO: "Consigo mantener dormido el miedo gracias a la ilusión y el esfuerzo para evitar que ese día llegue. Realmente no está superado, es cierto que algunas veces está más latente y otras lo gestiono mejor, ya que habitualmente soy quien motiva al equipo y, por tanto, me impregno de esa motivación", señala.

3 Miedo a fallarle a la gente que ha confiado en ti

Este es un miedo también muy extendido entre los emprendedores: la sensación de culpa ante la posibilidad de que si las cosas no van como tienes pensado, vas a poner en peligro la seguridad o



los ahorros de inversores, clientes o empleados. A **Iñaki Berenguer**, CEO y cofundador de Coverwallet, una nueva aseguradora que combina datos, diseño y tecnología, le "preocupa especialmente fallarle, sobre todo, a la gente que ha dejado trabajos estables por unirse a mí porque detrás también hay familias".

CÓMO VENCERLO: "Tener un cofundador te ayuda a gestionar la montaña rusa emocional del emprendedor", afirma Berenguer. Y si no lo tienes, intenta desahogarte con otros emprendedores conocidos que puedan aportarte puntos de vista diferentes. En cualquier caso, no está de más que te plantees que tus empleados son personas adultas que voluntariamente han decidido arriesgarse a entrar en tu empresa. Esa reflexión te ayuda a relativizar el miedo.

4 Miedo a delegar

Si hay un mantra que el emprendedor se repite, es ese de que *nadie entiende el proyecto como él mismo,* por eso uno de sus grandes temores es delegar en terceras personas, algo imprescindible para poder impulsar el proyecto. "Es cierto, esta situación suele llegar más pronto que tarde," recuerda **Ander Michelena**, cofundador de Ticketbis. "En nuestro caso fue muy evidente. Tanto Jon Uriarte como yo veníamos del sector financiero y Ticketbis era un modelo de negocio puramente tecnológico: necesitábamos incluir nombres propios que dieran más cuerpo al proyecto", recuerda.

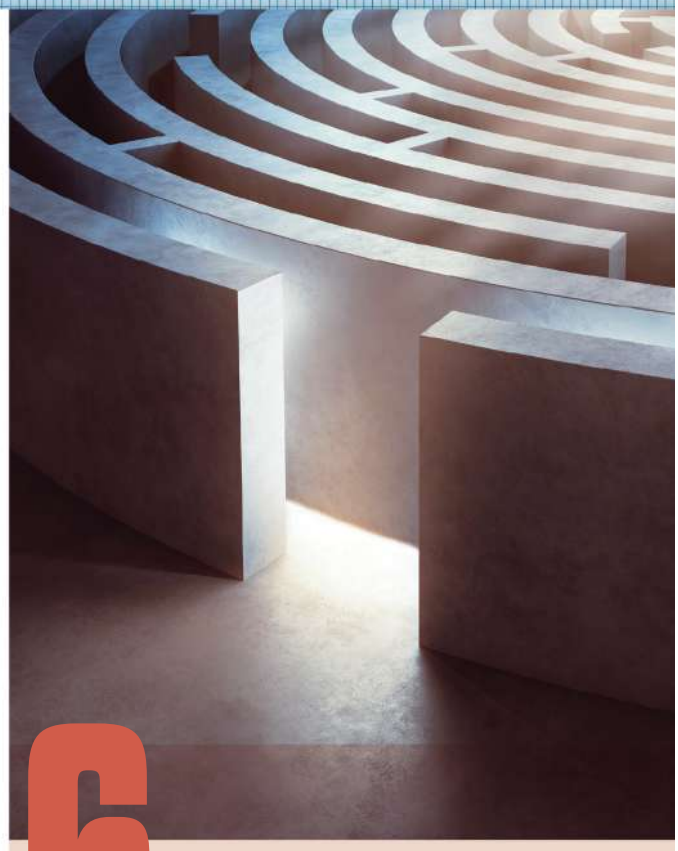
CÓMO VENCERLO: En el caso de Ticketbis, la manera de superar este temor fue incorporando personas "que se involucrasen en el proyecto de manera personal: que un trabajador tuviera un alto grado de motivación por el proyecto era para nosotros un requisito tan importante como su experiencia y formación profesional. Con esta máxima, nos sentíamos con la seguridad de que el proceso de delegación sería en realidad una forma de ampliar la fuerza de la empresa".

5 Miedo a arriesgar el patrimonio personal

El temor a arruinarse es inherente a emprender, pero si esa situación puede afectar a tu patrimonio personal, el miedo puede convertirse en pánico. Si no que se lo pregunten a **Ana Abril**, creadora de Imprimaker, una empresa de impresión 3D de juguetes diseñados para los niños. "Soy emprendedora y madre de familia (madre soltera). La responsabilidad de la casa recae entera sobre mis hombros. Mi principal miedo es no conseguir crear un negocio rentable con los recursos que tengo (económicos, principalmente), llegar a endeudarme en cantidades importantes, no poder hacer frente a los gastos corrientes de la casa y que esto pueda afectar a la vida de mi hija".

CÓMO VENCERLO: La filosofía del método *lean* es muy práctica en estos tiempos. "Estoy desarrollando los productos y las campañas de marketing gracias a mis ahorros y a las ayudas y subvenciones que voy obteniendo, y manteniendo un control muy estricto de todos los costes hasta que empiece a vender y consiga buenas métricas".

Una de las formas de superar los miedos es rodearte de un equipo motivado, compartirlos con amigos y socios, y aprender de las experiencias de otros emprendedores



6 Miedo a lo desconocido

Llámese inseguridad, incertidumbre… La aversión al riesgo es uno de los frenos mentales más poderosos que existe en las personas y que, además, tiene una razón biológica: en el cerebro se activan hasta 24 áreas más ante una situación de resultado incierto que frente a otra claramente negativa. "En mi caso, el miedo que aparece siempre cuando empiezo un proyecto es a lo desconocido. Cuando inicias una aventura empresarial no sabes lo que te vas a encontrar, los problemas burocráticos, los financieros… Tienes miedo a las situaciones desconocidas que pueden aparecer, lo que puede sobrevenir o si vas a poder responder ante lo imprevisto", explica **Isaac Flores**, director City Sightseeing España, multinacional líder de los *city tours* en autobuses panorámicos.

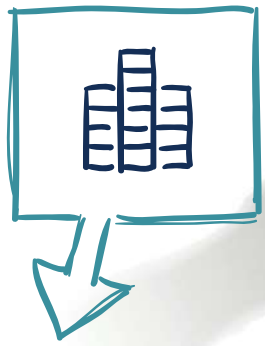
CÓMO VENCERLO: "Los miedos se superan trabajando cada día más y más, y sobre todo buscando asesoramiento de expertos o de socios que ya tenían experiencia en el sector y que han hecho que mi camino haya sido más corto y fácil. Sin olvidar la importancia de rodearte de un buen equipo humano, al que hay que mantener motivado…", afirma el responsable de City Sightseeing España.

7 Miedo a salir de la zona de confort

Ben Askew-Renaut, cofundador y director ejecutivo de Packlink, plataforma de comparación y contratación de envíos de paquetería para particulares y empresas, reconoce que "emprender es siempre una aventura y, como tal, conlleva riesgos. Cuando nos planteábamos arrancar con el proyecto de Packlink, yo tenía un trabajo estable en consultoría y tres hijos. Confiaba en nuestra idea, pero no sé si por miedo o por responsabilidad, pensaba mucho en mis hijos. Necesitaba creer que estaba haciendo lo correcto para mí y especialmente para ellos".

CÓMO VENCERLO: "Pudo más la pasión y la confianza en una idea, que sabíamos potente, que ese miedo. No quería quedarme con la duda y el remordimiento de no saber si hubiera sido capaz. Además, mis hijos están siendo una motivación extra para hacer las cosas bien y lograr que Packlink salga adelante", explica. Una buena estrategia para vencer este temor es plantearse el desafío en términos de pérdidas: analizando las muchas cosas que pierdo si me quedo como estoy.

Una excelente medicina para superar algunos de estos miedos es ponerle mucha pasión a lo que haces y mejorar tus habilidades de comunicación



8 Miedo a no poder afrontar los pagos

"He sido toda mi vida emprendedor. El único miedo que recuerdo de los inicios era la posibilidad de no llegar a pagar a los proveedores, los bancos, los empleados... Tenía el convencimiento de que el principal patrimonio que debía atesorar y cuidar para afrontar el futuro era mi propia reputación, por lo que la expectativa de no pagar me agobiaba, pues pensaba, en gran medida, que complicaría mi futuro como empresario", explica **Raúl Benito**, propietario de Eboca, la empresa de *vending* líder en Aragón.

CÓMO VENCERLO: Como señala **Juan Manuel López Labrada**, director general de PyH Global Services Holdgin, empresa de ingeniería especializada en la inspección, certificación y ensayos de vehículos y en la consultoría, "hay dos formas de luchar contra los impagos: una, aumentar ingresos y, otra, reducir gastos. En nuestro caso, escogimos la segunda opción, para ello reducimos estructura y subcontratamos cuando es necesario, diversificamos, alargamos plazos en préstamos". Según **Pepita Marín**, cofundadora y CEO de Weareknitters, "el miedo a quedarnos sin caja, con 23 personas en plantilla, creo que nunca pasará hasta que no sea un negocio más estable y con menos crecimiento, porque el riesgo es real. Ahora bien, ese miedo lo que hace es que estés muy atento y es el mejor remedio para tenerlo controlado, es uno de esos casos en que el miedo es 'bueno'".
En cuanto al de perder la reputación, una buena clave, aconseja Benito, es racionalizarlo: "Si trabajas duro y vives austeramente, nadie razonable puede censurarte por no llegar a pagar. No todos los fracasos económicos ni todos los impagos son iguales".

9 Miedo a no conseguir clientes

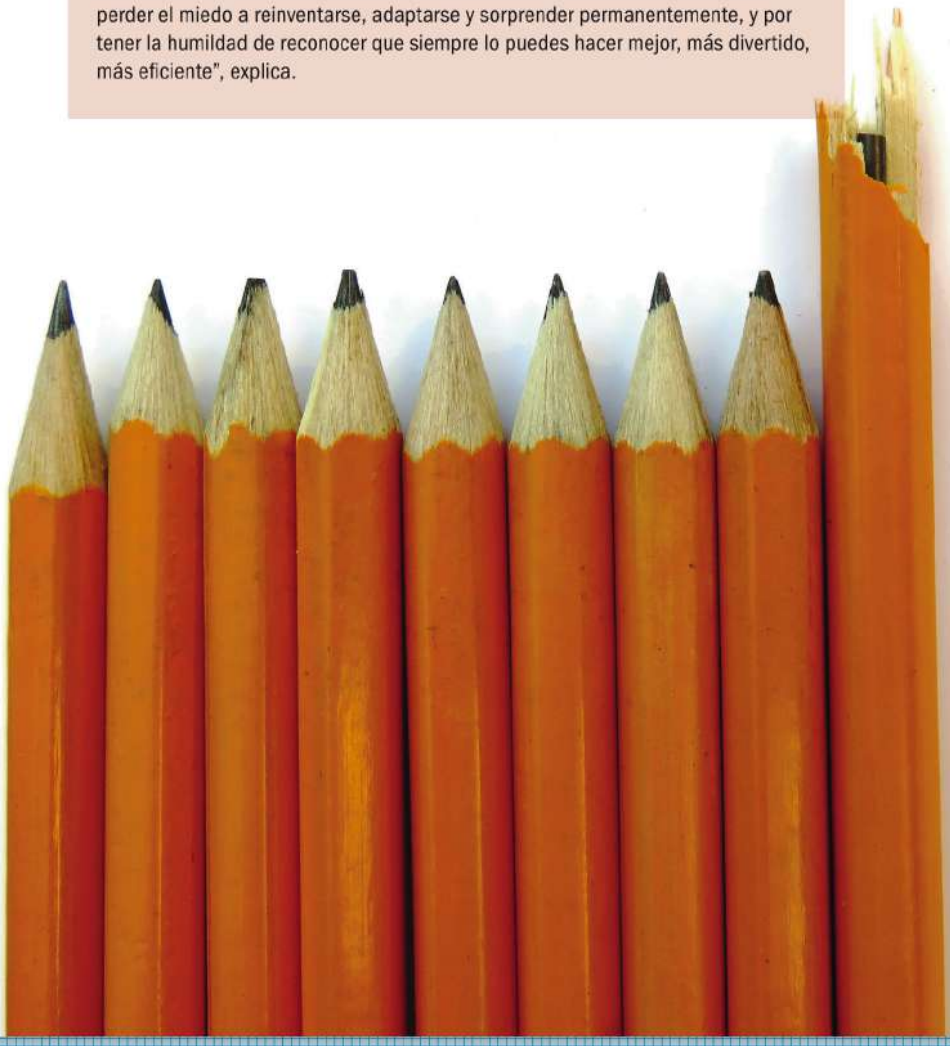
Parafraseando aquella serie de los 80, *el atrevimiento tiene un precio y es aquí donde vas a empezar a pagarlo*. O algo así deben pensar aquellos emprendedores que apuestan por modelos disruptivos o propuestas inexistentes en determinados mercados en los meses iniciales de *sequía* de ventas. "Mi empresa, Copistería Mina, está situada en un pequeño pueblo de la provincia de Teruel y uno de mis principales miedos fue la aceptación que tendría mi negocio en los habitantes del pueblo y de la comarca, ya que hasta el momento en el que abrí no había ningún negocio parecido de servicios de comunicación para pymes", explica **Alfonso Novella Robres**, su propietario.

CÓMO VENCERLO: "Lo primero que hicimos fue lanzar campañas a las personas de nuestro alrededor, haciendo trabajos pequeños, pero bien hechos para que el boca a boca fuera funcionando. La clave: trato cercano y trabajos a medida".

10 Miedo a perder la creatividad

Cuando la creación, la innovación y el diseño constituyen el *leitmotiv* de tu proyecto, no es extraño que de vez en cuando te invada ese miedo a quedarse seco mentalmente. Es el principal miedo de **David Serrano**, fundador de Es.cultura Eventos, productora y agencia creativa en Eventos y Comunicación. "Creamos comunicación en vivo a través de las experiencias y sensaciones, que aportan valor a nuestros clientes y que dotan a sus eventos de comunicación de un elemento diferencial. Con estas premisas, no es de extrañar que mi principal miedo es que falte la creatividad en mí o en mi equipo".

CÓMO VENCERLO: "Para luchar contra ese miedo, hemos apostado por dinamizar la creatividad transversal en la empresa, motivando y formando cada día para perder el miedo a reinventarse, adaptarse y sorprender permanentemente, y por tener la humildad de reconocer que siempre lo puedes hacer mejor, más divertido, más eficiente", explica.



11 Miedo a hablar en público

El emprendedor tiene que dar la cara y, en muchas ocasiones, presentar su proyecto ante potenciales inversores, clientes, proveedores, futuros socios e incluso ante emprendedores como él. Y no siempre es fácil hablar en público. "En mi caso, no me gusta ser el centro de atención, pero como fundadora y CEO eres la cara de la empresa y debes aparecer en medios y hacer conferencias para difundirlo al máximo. Yo tenía pánico escénico", explica **Karen Prats**, cofundadora y CEO de Popplaces.

CÓMO VENCERLO: La comunicación no deja de ser un habilidad directiva como otra cualquiera, con lo cual se puede trabajar y practicar. "He aprendido que los miedos sólo se pasan superándolos. Las primeras cinco veces me daba pánico, pero a día de hoy salgo con muchísima confianza", afirma Prats.

12 Miedo a no poder motivar

Pepita Marín reconoce que a la hora de emprender ha sentido muchos miedos: "Al fracaso, porque dejábamos un trabajo bueno como auditores en PwC en 2010, en plena crisis, pero también hay otros miedos que no parecen importantes, pero que lo son, y mucho, tales como no saber gestionar al equipo, no saberles motivar o que se vayan".

CÓMO VENCERLO: La gestión de equipos es todo un arte en el que es posible entrenarse y formarse. No está de más ser humilde y reconocer nuestras carencias en este terreno y dejarse asesorar. En el caso de Marín, "leo muchísimo para hacerlo lo mejor posible e intento aprender de otros".

13 Miedo a no conseguir estabilidad

"Con el paso del tiempo, con pareja e hijos, el mayor miedo es garantizar la protección y el bienestar de la familia y para alcanzarlo tu mayor prioridad pasa a ser la continuidad y el desarrollo de la empresa, quieres que tenga un futuro importante e inquieta la posibilidad de que no sea así. En la medida en que has sido coprotagonista en construir algo produce inquietud la posibilidad de que no tenga un buen futuro. Todo emprendedor quiere dejar huella", insiste Benito. **Pep Gómez**, fundador de Fever, lo define como el "miedo a no conseguir ejecutar mi visión en el proyecto".

Cómo vencerlo. "El miedo a que la empresa vea truncado su futuro se vence construyendo un proyecto que pueda tener vida más allá de la propia situación personal", señala Benito. Y Gómez lo corrobora: "Para vencerlo hay que entender que ser paciente, persistente y consecuente con tus decisiones acaban llevándote a tu puerto".

14 Miedo a estropear la relación con tus socios

Las relaciones personales son siempre fuente de problemas, especialmente en el caso de los socios y máxime si estos son familia. Esa es, de hecho, la principal preocupación de **Susana Gallardo**, cofundadora –junto a su marido– de Municipia: "Mi principal miedo ha sido y sigue siendo la relación con mi marido, ya que él es mi socio. Me preocupa que los problemas laborales se trasladen al hogar y con ello nuestra relación y, por extensión, la que mantenemos con nuestros hijos se vea perjudicada".

CÓMO VENCERLO: "Mantenemos normas como la de evitar hablar de trabajo delante de los niños; separar las opiniones sobre los asuntos domésticos de los laborales y, sobre todo, tener el mismo respeto que le tendríamos a un socio con el que no mantuviésemos una relación personal". Cuanto más claras estén las condiciones, mucho mejor y aún más si se fijan por escrito.

15 Miedo a las trabas burocráticas

En algunas ocasiones, el miedo puede provocarlo la propia naturaleza del producto. Eso es lo que le pasó a **Javier Yzuel**, con su producto estrella: el huevo frito congelado. "Foodstyle ha desarrollado el primer huevo frito congelado del mercado. Es el único que tiene garantías sanitarias a nivel mundial. Tenemos la patente en España, pero también en Estados Unidos, Europa, Brasil, entre otros países", explica. Al tratarse de un producto nuevo, el principal miedo eran los posibles choques con los departamentos de salud de las distintas administraciones, tanto nacionales como extranjeras, por las posibles trabas burocráticas para poder comercializar el producto: "En estos tres años nuestro gran temor era cómo legalizarlo, porque hasta entonces nadie había comercializado huevos pasteurizados de forma individual".

CÓMO VENCERLO: La clave pasa por conocer muy bien las peculiaridades del sector en el que te vas a introducir y anticiparte a cualquier reticencia u obstáculo administrativo. "El sector de la alimentación tiene unas barreras muy altas, tanto legales como de mercado, y es importante demostrarle a todo el mundo que tu producto es seguro y de altísima caliad. El gran salto se ha dado cuando hemos empezado a colaborar con Burguer King".

16 Miedo a que se acaben las ayudas económicas

Uno de los grandes obstáculos a la hora de emprender es conseguir la financiación necesaria. Por eso, para muchos emprendedores, la solución pasa por obtener ayudas y subvenciones. "En mi caso, pude capitalizar el paro para comenzar mi actividad y tirar de los ahorros", explica **José Panadero** al hablar de cómo creó Arabart3D, un proyecto para desarrollar imagen 3D fotorrealista. "Pasado ese primer año y medio, pude optar a una oficina en un vivero para emprendedores, lo cual me dio un salto cualitativo muy importante. Ahora han incrementado la inversión mínima para optar a las ayudas municipales hasta los 5.000 euros, lo que lo aleja de las micropymes".

CÓMO VENCERLO: Depender de las ayudas públicas es una estrategia peligrosa porque siempre llegan tarde y a menudo cambian los requisitos a mitad de la partida. Por eso, nuestro

consejo es que busques alternativas de financiación. Una buena opción es la cooperación: "He creado una red de colaboradores *freelancers* para abordar proyectos de más envergadura. Digamos que hemos formado un circuito cerrado en el que contamos con todos sin necesidad de una estructura mayor de empresa".

17 Miedo a crecer demasiado rápido y no estar preparado

Se puede morir de éxito y, a los efectos que nos ocupa, se puede, incluso, entrar en pánico por el éxito, explica **Francisco de Peña**, fundador de N2S: "He visto casos de pánico a que te vaya bien. Me refiero a estar delante de la oportunidad decisiva para la empresa y no saber cómo reaccionar para aprovecharla o directamente rechazarla por miedo". Es algo en lo que también coincide **Marina Pérez**, cofundadora de Hearthcore: "Una de las situaciones que puede considerarse que causa más inquietud es la de creer que no puedes hacerte cargo de un proyecto debido a su magnitud. Acuden a ti clientes importantes que necesitan de una inversión más elevada en tiempo, dinero o recursos de la que la empresa está acostumbrada a hacer".

A **David Mayoral**, fundador de Erle Robotics –empresa especializada en la fabricación y desarrollo de la inteligencia para robots y drones– podía haberle pesado el ser demasiado ambicioso. "Es posible que puedas tener miedo a crecer muy rápido y verte en poco tiempo con un equipo muy grande a tú cargo. En nuestro caso, empezamos en 2014 dos personas y para este 2016 hemos cerrado un contrato con el Pentágono (Darpa) y esperamos finalizar con más de 30 personas en plantilla y una facturación de cuatro millones de euros. ¡En tan sólo dos años!".

CÓMO VENCERLO: "La ambición no tiene por qué ser un problema. Hay cinco claves para crecer sin miedo: comunicarse de forma excelente para transmitir tu visión; rodearse de un equipo que te complemente; perder la vergüenza y salir a vender humo; tener experiencia real en el área en la que te aventuras y ser creativ@. A ello hay que añadir un compañero de trabajo, una persona en la que puedas confiar", explica Mayoral.

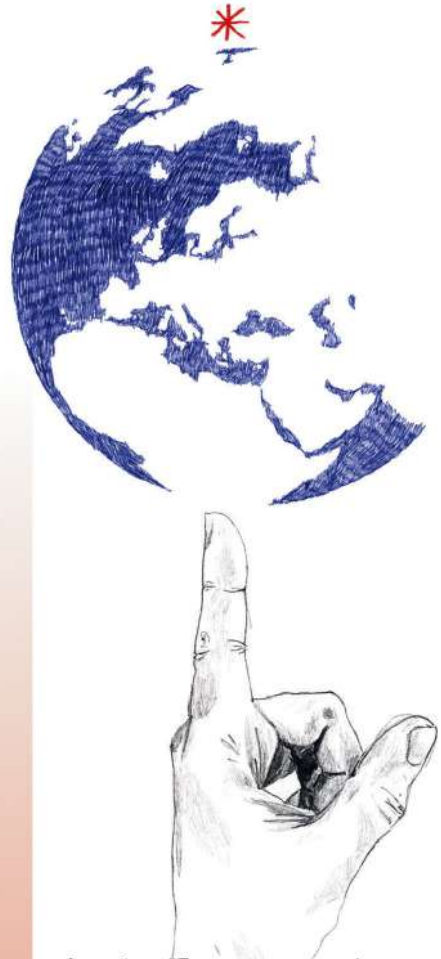
18 Miedo a no saber crecer

Es, de alguna forma, la otra cara de la moneda. "Han pasado tres años desde la creación de nuestra empresa y, una vez superada las fases de confiar en tu potencial como empresa, de definición de servicios, de captación de clientes..., me asalta un miedo que considero es natural: hacernos mayores. A nivel empresarial, implica dar un salto y asumir que debes seguir estando al pie del cañón cada día y que no puedes fallar. Ahora tu empresa ya tiene un nombre, tus servicios tienen una forma y tu cliente ya confía en ti y eso debe mantenerse", explica **María Cortés**, cofundadora de Enclavechina.

CÓMO VENCERLO: "Me apoyo en mi socia, compañera y amiga Begoña Arenaz y juntas seguimos trabajando en la confianza en el proyecto y en la confianza mutua. Asumir que es un proceso natural de nuestra faceta que habrá acabado en unos meses, es también una clave fundamental para superarlo. Entremedias, también hemos estandarizado algunos procedimientos y profesionalizado muchas áreas".

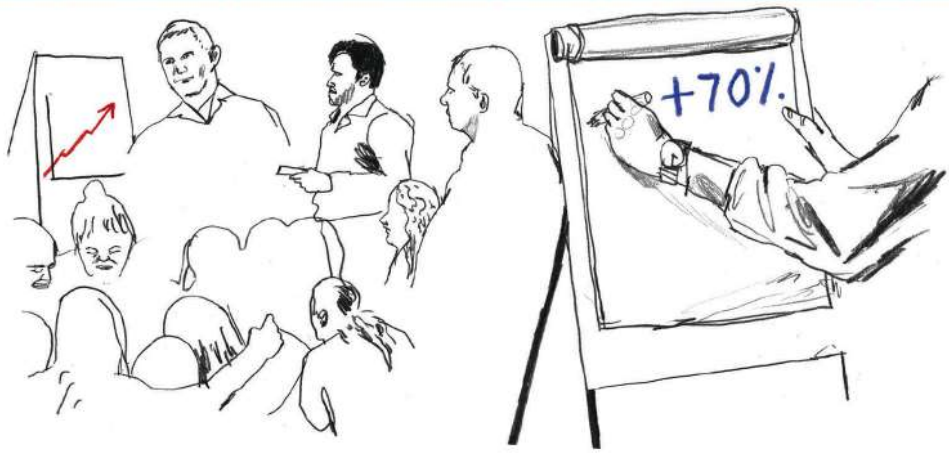
19 Miedo a equivocarte en la expansión

Heartcore nació como un pequeño estudio de diseño y comunicación de Sevilla creado por tres socias jóvenes hace, aproximadamente,



dos años. "Empezamos con inversión económica 0 y 100% de riesgo personal, por lo que hemos vivido en primera persona muchos de los miedos del emprendedor. Uno de los puntos de inflexión fue abrir sede en otra ciudad. En este momento tenemos dos, en Sevilla y Madrid, y obviamente no se vende igual en un sitio que en el otro. Eso es algo que también terminas aprendiendo, a virar y adaptarte al entorno conforme lo vas necesitando", explica Marina.

CÓMO VENCERLO: "Ser empresaria se convierte en una forma de vida, aplicable por supuesto al terreno profesional, pero también al personal. Te hace ser más comprometida, escuchar más, tener más mano izquierda... Y elegir mejor las batallas", añade la cofundadora de Hearthcore. Para minimizar los riesgos en la expansión, es importante analizar bien los costes y realizar exhaustivos análisis del mercado para adaptar tu estrategia a los gustos locales.



20 Miedo a no saber diferenciarse de la competencia

Una de las asignaturas más difíciles del emprendedor es identificar correctamente esa ventaja competitiva que le va a permitir diferenciarse de la competencia. Si además se adentra en mercados maduros, el miedo a no conseguirlo se acrecenta. Eso es lo que le ocurrió a **Susana Ocio**, que decidió hace año y medio abrir una clínica dental, Dental Susana Ocio. "Es un sector sobresaturado, con mucha competencia de profesionales independientes y franquicias, por lo que el miedo era si sería posible diferenciarme del resto o estaría abocada a competir en precio", señala. Algo similar le ocurrió a **Sergio Puche**, fundador de Enerdrone, "en nuestro caso, los mercados, como el de los drones, suelen estar muy cerrados tanto en proveedores como en procedimientos, por lo que los clientes prefieren no involucrarse en cambios".

CÓMO VENCERLO. "Somos una clínica de barrio, con un equipo pequeño de profesionales, con más de 500 pacientes fidelizados. Apostamos por el boca a boca, campañas de salud junto a la asociación vecinal, promociones", explica Ocio. "En nuestro caso, ese miedo se vence sabiendo que el producto y servicio que prestamos es diferente. Una vez conocido, los clientes se muestran más receptivos. Eso se traduce en una labor comercial muy extensa, realizando muchas visitas a clientes, reuniones y demostraciones (por su puesto, de cortesía, a coste cero)", señala Puche.
Así que échale imaginación y busca qué estrategias puedes aplicar de otros sectores al tuyo.

21 Miedo a no saber afrontar la sucesión

Masaltos.com es una empresa dedicada a la venta online de calzado para hacer siete centímetros más altos a los hombres. La empresa comenzó su actividad en 1993 y abrió su primera página web en 1994, siendo la empresa andaluza más antigua en Internet y también de España. Los fundadores de la empresa se jubilaron recientemente, a finales de 2015, y ahora afrontan la segunda generación de una empresa familiar. "El principal miedo, en nuestro caso es pensar si podrás hacerlo igual de bien que tus padres, si podrás superarlo o, al menos, igualarlo", explica **Antonio Fagundo**, CEO de Masaltos. "Es difícil pasar de ser el hijo del jefe a convertirte en el jefe", añade.

CÓMO VENCERLO. Nunca está de más dejarse asesorar y rodearse de gente con más talento. La humildad es fundamental. "Es cierto que mis padres siempre me asesorarán en todo, pero también lo es que ahora, cuando estás solo, no tienes a quien preguntar. Firmas tú, así que lees y relees todo. Ya no te dejas llevar por los impulsos. Por eso una clave es rodearte de un buen equipo de trabajo".

22 Miedo a equivocarte con el modelo de negocio

Tan peligroso es llegar tarde como demasiado pronto. Identificar cuál es el momento oportuno es uno de los grandes retos de todo emprendedor, porque un error de cálculo puede dar al traste con años de esfuerzo. Eso es algo que le preocupa especialmente a **Javier Megías**, fundador de Startupxplore: "Mi mayor miedo es perder el tiempo haciendo algo que no vaya ninguna parte. Aunque a los fundadores de startups lo que nos mantiene vivos es la esperanza de arreglar algo que sentimos que está roto en el mundo, la realidad más pragmática es que emprender es un *trade-off* entre un futuro potencial (con su retorno económico y ver cumplido nuestro sueño) y un coste de oportunidad (de lo que podrías tener, por ejemplo, trabajando para otro). Por eso me asusta estar invirtiendo lo más valioso que tengo, mi tiempo, en algo que no funcione".

CÓMO VENCERLO. "En mi caso, lo gestiono principalmente de dos formas: por un lado, recordándome por qué tomé la decisión de dejarlo todo para crear Startupxplore y, por otro, intentando estar lo más pegado a los clientes aprendiendo sobre sus necesidades, para que todo lo que hagamos sea realmente útil". En efecto, analiza

23 Miedo a no saber vender o negociar

Entre los muchos tipos de emprendedor que existen hay dos que se complementan muy bien: el que es muy bueno en el trato con los clientes y el que destaca en el desarrollo técnico. Cuando falla uno de los elementos, el tándem se resquebraja. Es un poco lo que le pasó al principio a **Javier Vidorreta**, fundador de Vidorreta Desing: "Para una persona de formación técnica como yo, me daba vértigo el desarrollo de competencias comunicativas y de gestión, y no saber si vas a conseguir nuevos proyectos".

CÓMO VENCERLO: "En mi caso, apoyándome en mi entorno y personas de confianza que saben más que tú y siempre están dispuestos a ayudar". Efectivamente, esa es la clave: busca asesoramiento en quien sabe más y, si es posible, trata de integrar en tu equipo perfiles que complementen y cubran tus carencias.

muy bien al mercado y adáptate a las expectativas y necesidades de tu cliente. La flexibilidad es un activo.

24 Miedo a no saber introducir/explicar tu producto/modelo

Cuando tus productos son muy novedosos, puedes correr el riesgo de que el mercado no esté preparado para ellos. Ese miedo les quita al sueño a más de un emprendedor. **Guillermo Zaragozano** es uno de ellos. "DeuSens es una startup de casi dos años de vida que surgió, como idea de negocio, al tiempo que la realidad virtual definitiva, en 2013. En septiembre de 2014, con todo el modelo teórico planteado, nos encontramos con que el mercado no podía siquiera imaginar nuestra actividad (producir hiperexperiencias o contenidos de realidad virtual). Tuvimos que evangelizar sobre esta tecnología".

CÓMO VENCERLO: "Con un servicio de divulgación y comunicación muy cercano y personalizado, dando charlas, participando en jornadas y trabajando el entorno digital para descubrir la tecnología al cliente y hacerle ver la utilidad para su empresa".

Si tu miedo tiene que ver con el riesgo a equivocarte con el modelo de negocio, céntrate en tu cliente, aprende de él y estáte atento a sus necesidades

25 Miedo a perder al gran cliente

Existe una ley no escrita sobre la supervivencia de las empresas según la cual es necesario evitar quedarse entrampados con ese *cliente Pareto* que representa el 80% de nuestras ventas. El problema es que el día a día muchas veces nos empuja directos a sus brazos y cuando queremos darnos cuenta se ha ido dejándonos en la estacada. "Nuestro caso es muy significativo. Dice el refrán que *más valen muchos clientes pequeños que uno grande*. Pues bien, nosotros teníamos un cliente grande y el verdadero pánico vino cuando dejó de serlo", explica **Laura Laguna**, fundadora de Lilgluton.

CÓMO VENCERLO. "No fue para nada un camino de rosas. En esos meses tuvimos cambios internos, reestructuramos la empresa, reenfocamos la línea de negocio, intentamos reducir gastos. Decidimos cambiar e irnos al sector privado e hicimos un rebranding. Fue algo similar a crear una nueva empresa, con un nuevo público objetivo al que dirigirnos y con la carta de servicios adaptada".

26 Miedo a equivocarse en la atención al cliente

Es otro de los miedos más habituales entre el colectivo emprendedor y muchas veces viene motivado por lo que **Sandra Merchán**, fundadora de Alternativa GC, ejemplifica muy bien: "Mi principal miedo siempre ha sido fallar en la atención al cliente. Cuando desarrollas tu modelo de negocio, por un lado, crees que desde el minuto uno vas a tener clientes y, por otro que, además, vas poder darles a todos la máxima calidad. Pues bien, cuando alcanzas ese optimista número de clientes, has destinado tantos recursos a captarlos que te sientes desbordado".

CÓMO VENCERLO. "Aunque con una mejora de previsiones y planificaciones este miedo se va superando, nunca pasa. A nuestro equipo le preocupa especialmente el miedo a no conseguir ese equilibrio entre atención de calidad y calidez a la hora de analizar, acompañar, negociar, solucionar y, por supuesto, cobrar, a muchos clientes, en una actividad tan sensible como es la de la mediación". Una buena opción es crear protocolos de actuación ante situaciones críticas que eliminen cualquier sesgo de improvisación.

27 Miedo a no saber gestionar el 'stock' y la estacionalidad

Muchas veces, el principal miedo es tan físico como saber gestionar el *stock* y hacer frente a la estacionalidad. Algo aparentemente tan básico es todavía una asignatura pendiente para muchos emprendedores. En el caso de **María Serrano**, creadora de Lana Mint, es su principal caballo de batalla. "Mi mayor miedo está relacionado con el *stock* de producto y el clima. Mi producto, guantes, es estacional y sólo se vende en invierno, a pesar de que tenga bastante éxito como regalo de Navidad. De manera que si ese invierno no hace frío, no tengo tantas ventas como pueda prever. Es decir, tengo que valorar qué cantidades almacenar sin saber si hará frío o no. El cambio climático me afecta directamente. Mi miedo es que no haga frío en invierno y me tenga que quedar con todas las existencias sin vender".

CÓMO VENCERLO. "Entendiendo que hay un factor externo que influye en la venta de mi producto, así que tengo que reforzar en la parte de marketing y publicidad, y vender en países con mucho frío, como Alemania", explica. En efecto, una buena alternativa es buscar mercados donde puedas escalar las ventas.

28 Miedo a la soledad

Se está muy solo en la cumbre. "A mí, en ocasiones, me invade el miedo a la soledad, a no poder compartir tus inquietudes en tu círculo de amistades de toda la vida, porque, en la mayoría de los casos, las de ellos son otras. Esto se acentúa aún más en emprendedores que inician su aventura en solitario", explica **Sergio Bernués**, fundador del Grupo Diferentia.

CÓMO VENCERLO. "Con el trabajo diario y la pasión del día a día. Disfrutando del camino y enfrentándonos a ellos una y otra vez. Aprendiendo de todo y de todos, preparándonos al máximo para aumentar la seguridad en mí mismo. Entrenando la confianza y el autocontrol. A nivel más práctico, participando en foros, asociaciones... en las que compartir experiencias y reflexiones con otros emprendedores. Y aumentando la formación y la información para ser cada vez mejores", señala.