



## LA VENTANA DE FUNDACIÓN BANKINTER-INVOTECH

Por Po Chi Wu

**1.** Sé auténtico. Sé creíble. Sé sincero. Cuando evaluo una propuesta de negocio como inversor, quiero creerme la idea, el equipo, su visión de cómo desarrollar la idea y convertirla en un negocio de verdad. Guárdate la hipérbole para la campaña de marketing.

**2.** Ten la máxima confianza en ti mismo—sin dejar de ser humilde y estar abierto a aprender cosas nuevas. Podría parecer paradójico, pero es un rasgo muy importante de emprendedores con éxito. Hace falta tener confianza en uno mismo porque muy poca gente te apoyará al principio. Oirás que tu idea se critica, desprecia e ignora, sobre todo si es radicalmente innovadora. ¡Hasta tu fami-

## Consejos prácticos para emprendedores

lia podría renegar de ti! Pero si de verdad crees, aunque no te atrevas a decirlo en voz alta, que tu idea puede funcionar, debes perseverar en el intento.

**3.** Presta atención a cualquier comentario que recibas. Ser abierto no significa aceptar todo lo que te dicen, aunque venga de inversores o consejeros. Sí hay que escuchar y pensar con detenimiento, y después tomar la decisión uno mismo. Toda decisión nos enseña algo.

**4.** Sé maleable, flexible, versátil. Es probable que te equivoques sobre muchas de las cosas que asumes que

van a funcionar en los comienzos de la empresa. Deberías diseñar tus tácticas y estrategias para poner a prueba suposiciones, no para medir el rendimiento de acuerdo con métricas artificiales y sin sentido. Acepta la premisa de que lo que sabes probablemente sea la ínfima fracción de lo que necesitarás saber para triunfar... Así que céntrate en lo que puedes aprender, en qué preguntas debes saber preguntar y cómo.

**5.** Emprender es un deporte de equipo. Independientemente de lo brillante que seas en tu papel de fundador, genio de la materia en cuestión o experto consejero delegado, necesitarás un equipo completo para triunfar. Esto es un reto considerable para las empresas en sus primeras fases. ¿Cómo aglutinar a un equipo de gran calidad? ¿Cómo contratarlos?

**«Acepta la premisa de que lo que sabes probablemente sea la ínfima fracción de lo que necesitarás saber para triunfar»**

Ángel Lozano es coordinador académico del Servicio de Producción e Innovación Digital de la Universidad de Salamanca (USAL).