

Emprendedores

Por: Marta Soto



ÍNDICE

El relato del día

3

Dicen ser emprendedor,
pero ¿en qué consiste?

6

Formularse las preguntas clave

8

Las dosis necesarias

9

Glosario

31

● El relato del día

Ariadna estaba entusiasmada porque esta semana iniciarían la semana de los emprendedores. Ella tenía muy claro, que quería convertirse en una emprendedora, después de viajar por el mundo. Primero quería viajar para aprender, para conocer cosas nuevas, tendencias y tomar muchas fotos e ideas. Luego pensaba regresar a Guatemala y convertirse en una joven emprendedora. Ya sabía lo que quería. Montar una cafetería pequeña al estilo de las cafeterías de París, con música jazz, muchos pasteles y un rincón para leer libros y revistas. Lo veía muy claro en su mente.

El expositor que inauguró la semana era un experto empresario y les narró una anécdota que le hizo pensar. Dijo:

“Esta es la historia de una pequeña calle, que vio aparecer de la noche al día cinco comedores. En un principio había uno con mucho éxito. Así que otros vieron la idea como una gran oportunidad y decidieron hacer lo mismo en el mismo sitio. De repente eran seis comedores. El problema fue que los clientes no crecieron tanto y ahora los seis comedores “sobreviven”, haciendo cada día cálculos y casi no llegando a fin de mes.”

....ahí se asustó Ariadna. Efectivamente existían muchas cafeterías en Guatemala, pero ninguna, como la que ella imaginaba y ninguna tan cerca de donde ella vivía. Ariadna opinaba que lo jóvenes de su comunidad merecían ir a un sitio bonito y acogedor sin tener que tomar transporte. Debía pensar mejor su plan.

Estaba segura que esa semana le serviría mucho y que aprendería grandes cosas. Una de las interrogantes que tenía era que muchas veces leía “¡Hazte emprendedor!”, “Jóvenes emprendedores”, pero nadie explicaba en qué consistía exactamente, ni daban detalles de lo que debías hacer para convertirte en uno.

Celebraba que el colegio hubiera tenido una iniciativa tan buena y tan práctica para sus alumnos. Realmente debían prepararse para el futuro y ser jóvenes emprendedores era una gran opción. A ella se le iluminaban los ojos sólo con imaginarlo.

Encendió su tablet, abrió el bloc de notas y dejó de imaginar y soñar, para estar totalmente concentrada en todas las actividades que realizarían. Todo aquello favorecería su futuro, lo tenía muy claro.

Después de la primera hora agradecía profundamente al colegio y a sus padres por todos los conocimientos adquiridos. Nunca había tenido tan presente que todos esos conocimientos, herramientas y habilidades que le iban poniendo en la mochila, y que a veces le daba pereza realizar, significaban un gran beneficio para su presente, pero sobretodo para su futuro.



● Dice ser emprendedor, pero ¿en qué consiste?

Un emprendedor, es una persona activa, observadora, que analiza su alrededor desde diferentes puntos de vista. Un emprendedor está siempre atento a los acontecimientos, a las oportunidades, teniendo una idea clara. Es una persona con visión y pasión para ejecutar proyectos. Percibe una oportunidad en el mercado y es capaz de llevarla a cabo porque está interesada en innovar.

Es una persona atrevida y a quien le gusta asumir riesgos, sin miedo a fracasar. Valora el fracaso como una oportunidad de aprendizaje. Sabe trabajar en equipo, creando buenos ambientes de trabajo.

Es una persona capaz de asumir retos, sabiendo responder rápido y eficientemente. El emprendedor es una persona que aprovecha todos los recursos, habilidades y conocimientos que tienen para conseguir sus objetivos.



● Formularse las preguntas clave

Antes de emprender la nueva aventura, vamos a responder algunas preguntas:

- ¿Estamos delante de una gran oportunidad?
- ¿Nuestra idea satisface lo que el mercado necesita?
- ¿Mi ideal soluciona un problema o las personas ya lo tienen solucionado?
- ¿Mejorará mi empresa con la situación actual?
- ¿A quién conozco que se dedique a este tema o sector?
- ¿Qué experiencia puedo aportar?
- ¿Qué es lo que se puede mejorar?
- ¿Comprarán mi producto? ¿Por qué?

● Las dosis necesarias

Una vez respondamos estas preguntas debemos elaborar una fantástica receta teniendo presente las dosis siguientes:

- **Dosis de planificación:** Es muy importante, redactar un plan de negocio (Business plan). Debe contener costos y beneficios. Generalmente se aconseja establecer un horizonte temporal, de al menos tres años. Elaborar un buen plan de negocios significa sentarte, analizar, pensar y dejar por escrito tu proyecto. De esta manera pondrás en orden tus pensamientos, los verás escritos y te ayudarán a ver la situación más clara.

iActualicémonos y adaptémonos siempre! El plan de negocio es importante reexaminarlo constantemente. Se debe prestar mucha atención a la evolución del negocio. Debemos tener presente que el mercado no es estático, es dinámico. Cambia rápidamente y nosotros debemos adaptarnos a esa velocidad e ir cambiando también para no quedar fuera y no perder clientes. También es básico entender las necesidades del cliente. Muchas veces el emprendedor está tan entusiasmado con su producto que se olvida de la parte más comercial.

Cuando hacemos un plan, a veces encontramos puntos que no sabemos cómo resolverlos. En estos puntos es mejor buscar a alguien que te ayude asesorándote.

- **Dosis de organización:** Tener claro cómo utilizar el tiempo. Para conseguir llegar lejos en el mundo de la empresa hay que administrar bien el tiempo. Se debe tener claro que existe el corto y el largo plazo. En ocasiones se precisa un análisis muy profundo y en otras se debe hacer en un instante. Debemos pensar que la relación entre el esfuerzo y el éxito es bastante elevada. Si eres organizado puedes conseguir los objetivos que te propones más fácilmente.

- **Dosis de cooperación:** Nadie sabe de todo. Por eso es importante rodearnos de expertos en distintas materias y que puedan motivar al grupo. El trabajo en equipo puede resultar muy enriquecedor y obtenerse muy buenos resultados. Debemos aprender a escuchar.

Para empezar un negocio hace falta tener varias habilidades. Si son cinco amigos los que quieren empezar un negocio y todos

dominan la misma área ¿qué va a suceder con el resto de áreas? Es mejor reunir personas que tengan conocimientos en diferentes ámbitos.

Si es lo que te gusta pero no es tu área, es mejor que te busques un socio que te ayude y es mucho mejor rodearse de personas que tengan experiencia previa.

- **Dosis de valentía:** No se puede innovar si no se está dispuesto a equivocarse. No se debe tener tanto miedo al error, puesto que esto nos puede alejar de la creatividad. Eso sí, siempre es indispensable tener un plan B en la mochila, por si el plan A falla.

- **Dosis de investigación:** Verificar en el registro de empresas cuántas empresas están funcionando en la zona donde quiero ubicarme. También podemos conseguir datos demográficos del sector para analizar el perfil de los clientes en la zona. Debemos conocer la competencia y definir los puntos fuertes y los débiles. ¿Qué es la investigación? La investigación nos da información sobre las oportunidades que tiene nuestro negocio. El riesgo siempre existe, investiguemos bien o no. Ahora bien, si conocemos

los riesgos y tenemos un plan de acción para afrontarlos, será una situación más fácil y manejable. La investigación debe estar presente durante toda la vida de la empresa. Para investigar necesitamos recopilar datos y analizarlos. Este ejercicio servirá para evitar en cierta medida los riesgos y para aprovechar correctamente las oportunidades que se presenten. Se debe permanecer atento a los cambios, como por ejemplo la aparición de nuevas técnicas. Debemos tener presente que una buena técnica nos permitirá realizar un buen trabajo. Es importante investigar constantemente acerca de la competencia para conocerla bien.

¿Qué es una oportunidad? Significa la unión de la investigación, de la información, del conocimiento, de reflexión y del riesgo(s) aceptable(s). Lo contrario a la oportunidad es la casualidad que es la unión de azar, de la suerte, de imprevisión, de desconocimiento y de riesgos muy elevados.

- **Dosis de relaciones públicas:** Necesitamos ir a buscar clientes (Por medio de: boca, oído, redes sociales, promociones, anuncios publicitarios).

• **Dosis de conocimientos legales:** Necesitamos conocer bien y a profundidad la parte legal con la Administración, todos los requisitos y trámites ya que algunos de los permisos pueden demorarse. Para no perder dinero en este trámite tenemos algunas herramientas a nuestro alcance. Por ejemplo: introducir una cláusula antes de pagar el alquiler de un local y condicionarlo a la concesión de la autorización administrativa correspondiente.

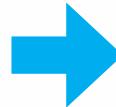
• **Dosis de conocimiento:** ¿Por qué fracasan los emprendedores?

- Falta de experiencia.
- Ausencia de un plan de negocio.
- Invertir demasiado tiempo en la elaboración del producto y estrategias.
- Empezar sin suficiente capital.
- No tener mercado o desconocerlo.
- Empezar en grande.
- Estar solo.
- Abandonar pronto.
- Rodearse de personas poco adecuadas.
- No poner al cliente en primer lugar.
- Abusar de los créditos bancarios.

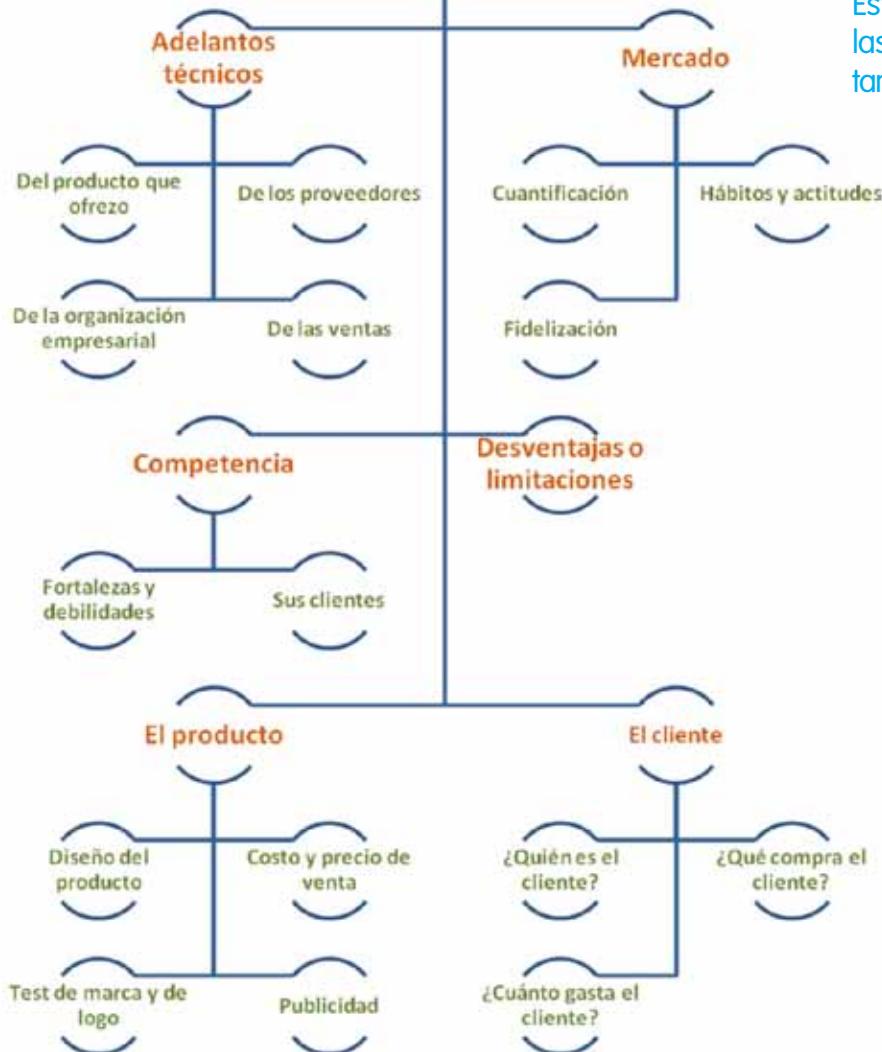
Definiremos los objetivos de la investigación

LA INVESTIGACIÓN

Objetivos de la investigación



Observar directamente o realizar encuestas son algunas de las opciones más económicas. Recopilaremos información y la analizaremos. Estaremos bien atentos a las oportunidades pero también a los riesgos.



- **Dosis de prudencia:** Es interesante tener expectativas muy altas pero debemos empezar con poco. Debes planificar cómo empezar y hacerlo según tus recursos. El éxito se consigue con un crecimiento de manera gradual, no de una vez. Empieza con un negocio que puedas mantener. Debes hacer un presupuesto, tener presente los costos, los gastos fijos, los variables, los salarios. Analizar si puedes llevar a cabo el negocio. A lo mejor será más recomendable esperar hasta disponer de más dinero.

- **Dosis de conocimiento:** Es mejor empezar con algo que se ajuste a tus habilidades. Si conoces bien el área de negocios será más fácil. De la misma manera que somos conscientes de nuestras fortalezas y de lo que nos diferencia de la competencia, también debemos conocer lo que no hacemos tan bien o lo que nos cuesta más.

Si somos conscientes de ello podremos actuar para intentar corregirlo. Podemos buscar ayuda para que nos asesoren y ayuden a mejorar o capacitarnos para adquirir habilidades en ese sector.

- **Dosis de planificación:** Al principio si estás trabajando, y de ser posible, es preferible que no dejes tu empleo. Puedes dedicarte a la empresa a tiempo parcial para comprobar su funcionamiento. El salario de tu lugar de trabajo es una entrada de dinero y puede ayudarte a construir la empresa que imaginas. Es mejor pedir ayuda a alguien que sea de tu confianza para participar.
- **Dosis de pasión:** Sin duda tiene que ser algo que te guste mucho, que sientas verdadera pasión, ya que debes dedicarle muchas horas y dinero, por eso es mejor hacerlo con pasión y entrega.
- **Dosis de aprendizaje continuo:** No pares de capacitarte. Aprueba tantos cursos como puedas. Lee muchos libros, viaja, visita la competencia y analiza qué hace y cómo lo hace.
- **Dosis de excelencia:** Intenta ser el mejor en lo que haces, ofreciendo siempre un gran servicio al cliente y escuchándolo para interpretar qué es lo que quiere y qué es lo que necesita. Debes tener la capacidad de ofrecer algo que las otras empresas no ofrecen.



- **Dosis de buena actitud:** Es muy importante ser proactivo: saber vender, saber organizar y saber ejecutar rápidamente.

Si trabajamos con los compañeros estamos participando, hacemos cooperación y cohesión. Si trabajamos sin nuestros compañeros estamos siendo individualistas. Si trabajamos contra nuestros compañeros estamos compitiendo.

Participar, cooperar y hacer cohesión significa hacer equipo. Si somos individualistas o competimos con nuestros compañeros será muy difícil ser un equipo.

Pensemos en trabajos donde es muy importante trabajar como equipo.

Por ejemplo....

Los médicos y enfermeras en una sala de operaciones.

Los chefs, cocineros y camareros de un restaurante.

Los jugadores y el entrenador de un equipo de fútbol.

Los actores, actrices, maquilladores, diseñadores y director de una película.

Los integrantes y el director de un grupo de música.

Si el trabajo que hacemos es de nuestro agrado o si trabajamos en lo que siempre hemos soñado, conseguir todo lo anterior será más fácil.



LAS CUALIDADES DEL TRABAJADOR 10

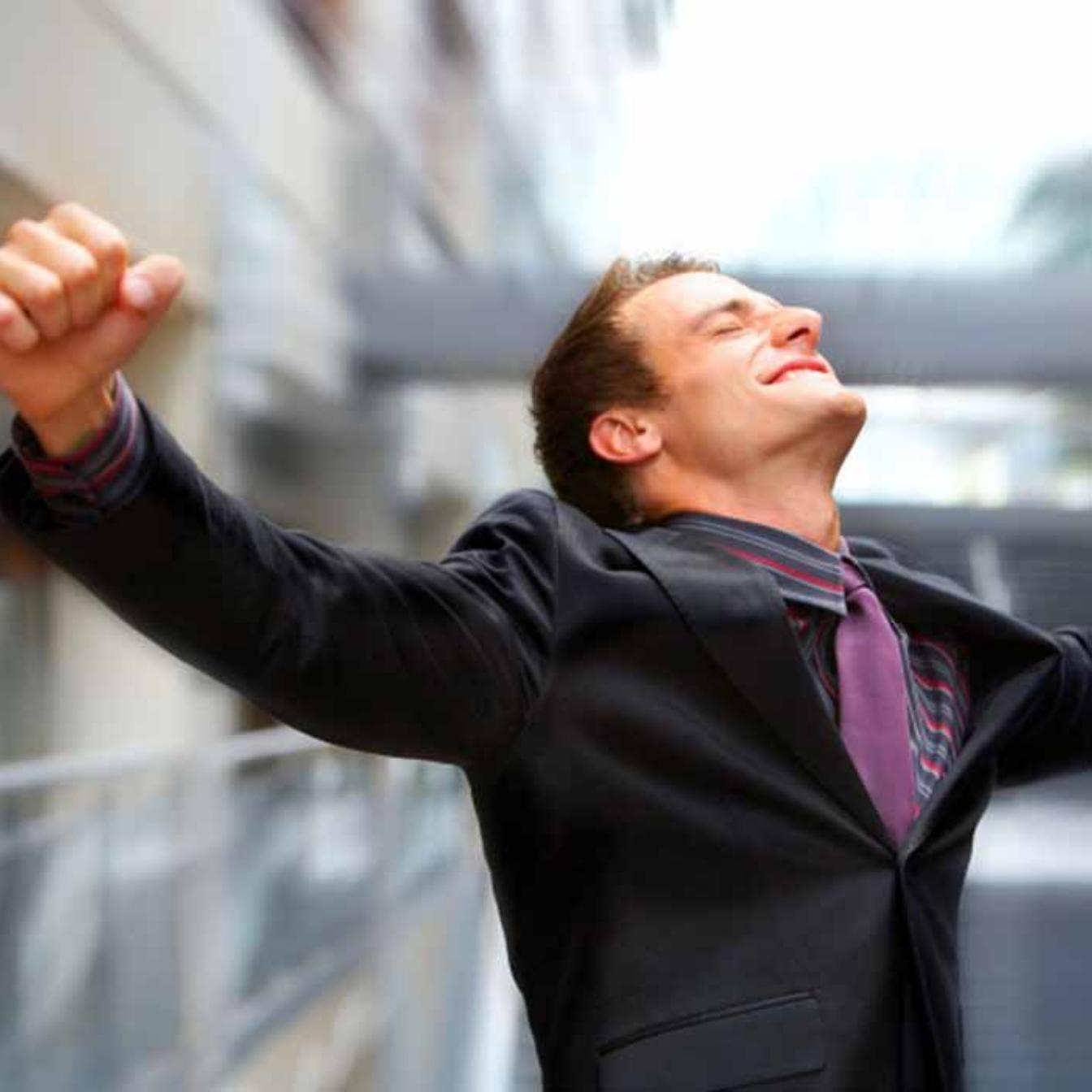
- ✓ Siempre llega a la hora
- ✓ Es organizado
- ✓ Siempre tiene soluciones a los problemas
- ✓ Entrega las tareas cuando tocan
- ✓ Tiene muchas ideas
- ✓ Tiene una agenda (y lo anota todo)
- ✓ Preguntar y preguntar hasta entender
- ✓ Felicita los éxitos de sus compañeros
- ✓ Reconoce sus errores

¿Cuáles son las quejas más usuales de los trabajadores hacia sus empleadores?

1. Realizar tareas diferentes a las que se había acordado en un inicio.
2. Demasiado trabajo para una persona y en poco tiempo. Aún no se ha concluido una tarea y ya están solicitando una nueva.
3. Falta de reconocimiento. No se reconoce suficientemente el trabajo bien realizado, en cambio se remarcan mucho las faltas o errores cometidos. Esto provoca malestar en el trabajador afectando el desarrollo de su trabajo y su motivación.
4. No conocer a cada miembro del equipo, solamente el trabajo que realizan como grupo. A los trabajadores les causa satisfacción que el empleador les conozca incluso por su propio nombre y cuál es el trabajo que desarrolla dentro del equipo.
5. Falta de promoción dentro de la empresa. No ve que su futuro laboral vaya avanzando y se traduzca en mayores responsabilidades y aumento salarial.



- **Dosis de retroalimentación:** Es importante reconocer los éxitos de los otros y estar consciente que la persona necesita recibir retroalimentación para conocer si lo que hace lo hace bien, mal o regular y en qué necesita mejorar.
- **Dosis de humildad:** No creerse nunca el mejor.
- **Dosis de interrogación:** Hacerse preguntas para comprobar la viabilidad del proyecto y si los posibles clientes estarían dispuestos a pagar, por el producto que quieres ofrecer.
- **Dosis de empresario:** Tener conocimientos de gestión empresarial y conocer profundamente el área. Muchas empresas han fracasado por no contar con suficiente formación.
- **Dosis de creatividad:** El Design Thinking es una manera creativa de pensar en grupo, una estrategia para resolver problemas y aumentar la posibilidad de éxito a partir del análisis. Se colocan las necesidades en el centro y se observa, se plantea, se analiza, se comprueba hasta llegar a una solución que sea viable y rentable.



Por ejemplo: una marca muy famosa de ropa realiza técnicas del Design Thinking para determinar las preferencias de sus consumidores. En base al análisis, produce ropa más ajustada a las preferencias.

Es una estrategia para innovar utilizando un método concreto y técnicas.

Las etapas del Design Thinking son esencialmente tres:

- La observación
- La ideación
- La implementación

Cada etapa tiene sus propias técnicas, como por ejemplo el brainstorming para generar ideas.

Características generales

- Es un trabajo colaborador.
- Fomenta la creatividad a partir de ideas espontáneas.
- Experimenta observando qué funciona y qué no.
- Interpreta identificando problemas y encontrando posibles soluciones.
- Considera a las personas.

- **Dosis de transformación:** Debes transformar tus ideas en verdaderos contenidos y los contenidos en proyectos. Finalmente, la transformación de los proyectos en auténticos productos o servicios.
- **Dosis de inspiración:** Sigue en Twitter, Facebook, Pinterest, Youtube y blogs a las personas expertas en las materias a las que te quieres dedicar o bien para ayudarte a formarte en las áreas que aún no dominas o no dominas tanto. Muchas personas comparten conocimientos en sus blogs. Tienes que seleccionar hasta encontrar a los que más y mejor te puedan ayudar.
- **Dosis de buena presencia:** Tener una web y presencia en las redes sociales. De esta manera tu cliente podrá consultar y acceder fácilmente a la información que busca. Actualiza: Hay empresas que tienen una dirección en Internet pero no tienen contenido o tienen contenido desactualizado. Esto da una mala imagen de la marca y el cliente se queda sin poder ver lo que buscaba, decepcionado.

• **Dosis de actualización:** Se debe estar permanentemente actualizado acerca de:

1.- Del producto que ofrezco: A nivel nacional e internacional. Debo interesarme en descubrir las nuevas tendencias. Es necesario y muy importante ver qué se hace en otros países y cómo se hace. El deseo es tener un producto muy bueno y de excelente calidad. Es muy importante que los clientes se sientan satisfechos con el producto adquirido y deseen repetir la experiencia.

Es elemental el espacio donde se ofrece el producto. Debe ser agradable, que los clientes se sientan cómodos y relajados para poder conocer más acerca de la marca y el producto.

2.- De los proveedores: Es importante hacer un estudio de los diferentes proveedores que existen en el mercado y posteriormente una valoración.

3.- Organización empresarial: Hay que mantener un seguimiento. Estar actualizado en el tema de la organización empresarial, más si uno es parte del equipo de dirección. Estudiar y poner en práctica nuevas maneras de trabajar más productivas, motivadoras y agradables. También aprender a ser buen líder. Contribuir a que cada miembro del equipo sea líder en la tarea que desarrolla, en

Desayuno para hoy

☕ Una taza de espumosos buenos días

UN PLATO DE CRUJIENTES DESEOS

Una cucharada de buena actitud

UNA REBANADA DE ÉXITO

UNOS ZAPATOS NUEVOS PARA INICIAR
CON EL PIE DERECHO



BUEN LUNES!



su departamento. Es esencial la estimulación del equipo, hacerles sentir cómodos en su entorno de trabajo y crearles un ambiente agradable. Proveerles de espacio físico adecuado y acogedor. Brindarles confianza y oportunidades de crecer, capacitación y facilidades para el estudio. El equipo se sentirá tranquilo y seguro cuando los directivos muestran conocimiento completo de la situación, que la dominan y saben cómo desarrollar, reaccionar y actuar. También al conocer que el equipo directivo tiene objetivos claros, precisos y bien seleccionados.

Es importante que exista dinamismo y retroalimentación. Los integrantes del equipo, junto al producto, son clave para que la empresa funcione. Se necesita tener muy claro qué es la empresa y qué ofrece, su filosofía y sus fortalezas. Es preciso identificar qué la hace diferente del resto y cuáles son sus elementos fundamentales. De esta manera los trabajadores perciben el sentido de pertenencia y se podrán comprometer más con la empresa.

Necesitamos incorporar técnicas novedosas que permitan una mayor productividad.



● Glosario

Acogedor: Dicho de un sitio: agradable por su ambientación, comodidad, tranquilidad, etc.

Capital: Conjunto de dinero y bienes materiales aportados por los socios a una empresa.

Condicionar: Hacer depender una cosa de una o más condiciones, limitaciones o restricciones.

Establecer: Fundar, instituir.

Gradual: Que está por grados o va de grado en grado.

Expectativa: Esperanza de realizar o conseguir algo.

Implementar: Poner en funcionamiento, aplicar métodos o medidas para llevar a cabo algo.

Imprevisión: Falta de previsión.

Proveedor: Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin.

Emprendedores

Por: Marta Soto

Palabras: 3,000

Imágenes: Shutterstock

