Emprendedores

Por: Marta Soto

ÍNDICE

El relato del día
3
Dice ser emprendedor,
pero ¿en qué consiste?
6
Formularse las preguntas
clave
8
Las dosis necesarias
9
Glosario
18

•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 tiene 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.

¡Actualicémonos 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.

•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 l evar 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 el o 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.

Tener una buena actitud en el trabajo significa:

SER
Trabajador
Positivo
Puntual
Responsable
Participativo
Entusiasta
Con iniciativa
Con ganas de innovar
Amable
Implicado en los proyectos

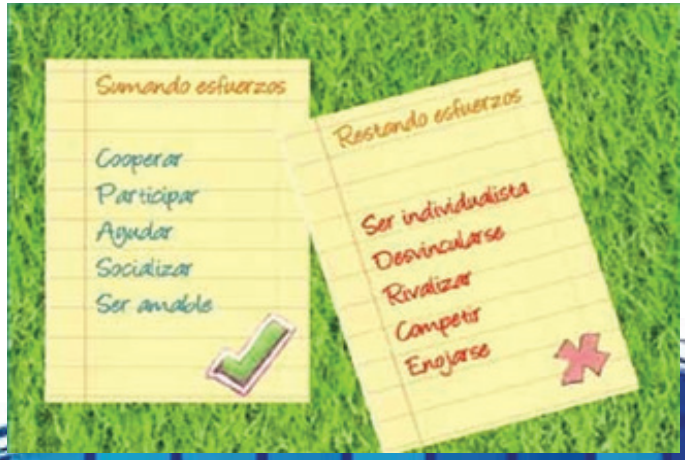
•Dosis de buena actitud: Es muy importante ser proactivo: saber vender, saber organizar y saber ejecutar rápidamente.

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, maquil adores, 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.



•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 l evar 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: 1,500
Imágenes: Shutterstock