

EPICENTRO 360

Una esperanza hecha idea



El evento [Epicentro 360](#), que se llevó a cabo este jueves 23 de julio de 2015 en el auditorio Emilio Medina de la Universidad Bicentenario de Aragua (UBA), fue excelente. Este evento gratuito estaba dedicado a emprendedores del Estado Aragua y personas interesadas en emprender. ¿De qué se habló? Te lo contamos...

ENTORNO DEL EMPRENDIMIENTO EN VENEZUELA

El mismo comenzó con la intervención de Jose Manuel Da Silva quien habló acerca del entorno al que se enfrenta todo aquel que quiere emprender en Venezuela. Mencionó datos importantes del [Doing Business](#) 2015 que ubica a Venezuela en el número 182 de 189 países con respecto a la facilidad para comenzar un negocio por parte de un emprendedor. Datos que mencionó: 144 días para trámites necesarios para registrar y poner en marcha una empresa, 71 días para pagar todos los impuestos, existen muchísimas leyes que cumplir, incluso que ni se conocen y una caída de las divisas del 48% en un año por el principal ingreso del país (el petróleo) aunado a una inflación de 615% aproximadamente.

Por otro lado, habló del famoso [cuadrante del dinero de Robert Kiyosaki](#), donde ser dueño o inversionista sería lo más recomendable (pues ahí está el 95% del dinero), pero que la realidad es que pocos pasan de ser autoempleados a alguno de estos cuadrantes. Es una cuestión de mentalidad del emprendedor. Y mencionó que en Venezuela hay que establecer la cultura del emprendimiento quizás desde la escuela siguiendo los buenos ejemplos de países como Colombia y su ley 1014.

Sin embargo, acotó que no todo es sombrío para quien quiere emprender, pues, siguiendo ciertas sugerencias se puede tener éxito: conocer previamente el sector de emprendimiento y buscar un ramo con muy poca dependencia de divisas. Puso dos posibilidades: los servicios y el sector turismo que ha salido muy beneficiado y al cual se le está dando mucho impulso por parte del Estado (tanto así que los

intereses de créditos destinados a este sector están a la mitad de los dirigidos a otros tipos de empresas).

EMPRENDER E IMPRENDER

A Da Silva le secundó Luis Duque, de la [Revista Empendedor](#), quien mencionó lo que significa emprender y acuñó el término emprender para hablar de lo que se puede hacer dentro de una empresa como empleado para sacar provecho de tener buenas ideas y destacar y adelantar, no necesariamente comenzando un negocio aparte y sin jefes. Apuntó que para que un emprendimiento tenga éxito se debe tener ánimo y energía. Contó la historia del dueño de la Hacienda Santa Teresa, que es el patrimonio de su familia, y su lucha por no perderla. Este tuvo que reinventar el negocio e incluso estuvo dispuesto a demandar al Estado si era necesario y, para quienes ponen excusas, su propiedad está en uno de los municipios de más peligrosidad del Estado Aragua.

La intervención de Duque estuvo un poco sabotada, pues un señor de origen chino, basado en su propia experiencia familiar, dijo: "¿cómo se puede emprender sin capital? por eso la gente se va del país, para hacer el capital". Y al rato, una señora, mencionando el caso de un familiar, refirió que este se mudó a Panamá, donde en un mes puede darle a sus hijos lo que en Venezuela le llevaría más de un año. Sin embargo, Luis supo manejar muy bien estos comentarios y dejó claro que, si todos huímos del problema nunca seremos parte de la solución sino que arrastraremos nuestros problemas a cualquier sitio donde vayamos.

Mencionó que la clave para una buena empresa no es cuestión de dinero, sino de sentido de pertenencia, de tener sueños y perseguirlos. Y puntualizó que eso es lo que muchos extranjeros que han hecho fortuna en Venezuela sienten, pues les ha costado mucho trabajo alcanzar lo que tienen. Datos interesantes acerca de su revista, que comenzó como un díptico, luego tríptico y ahora solo se distribuye de manera digital, pero donde otros ven problemas, ellos ven oportunidades.

TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS

Luego le tocó el turno a Carbery Mitchell quien presentó los tipos de emprendimientos de los que se puede echar mano: tradicional, innovador, comercial, servicios, tecnológicos, profesionales. También habló de su propia experiencia con [Met2](#), organización de mujeres usando las tecnologías de la información, un campo en el cual, como en muchos otros, debido a la discriminación están en desventaja en el mercado.

Ella como programadora, ofrece ayuda a mujeres de éxito pero que no manejan muy bien los medios que les podrían hacer llegar a una gran audiencia mundial interesada en sus capacidades (web, redes sociales y coaching).

EMPRENDER 2.0 SÍ O SÍ

En su entusiasta intervención, con excelente contacto con la audiencia, Héctor Velásquez habló de la importancia de las redes sociales y su impacto en los negocios, y develó algunos de los mitos detrás del social media. Por ejemplo, queremos que algo de lo que montemos en las redes se vuelva viral, ese sería el sueño de muchos, pero ¿y después qué? La idea es que el 2.0 (lo virtual) nos ayude a llegar al 1.0 (lo real y tangible). Por lo tanto, cualquier estrategia en redes sociales consiste en buscar que la gente pase de la computadora a encuentros personales que permitan conocer a la persona detrás de una página web o un perfil.

Velásquez relató su propia experiencia detrás de [Sacúdete Maracay](#), que se ha convertido en un generador de encuentros personales y de soluciones para muchos aragüeños, mediante iniciativas como [Maracay Pasa La Página](#) y [Caracas Pasa La Página](#), que promueven ferias de intercambio de libros periódicamente. Además al manejar un gran número de seguidores se ha convertido en un espacio para ayudar a muchos a conseguir ayuda para resolver situaciones diversas y para promover relaciones personales.

Sin embargo, Héctor reconoció que, en general, no estamos educados en el buen uso de las redes sociales y de su gran potencial, pues el spam y la falta de constancia han constituido algunos de los problemas más comunes en las redes sociales. Mencionó que hay que reconocer la oportunidad y aprovecharla, hay que educar a la audiencia y que en social media no es tanto una cuestión de cantidad de seguidores, sino más bien de interacción con esos seguidores.

SAL DE TU ZONA DE CONFORT

Por último, la motivadora intervención de Katerina Rojas, dejó claro que hay que trabajar nuestros miedos para que no se apoderen de nosotros y nos impidan hacer cualquier cosa que no estamos acostumbrados a hacer. La zona de confort es un estado mental en el que nos manejamos con comodidad, es a lo que estamos acostumbrados. Sin embargo, algunas circunstancias a veces nos obligan a salir a empujones de nuestra zona de confort, como cuando se nos despierte del trabajo, o las cosas cambian drásticamente. Por otro lado, hay una manera voluntaria de salir de nuestra zona de confort mediante el conocimiento de nuevas cosas que hacen que nademos contra la corriente.

Su intervención estuvo acompañada de [videos muy aleccionadores](#) que ayudan a reflexionar en la necesidad de salir de nuestra comodidad y crecer.

Así finalizaron las ponencias de los cinco invitados, que verdaderamente estuvieron estupendas.

OTROS DETALLES

El evento culminó con la premiación de dos ideas para un curso avalado por la Cámara de Comercio que tendrá lugar en septiembre, la ayuda mediante una sesión de coaching a cuatro ideas propuestas, la invitación a unirse al [Club de Emprendedores](#) y la entrega de reconocimientos a los ponentes. No dejemos de lado la buena animación de Ramón Martínez y Albhil Navas, la excelente participación de un joven talentoso de la región interpretando una popular canción venezolana y la buena atención de la gente del protocolo del evento.

Y a ti, ¿Qué te pareció?