

SÉ EMPRENDEDOR, SÉ TÚ

Hay dos tipos de emprendedores: los natos, que son personas nacidas con “esa chispa” de crear cosas viendo oportunidades de innovación por doquier; y los causales, cuyas circunstancias de vida llevaron a posicionarse en dicho rol. Considero que yo pertenezco a este último tipo, pues de pronto me vi en un escenario que favorecía mi decisión de emprender y salir al mundo como profesional independiente.

En este camino de emprendedurismo las reglas del juego cambiaron totalmente y tuve que aprender cosas nuevas para ser parte de esta comunidad, ¡y además debí reflexionar sobre aspectos que hoy son básicos pero que han sido parte del desarrollo que ha tenido Growing!, la empresa a la que represento.



Aquí te comparto estas nueve reflexiones al respecto:

1) Define quién eres, aunque no como si se tratara de una duda existencial. Si vas a emprender, en algún momento te harán esta pregunta, y te recomiendo que tengas una respuesta preparada. ¿Eres dueñ@, soci@, fundador, emprendedor, empresari@, profesional o técnico? Si no te puedes identificar, no esperes a que los demás usen sus habilidades telepáticas para comprender tu rol.

2) Redacta sobre qué haces. Ya conocemos tu identidad; ahora, ¿cuál es tu servicio o producto?, ¿para qué público están definidos?

3) Arma tu posicionamiento. ¡Buenísimo, avanzamos un par de escalones! Cuando hablo de posicionamiento me refiero a lo siguiente: ¿Cómo sales al mundo?, ¿tienes un local comercial?, ¿alquilas un cowork?, ¿participas en una feria?, ¿tienes una página web?, ¿manejas redes sociales? Y la pregunta del millón: ¿Puedes darme una tarjeta personal? Si, esos papeles que muchos consideran inservibles pero que en la práctica pueden hacer la diferencia.

4) Define tu estrategia comercial. Suena muy top, pero estoy hablando de tu capacidad de planificación, organización y de ventas. Emprender significa comenzar una actividad lucrativa, inevitablemente, pero para vender tu emprendimiento debes tener definido el punto número 2. Cuando tengas claro lo que ofreces, será momento de reflexionar sobre los precios de lo que haces, los costos de tu producto/servicio y por sobre todo tu valor. ¿Cuánto cobras por tu trabajo? Créeme: vender se vuelve una tarea más sencilla cuando defines este aspecto.

5) Apóyate en capacitación. Al principio te contaba que emprender me obligó a aprender cosas nuevas para poner en marcha esta idea. Existen políticas públicas y leyes orientadas al emprendedurismo que favorecen el desarrollo de estas nuevas dinámicas de trabajo; por lo tanto, los espacios de capacitación y actualización están por doquier, con costo y gratuitos, así que búscalos y aprovéchalos.

6) Participa en eventos. Te recomiendo participar en todos los que puedas, preferentemente en eventos de tu rubro, área o sector. Siguiendo la idea del punto número 5, hoy podemos participar de eventos de toda índole: motivacionales, inspiradores, de actualización, de tendencias, etcétera. Si no pudiste asistir a algún evento, siempre estarás a tiempo de anotarte al siguiente.

7) Haz networking. Bueno, en algún momento vas a tener que «salir al sol» y mostrar tu emprendimiento al mundo. Tu familia y amig@s no pueden ser clientes y fans permanentes. Acuérdate del punto número 3 y siempre lleva tus tarjetas personales contigo, ¿Por qué? Porque el networking es una oportunidad para relacionarte, para conocer personas que te pueden guiar, asesorar o aconsejar con tu emprendimiento; es una oportunidad para obtener nuevos clientes y generar tu red de contactos.

8) Rodéate de gente positiva, y no me refiero a personas que tienen una “sonrisa Colgate”. Emprender te lleva a tomar las riendas, a hacerte cargo, a ser responsable. Tú mismo te marcas el techo, y ten la certeza de que en ese camino te encontrarás con diferentes tipos de personas. Rodéate de gente que vaya para adelante, que te motive, que te inspire, que construya; rodéate de gente que no tengan excusas.

9) Confía en ti. La falta de confianza en uno mismo y en lo que uno hace es lo que puede frenar el emprendimiento. Hay personas que no se animan o no saben qué hacer, que prefieren esperar y pensarlo bien antes de salir... pero tú solo necesitas dar el salto. No todo se da como uno desea, así que prepárate para equivocarte, para desmotivarte... recuerda que fallar está permitido. Pero igualmente hay un montón de cosas que van a salir bien; solo no olvides que eres tú quien debe creer en el emprendimiento y aprender de tus errores. Si llegaste hasta acá, me resta decir que se puede emprender sin morir en el intento. El secreto es que no hay secreto: emprender está al alcance de la mano de quien se apropia de esa decisión, y hace del emprendimiento su día a día.

Hay muchas preguntas que plantearse, pero al menos intenta responder a las siguientes:

- *¿Quiero hacer esto?*
- *¿Cuento con las aptitudes necesarias?*
- *¿Me gusta tratar con el tipo de personas que serán mis clientes?*
- *¿No me importa dedicar muchas horas?*
- *¿Cuento con el apoyo de familia y amigos?*
- *No puedes levantarte cada mañana pensando que por qué demonios montaste una empresa y mucho menos, acostarte cada noche con ese pensamiento. Es un indicativo claro de que no tienes carácter emprendedor.*

Es fundamental ser capaces de analizarnos de una forma objetiva para encontrar esos talentos que todos tenemos y así poder diseñar un plan de acción para desarrollarlos y ponerlos en valor. Olvida esa idea viejuna que tenemos todos de intentar paliar nuestras debilidades y centrar ahí nuestro trabajo, desengáñate, esas debilidades siempre estarán ahí.

Esto no quiere decir que no haya que trabajar las habilidades emprendedoras en los niños y jóvenes, He colaborado desde el inicio en los programas de Emprender en la Escuela y en los centros integrados de formación profesional. Esas habilidades son positivas para todos, trabajen en un futuro por cuenta propia o ajena, pero si es verdad, que cuando trabajas en el aula, se nota ya mucho en clase quién tiene carácter emprendedor y quién no.

También es fundamental crear referentes emprendedores entre los jóvenes y por eso llevo tres temporadas en Canal Emprendedor, un programa de Aragón Radio en el que cada día se entrevista a un emprendedor distinto. Hay que mostrar el arco iris emprendedor existente y que estas personas sean referentes entre los jóvenes.

Y a ti ¿te parece que el emprendedor nace o se hace?