

## Módulo 1°

### 1. La vida del emprendedor.

#### 1.1. Yendo por tu cuenta.

***¿Qué pasaría si tratáramos el gran inicio de 2021 como una oportunidad para re pensar el aprendizaje, recalibrar tus ideas y tus negocios?***

En algún momento de nuestra vida pensamos que deberíamos ir por nuestra cuenta, encontrar ese negocio que pueda ser estable y escalable y así independizarnos laboralmente. Muchas veces soñamos con la posibilidad de ser nuestros propios jefes, poder regular la cantidad de horas que queremos o necesitamos trabajar, trabajar tan duro o tan liviano como nuestro estado de ánimo nos invite. Puede que en estos momentos de máxima incertidumbre estemos re pensando cómo encarar nuestro futuro, es hora de *recalibrar tu emprendimiento* y déjame decirte que las cartas del juego no han cambiado, pero si las normas, la forma en que debemos jugar ha cambiado para siempre.

No debemos olvidar que también el ir por tu propio camino, implica abordar tareas poco agradables, como pasar largas horas trabajando en el inventario, contratando o despidiendo personal.

Siempre decimos que lo más importante de cualquier emprendimiento es la planificación *¿Pero cómo planificar en estos tiempos que nos toca vivir como emprendedores? ¿Y cómo vamos a planificar en la era pos pandemia?*

El mundo de los negocios es un trabajo arduo pero agradable por los frutos que recogerás, por eso en este primer curso de tres, comenzamos teniendo en cuenta ese criterio fundamental, *“planificar como primer paso”* sentarnos en el atardecer cuando baja el sol o al amanecer cuando este sube y tomar la decisión de nuestras vidas,

***“ ¿empiezo con mi emprendimiento?”***

Los emprendedores más exitosos son los que planifican el negocio desde el vamos, inclusive antes y durante se van presentando los inconvenientes, ellos van calibrando la mira y haciendo los ajustes necesarios sin que les tiemble el pulso. Saben pivotar a tiempo e inclusive si pueden visualizar una posible expansión del negocio, se animan a probar. Habilidades que son aprendibles, y créanme, merece la pena el esfuerzo.

*¿Tienes en mente ese propósito que pueda transformar vidas? Entonces pon en marcha tu negocio. Si aún no lo encuentras, identifica que puede ser transformador en la vida de las personas. Piensa a futuro y en grande, pienso sin miedos. Atrévete a soñar y ponte a caminar.*

*Lo primero es encontrar ese propósito, luego determinar si es transformador, inspirador, y si se quiere, disruptivo y por último piensa en la posibilidad que sea*

*masivo y si no lo es, está bien también, puede que tu emprendimiento sea más local o regional.*

Vivimos en una economía de mucha coyuntura y cambios, planificar significa que camino vamos a tomar y saber pivotar si es necesario o mantenerse en ese camino perseverantemente.

Particularmente y por nuestra experiencia, los emprendimientos que perduran son aquellos que saben cuándo y cómo pivotar, re direccionar, re calibrar y hacer los ajustes necesarios cuando el mercado lo exige.

- [Consultas frecuentes](#)

### **¿Cómo puedo saber si tengo lo que necesito para iniciar mi propio negocio?**

Habrán algunos factores a tener en cuenta para evaluar la posibilidad de ir por tu cuenta y también indagar fuertemente si podremos resistir el cambio de un trabajo regular a uno irregular. Evaluar también si te divierte tomar decisiones por vos mismo, también si te atrae resolver problemas, *pensar ‘fuera de la caja’*. La mayoría de los emprendedores cuentan con un alto nivel de energía, si no lo posees lo puedes adquirir adoptando hábitos sanos, ser perseverante y trabajar fuertemente la resiliencia. Al final de este encuentro encontrarán el testimonio de [Olivia Lacroze creadora de Heart\\_full wellness](#) sobre la resiliencia y la importancia en el mundo actual.

Hay muchas posibilidades de hacer un test para emprendedores. Más adelante también veremos uno como ejemplo que ustedes podrán hacerlo.

### **Todos me dicen que no debería comenzar un negocio cuando la economía está en baja. ¿Debería esperar hasta que la economía repunte para iniciar mi propio emprendimiento?**

Cuando la economía está en baja, muchos negocios cierran sus puertas y dejan de ofrecer sus servicios o productos a sus clientes. Los emprendedores inteligentes pueden sacar ventaja de esta situación. Siempre debemos observar la competencia, chica o grande. Y si bien es cierto que las condiciones hoy dadas no son de lo más alentadoras también es cierto que aquellos emprendedores valientes y disruptivos supieron encontrar un nicho y algunos están sobreviviendo la crisis y creciendo.

Otros han tomado la decisión porque se dieron cuenta a tiempo que las reglas del juego estaban cambiando. Hay empresas que dejaron de enviar ciertos suministros a las sucursales más pequeñas del interior o directamente cerrar y esos emprendedores atentos supieron suplir esa necesidad.

Tomemos como ejemplo un gran comercio que se encarga de imprimir fotos, vender tarjetas, álbumes o penn drives, si fuera que cierra o deja de enviar un producto determinado los clientes igualmente querrán seguir teniendo ciertos productos, y tu nicho podrá ser el que la empresa ya no está dispuesta a ofrecer. Una situación similar

te puede llevar a que ese sea el comienzo de algo y los clientes que aun necesitan esos servicios puedan llegar a vos si se los ofrecés.

O a la inversa también se nos ha presentado el caso. Emprendedoras se han acercado a nuestra consultora con la intención de empezar a vender online, rápidamente pudieron empezar a hacerlo y hoy están facturando casi sin moverse de casa.

Las llamadas franquicias virtuales, aquellas empresas dedicadas a expandir su negocio de la forma tradicional han tenido que reinventarse y sacaron al mercado las franquicias virtuales, de esa forma pudieron seguir vendiendo y llegar a rincones del planeta que antes no estaban previstos, expandieron su marca, llevaron sus productos a lugares más pequeños en densidad poblacional, y pudieron así mantener las fuentes de trabajo en tiempos de crisis.

### 1.1.1. Pausar y considerar.

Toda mi vida ha estado marcada por el deporte. Conozco bien el esfuerzo físico y mental que pasamos los que hemos practicado algún deporte que tiene mucho de semejanzas con el mundo del emprendedor. Recuerdo que en los momentos más extenuantes y cuando acariciaba la idea de abandonar un preparador físico que me acompañó por un periodo muy extenso, repetía hasta el cansancio **“podes hacer 10 más”** siempre podés hacer 10 más.

En un artículo muy interesante y profundo que **Yvonne Morabito** escribió en su blog *“He aquí el amanecer de un ciclo de 20 años” que nos dice “Si alguna vez hubo un momento para pausar y considerar a que negocio y vida volveremos a medida que salimos de los bloqueos por coronavirus, este es el momento”. ¿Dónde te encuentras en medio del paisaje cambiante? ¿Quieres estar en sintonía con los sistemas que te rodean y ayudar a construir puentes hacia un nuevo terreno?* Esa es la pregunta que hoy debemos hacernos con total seriedad, ¿Vamos a estar en sintonía con la nueva realidad y vamos a ayudar a construir puentes?

Siempre podés dar 10 más, pensar en grande, tener un propósito inspirador con alto impacto que sea positivo y disruptivo.

- [Consultas frecuentes](#)

#### ¿Por qué fracasan los negocios pequeños?

Hay muchas razones por las que una empresa pequeña puede fracasar y está muy bien que te lo cuestionen. La razón más obvia es que se acaba el dinero, no hay cash flow para continuar.

También puede ser la falta de control de calidad, una mala fijación de precios, o muy bajos o muy altos y también el no poder pedir ayuda a los expertos en el momento adecuado.

Con un planeamiento bien hecho y coherente, un seguimiento a tu negocio, consultando los expertos que necesitas en el momento en que lo necesitas, y aferrarte a una cultura

de perseverancia y resiliencia vas a poder evitar las caídas más comunes que sufren los emprendedores.

### 1.1.2 Que planificar

La idea que tengas del negocio que quieres comenzar debe ser trabajada en pequeñas escalas para poder organizar el todo. Empezar un nuevo negocio puede ser muy demandante, es común ver a los emprendedores sentirse agobiados con la cantidad de trámites que deben realizar, nuevas tareas que deben aprender, información nueva que deberán digerir rápidamente para una toma mejor de decisiones, estar dispuestos a responder el teléfono cualquier día a cualquier hora, puede llevar a un estado psicofísico no deseable. Lo ideal es abordarlo de una forma progresiva y en pequeños trozos.

*Vamos a ver las diferencias de las distintas fases en las que el proyecto se desarrolla:*

**Primera fase** en la primera fase llamada ‘*la fase de la idea*’, es cuando vas analizando la posibilidad de empezar tu camino como emprendedor. Etapa inicial de investigación y grandes sueños, testear si alguien ya lo está haciendo y como, y si nadie empezó pensamos **¿qué puede estar pasando que nadie aún ha tenido esta gran idea?**

Esta fase inicial depende mucho del tiempo y la energía con la que cuentas al inicio, depende si ya estás trabajando en otro sector y quieres empezar solo. Depende si estas desempleado y no tienes ingresos por un tiempo. Como parámetro para ayudarte a planificar las fases, diría que mínimamente dediques dos horas por día a tu proyecto. Luego terminarás inmerso en lo tuyo muchas horas al día y varios días a la semana.

**Segunda fase** sería la fase de investigación concretamente. Principalmente indagar si puede haber mercado para tu gran idea, si tu idea es viable.

Si lo vas a empezar a pensar y direccionar acciones al futuro lanzamiento de tu empresa podrás preguntarte **¿Cuál es el tamaño potencial de tu mercado?** Presta atención hacia donde se dirige el mercado y cuáles son las tendencias del mismo. Piensa a 2, 3 años en adelante para poder decidir en el presente.

Infórmate lo máximo que puedas, asiste a encuentros, eventos y capacitaciones virtuales. Trata de trabajar con reportes desarrollados por expertos y si no tienes fondos para contratar esos servicios, convierte tú mismo en un experto en tu área y conoce el mercado en el que aspiras penetrar.

**Tercera fase** acá es cuando debemos ponernos a pensar que estructura le daremos a nuestro emprendimiento, (se verá en el módulo 3 de este curso).

Es cuando debemos decidir si vamos solos o con algún socio, si debemos formar una sociedad o que alternativas el marco jurídico local nos permite para poder llevar adelante y de forma legal nuestro negocio. Estudiar o asesorarnos si vamos a necesitar licencias, permisos, habilitaciones, derechos de autor, franquicias, contratos y demás.

**Cuarta fase** una vez que todos los otros componentes están en un lugar, finalmente estás listo/a para ponerte a trabajar en el borrador de tu plan de negocios. Acá es cuando

analizas más en detalle el nuevo emprendimiento, incluyendo por supuesto las cuestiones financieras. Aquí es también donde generalmente los emprendedores pueden fallar, las razones más comunes son dos a), no tienen dinero para invertir en un asesoramiento de un experto, b) creen que pueden hacerlo solos sin tener base en temas que pueden ser difíciles si uno no tiene la gimnasia del día a día, a decir: finanzas, legales, contaduría, tributos, logística, desarrollo web, e-commerce, marketing entre otros puntos.

**Quinta fase** una vez hecho lo anterior es tiempo de que pienses en la campaña de marketing. No importante lo brillante que es tu idea de producto o servicio, lo más importante es poder saber qué opina la gente, los futuros clientes y sobre todo *“cuales son las tendencias”*.

**Sexta fase** es la fase en la que tienes que prever el posible crecimiento de tu negocio, (también lo verás en otro módulo). Expandirse significa crecer y mantener los ojos puestos en las posibles caídas. Siempre lo más recomendable es trabajar con una visión de asesoramiento preventivo. Es mucho más inteligente invertir una hora en una asesoría tributaria, legal, de marketing o finanzas con un experto que largarte solo y luego soportar la caída, esta será el doble de grande con consecuencias a tu salud y a tu emprendimiento.

### 1.1.3. Los planes S.M.A.R.T. suelen ser muy útiles en este comienzo.

Use los planes SMART para crear objetivos accionables.

Estos objetivos se determinan independientemente de que sean a corto o largo plazo, el tamaño que tiene la empresa o su sector. Por encima de todo, lo que se busca es tener una planificación clave por la utilidad que tiene en la administración y seguimiento.

- **🎯 Específico:** Los objetivos deben ser precisos y comprensibles por todos los miembros que componen la marca y tienen una participación en su ejecución. Por ejemplo, indicar «tener una campaña de publicidad potente» no es un objetivo preciso y no es conciso para todas las personas que participan y pertenecen también a distintos departamentos.
- **🕒 Medibles:** se recomienda poner un plazo de ejecución por parte de la empresa que sea coherente de acuerdo a los objetivos. «Aumentar los seguidores de una web» no es algo coherente, ya que sería recomendable definir un tiempo, y una tasa de crecimiento deseado.
- **👤 Alcanzable:** Se pretende ser realista para transmitir esta actitud a todo el equipo que conforma la empresa. Añadir objetivos exagerados como pasar de «0 a 100 ventas» en un solo día no es lógico.
- **🌊 Realista:** No servirá proponerse vender o prestar servicios a los que no tenemos capacidad de atender. Aunque a veces también la «R» se utiliza para demarcar «relevante».
- **🕒 Tiempo limitado:** Se recomienda establecer un periodo de tiempo suficiente y delimitado para alcanzar los objetivos marcados, ya sean semanas, meses o años.

A lo largo de los años, he encontrado el acrónimo SMART fácil de recordar, así que lo moldeé para establecer mis objetivos personales e incluso lo uso para crear actas de

reuniones. No puedo pensar en una mejor manera de documentar los debates de las reuniones:

Específicamente, ¿qué vamos a hacer? (**Específico**)

¿Cómo mediremos nuestro éxito? (**Mensurable**)

¿Cuáles son los pasos que nos ayudarán a alcanzar nuestra meta? (**Alcanzable**)

¿Quién será responsable de cada paso? (**Responsable**)

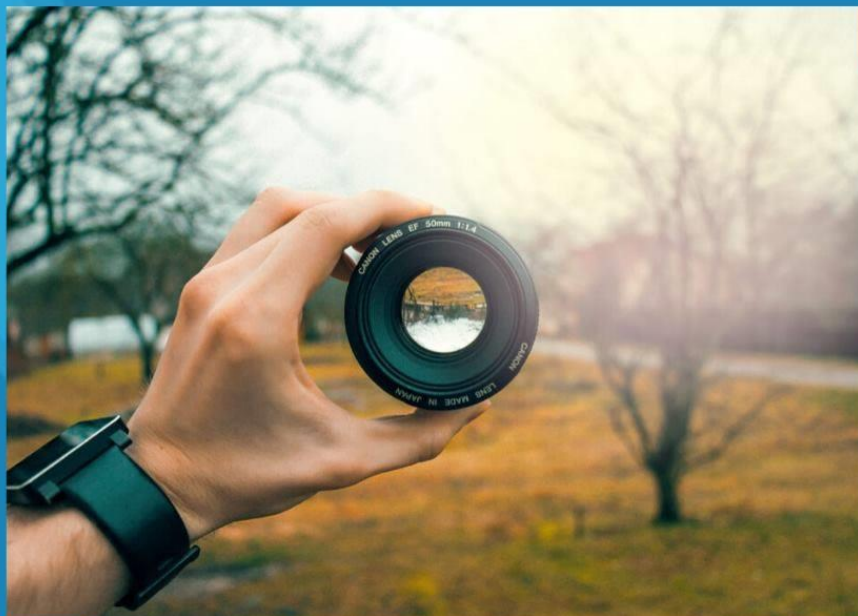
¿Cuándo se completará la tarea? (**Limitados en el tiempo**)

Usar el plan SMART para los minutos de la reunión también me ayuda a dirigir la conversación hacia debates clave *como "Tenemos una gran idea aquí... ahora, ¿quién se hará cargo de hacerlo?" Y "Gracias José por dirigir esta tarea, ¿cuándo podemos esperar que se complete?"*

Entonces, la próxima vez que alguien te desafíe a desarrollar un plan de acción, piensa en probar los planes SMART. ¿Conocen a alguien que use otro método para crear planes de acción personales? ¿Cuáles son? Comparte lo que funciona para ti en los comentarios.

## OBJETIVOS

S M A R T



ALWAYS  
FORWARD >>

FJR  
CONSULTING  
— GROUP —

ALWAYS  
FORWARD >>

### 1.1.4 El test del emprendedor

¿Estás listo para dar el salto?



Fuente <https://pixabay.com/es/photos/aventura-cabello-rubio-explorar-1868817/>

*Veamos:*

Los emprendedores vienen en distintos tamaños y clases, como seres únicos irrepetibles que somos también nuestras ideas pueden ser irrepetibles y únicas, ni hablar nuestros sueños. Algunos emprendedores son soñadores natos, otros vendedores por nacimiento, algunos muy sociables, otros muy reservados pero lo que realmente hace la diferencia a todas las características que puede haber, *“es la pasión”*. Estar convencido que harás lo imposible para que tu idea pueda materializarse, difícilmente puedas lograrlo sin pasión, independientemente que seas sociable, inteligente, soñador, y perseverante, sin pasión no lo lograrás, si tu idea de emprendimiento no te quita el sueño o te hace tomar el Smart phone o la pc y ponerte hacer tareas un domingo o a las 4 de la madrugada deberías re ver tus ganas de emprender.

No porque quienes lo hagan tengan el éxito garantizado, sino porque además de darte un entrenamiento esa energía que fluye internamente cuando piensas o hablas de tu proyecto es lo que te mantendrá en pie en tiempos de vientos fuertes. ***Escucha la música que hay en ti.***

## Test del emprendedor.

- 1) Si estas actualmente trabajando, ¿estas constantemente pensando acerca de tu trabajo, como poder mejorarlo, hacerlo más eficiente, poder hacer más cosas con menos recursos, y ayudar así a tu empleador a que la empresa sea más competitiva?
- 2) Cuando tu computadora deja de andar sin razón, ¿es tu primer instinto arreglarla y ponerte rápidamente a leer el manual de instrucciones para ver si puedes solucionar el problema?
- 3) ¿Estás dispuesto alejarte de un proyecto a la mitad y retomarlo donde lo dejaste horas o días después?
- 4) ¿Preferís concentrarte en los detalles o en la idea general o global del proyecto?
- 5) ¿Tu círculo de amistades se extiende más allá que el de tus compañeros de trabajo?
- 6) ¿Preferís mantener tu vida personal y tu vida laboral separadas?
- 7) ¿Esperas con ansias que llegue el día en que no tengas que trabajar tanto?
- 8) ¿Odias el papeleo?
- 9) ¿Crees que los plazos están hechos para romperse?
- 10) ¿Preferís pasar tu tiempo libre en actividades como leer o cuidar tu jardín?

### Que significa tu puntaje...

- Si respondiste ‘si’ a las preguntas 1 a 6 y no a las preguntas 7 a 10, tienes madera para ser un candidato firme para empezar tu propio negocio.

Algunas consideraciones con respecto a lo dicho.

Muchos emprendedores dicen que sus mejores ideas vienen cuando duermen o en la ducha. Esto en parte quiere decir que si tienes la capacidad de pensar sobre ideas y soluciones en tus horas de inactividad no será difícil poder integrarlas a tu balance vida personal y trabajo.

La tecnología muestra muchas nuevas aristas y realmente puede convertirse en un dolor de cabeza. El no tener miedo a resolver un problema o simplemente iniciarse fuertemente en esta área del conocimiento es un gran activo que como emprendedor vas a tener.

Podemos ejemplificarlo con casos reales contemporáneos. En los últimos dos años habíamos acercado propuestas a distintos interesados de cómo llevar tu negocio online o como iniciar tu propia tienda en la web. Casi todos argumentaron que no era el momento y que esperarían a que mejorara un poco la situación económica actual, el resultado fue que cuando nos encontramos envueltos en una pandemia a nivel mundial las Pymes, pequeñas empresas y emprendedores no pudieron seguir teniendo acceso a sus clientes y muchos no podían seguir proveyendo de productos o servicios.

Otros directamente empezaron a ver como sus clientes se iban a la competencia, *porque ellos si ofrecían soluciones*, de hecho hasta algunos se han largado con proyectos de servicios innovadores mientras que otros trabajaron fuertemente en poner a funcionar



sus propias aplicaciones y así poder llegar a lo máspreciado que puede tener un emprendedor o negocio pequeño, *“el cliente”*.

Hoy ya es un hecho que conviviremos por mucho tiempo con la tecnología de punta, si eres capaz de resolver tus asuntos o detectar falencias y necesidades en tus equipos al menos hasta que llegue el rescate del técnico, tienes madera para emprender.

Mientras tu emprendimiento crece siempre te vas a encontrar rodeado de asuntos por terminar, necesitas un alto grado de tolerancia para poder revertir esa situación y hacerle frente al día a día con lo que ello conlleva.

Pueden observar que en la pregunta 4 se interpreta de dos formas, pero lo fundamental es que siendo emprendedor necesitas tener puesto *“un ojo en los detalles y otro en lo general del negocio”* siempre manteniendo el foco en ambos lados.

Si fuera complicado para vos lograrlo puede que necesitas un asistente o un socio, puede que esta simple pregunta te lleve a reflexionar desde otro ángulo si te largas solo o con alguien, luego cuando estudiemos estructura legal de tu emprendimiento ya vas a tener un panorama más claro de qué tipo de modelo se adapta mejor a tus necesidades.

Siempre es bueno tener amigos/as, y colegas en buenos términos así cuando empiezas a recorrer el camino no te sientes tan solo.

Cuando vos empiezas un nuevo emprendimiento las emergencias pueden suceder en cualquier momento, de estar pacíficamente sentado mirando tu serie favorita, en la plaza con tus niños o disfrutando de una taza de café con tu compañero/a, cuando en el segundo siguiente te encuentras envuelto en una crisis que debes resolver de forma inmediata, y muchas veces solo. También es importante poder evaluar cuando vas a dejar tu actual trabajo para pasar de tener horarios determinados a una vida demandante donde no los hay.

Si te sientes identificado con estos 6 puntos, te invito a que saques provecho de esa fortaleza y empiezas a analizar seriamente ese cambio.

En contradicción a lo dicho y volcándonos en las respuestas de 7 a 10, veamos algunos puntos.

El emprendedor no puede costear sobre todo en los primeros años una actitud pasiva, **¿Porque?** Bueno simplemente porque debemos poder mejorar nuestros productos y servicios cada día, ser más eficientes logrando altos estándares de productos y servicios podremos estar en condiciones de afirmar que nuestro negocio es rentable.

El trabajo administrativo puede parecer que nunca termina cuando estás en tu emprendimiento, aunque sientas un odio extremo hacia este tipo de actividades, lamento decirte que deberás dedicarle un tiempo prudencial cada día para poder llevarlo a cabo, a no ser que cuentes con un socio que lo hace o puedas costear desde el inicio un trabajador/a que pueda ayudarte.

Otro punto importante relacionado con la pregunta nueve es que si te cuesta cumplir con los plazos y también te es difícil mantener una gestión del tiempo bien administrada vas a empezar a perder clientes, por ende vas a empezar a perder cash flow, por eso te invito a que si te sentís identificado con este pregunta re piensas la posibilidad de iniciar tu

propio negocio. En cuanto a saber administrar tú tiempo es totalmente aprendible y podrás encontrar tanto en nuestro sitio o en la web información al respecto, *‘se requiere de autodisciplina y mucho deseo de poder lograrlo’*. Como vimos más arriba, si existe la pasión por llevar adelante tu idea estoy seguro que encontraras la autodisciplina para mejorar en las áreas más débiles.

Y por último, el hecho de que prefieras tener actividades más privadas como los ejemplos dados en la pregunta 10, puede que tengas más inclinación a una personalidad introvertida, estar en contacto con clientes y contactos fuera de tu zona de confort puede ser demandante y muchas veces te sentís extenuado de trabajar tanto y resolver conflictos de todo tipo todo el tiempo. Te invitamos a que tanto en el área de networking, administración del tiempo y resolución de conflictos sigas nuestro contenido y nuestros cursos para seguir fortaleciendo esas áreas fundamentales para un emprendedor.

- [Consultas frecuentes](#)

**Mi marido y yo queremos iniciar un negocio juntos. ¿Es eso una buena idea?**

Puede ser. Muchos matrimonios inician sus propios negocios juntos y la felicidad y la pasión hace también que algunas veces se refuerce la relación matrimonial o de pareja. Aquellas parejas que tengan en claro las metas a las que quieren llegar y tienen una mirada similar de como direccionar su emprendimiento muchas veces logran realmente sociedades que funcionan muy bien, inclusive en muchos casos luego sus descendientes se involucran en tales actividades también. Teniendo las habilidades y competencias que se complementan entre ellos es de gran ayuda, tomemos por ejemplo lo mencionado con respecto al trabajo administrativo de cualquier negocio. Si crees que pueden manejar la presión y mantener un equilibrio trabajo- vida familiar diría que vale la pena el intento, en conjunto van a lograr mucho más que solos.

**¿Me gustaría empezar con mi esposa pero ella tiene horarios bastante distintos a los míos. Como podemos organizarlo?**

Muchas parejas caen en una categoría de rutinas diferentes al momento de iniciar el día y cada uno puede que tenga una rutina diferente, si ese es el caso traten de pensar juntos como pueden sacar ventaja de eso. Cada pareja tiene rutinas diferentes, algunos se quedan trabajando de noche mientras el otro descansa y comienza la mañana temprano y a veces uno trabaja hasta el mediodía para ocuparse la tarde en otras actividades familiares y preparar todo para cuando su pareja llegue pueda descansar. Hay miles de posibilidades siempre y cuando puedan administrar bien sus tiempos, descansar lo suficiente, mantener una vida saludable y también cumplir con los plazos. Mantener la relación sana y en contacto con familiares y amigos permanente es lo más recomendable para una vida empresarial con mirada a largo plazo.

### 1.1.5 Equilibrio trabajo/vida.



Fuente. <https://www.pexels.com/photo/woman-walking-on-fence-1548769/>

Lo más común es que las personas quieran iniciar su propio negocio, es porque se aspira lograr una mayor disponibilidad de horarios y hacer uso del tiempo como uno necesita y tener el control de las actividades diarias. Lo cual es muy valioso cuando se tienen niños/as en casa, pensar en poder estar más cerca de ellos no necesariamente significa que podrás darle el tiempo de calidad que ellos requieren, por eso este punto de equilibrio entre trabajo-vida es importante que lo tengas bien aceitado.

Puede que al inicio decidas no alquilar una oficina para iniciar tus operaciones y decidas iniciar desde tu casa, puede que sea un gran desafío, pero en **¿qué debemos enfocarnos? ¿Qué debemos lograr? Un cliente satisfecho y una rutina familiar bien balanceada.**

Es importante que definas claramente que es “ser exitoso para vos en este momento, que prioridades y valores tienes al momento de iniciar tu emprendimiento y considerar fuertemente si es el momento adecuado”.

Nos preguntan a menudo cuándo es el momento adecuado, el momento adecuado es justamente ahora, este preciso momento es en el que tienes dar inicio a las primeras acciones de tu emprendimiento, ponte a caminar.

Sino cuentas con el tiempo de leer todo el material o un libro recomendado, escucha un podcast que te recomendamos, o a nuestros invitados especiales, o mira un documental. Llama por teléfono a la Cámara de Comercio o asóciate a alguna agrupación online que apoye a los emprendedores, y siempre toma acción. El movimiento genera más movimiento, el movimiento direccionado genera movimiento direccionado.

Si bien las oportunidades de negocios son incontables y podemos decir que son casi como los trenes ya que llegan unos tras otros y en cualquier momento puedes subirte a uno de ellos, con los emprendimientos es un poco diferente, ya que requiere de cierto entrenamiento y continuidad para forjar esa personalidad resiliente que necesitamos para poder siempre rebotar, resetear y recomenzar.

Algunas acciones que resultan recomendables para lograr ese valioso y esperado balance entre el trabajo y la vida.

- ✓ Desarrolla un plan de contingencias que te ayuda a extraer tiempo en momentos de crisis o resolver problemas técnicos.
- ✓ Mantiene actualizado el calendario de actividades para ambos compromisos; empresarial y familiar.
- ✓ Construí un network de familiares y amigos que puedan ayudarte con los niños/as si es necesario, que los retiren de sus actividades, que puedan darte una mano con las comidas que necesitas o la merienda o simplemente llevarlos a la plaza o al parque a que jueguen un rato así se distraen mientras vos apagas incendios en tu negocio.
- ✓ Si estás pensando en que empezar el negocio desde casa podrá ahorrarte el dinero que invertís en el cuidado de tus menores, piénsalo de vuelta, puede que no sea tan así. ¿Qué harás cuando debas atender a un cliente o que este requiera de una reunión en momentos donde tus menores están en casa?
- ✓ Cuéntanos ¿cómo hiciste o estás haciendo en estos momentos de Covid 19?

Es importante que evalúes si puedes reiniciar una actividad luego de dejarla de lado y tener la tolerancia a interrupciones.

### 1.1.6 Establecer límites

La clásica frase que podemos escuchar a menudo quienes somos emprendedores es “no lleves tu trabajo a casa”. Tanto cuando empiezas un negocio fuera de tu casa, y estas en la oficina o en la zona de combate, es fundamental que sepas poner límites y separar las acciones lo máximo posible. Caso contrario tu cabeza se volverá un remolino de cuestiones mezcladas que difícilmente podrás resolver objetivamente.

Claro que cuando lo haces desde tu casa es mucho más difícil poner límites y debes ser creativo a la hora de organizar tu agenda en conjunto con el de la familia.

Es importante que puedas disponer de un espacio tranquilo, luminoso, apartado del resto del tráfico familiar en donde puedas disponer de lo mínimo indispensable para comenzar tu tarea. Tener a mano tu Smart phone, tu pc, un escritorio y silla cómoda, contar con agua abundante y poder disponer rápidamente de algún snack para recargar energías y continuar. El espacio apartado es bueno que también tenga el suficiente silencio para poder hacer llamadas o tener las reuniones virtuales.

Debido a las circunstancias actuales hoy este es un tema que cada vez más personas están evaluando y llevando sus proyectos a casa y hacerse de ese espacio para poder trabajar. Se pueden ayudar con el café de la esquina cuando queremos desconectar o despejar la cabeza, quizás podamos ir caminando o en bicicleta, también hacer uso de las bibliotecas públicas es una buena opción, lo mismo que los conocidos co working space para compartir por tiempos limitados, aunque debes considerar siempre los costos que genera cada decisión que tomes.

Todos deben respetar tu espacio y si fuera que decidís recibir a tu socio o tu colaborador en tu casa deberás tomar las medidas necesarias para que todos estén cómodos y no tenga ninguna injerencia en tu vida familiar privada. También cuando estas en las primeras fases los emprendimientos tienen horarios bastante enloquecedores, debes saber poner límites y mantener tu agenda al filo, siendo flexible y trabajar con agendas semanales te permitirá organizar mejor tu tiempo y no vivir con un sentimiento de culpabilidad que hoy no hiciste tal o cual cosa. Siendo emprendedor siempre vas a tener algo para hacer.

Convenimos que es difícil establecer un calendario de inicio del proyecto desde que surge la idea hasta que está en movimiento. Debido a las variables que pueden afectar ese calendario podemos esbozar una línea de tiempo como ayuda.

- A. Investiga tu idea
- B. Investiga tu mercado
- C. Arma la estructura de tu negocio
- D. Escribí tu plan de negocios
- E. Escribí tu plan de marketing
- F. Encuentra el dinero necesario para comenzar
- G. Crea un plan de operaciones
- H. Alquila un espacio u organiza la oficina inicial en tu casa
- I. Contrata ayuda
- J. Implementa tu plan de marketing
- K. Expandí tu negocio o delimita límites
- L. Empieza a “no comer solo” y expande tu network
- M. Encuentra el tiempo para capacitarte y mantenerte actualizado de las nuevas tendencias en el mercado.
- N. Come sano, duerme bien, rodéate de gente positiva y mucho deporte.

***¿Cuánto tiempo puede llevar cada tarea?*** Esto depende de vos y que tan complejo es tu negocio. Un negocio pequeño con una relativa simpleza en las operaciones puede tomar de 6 meses a 1 año para comenzar haciéndolo desde 0.

También es importante que recuerdes que no vas a poder hacer una ganancia desde el inicio. Por nuestra experiencia los emprendimientos que necesitan facturar para poder retirar un % cada mes, no prosperan. Los emprendimientos que se inician y conciben dicho negocio como una vaca lechera en la que todos los meses podremos retirar algo de dinero para vivir, no prosperan. Los emprendimientos pueden tomar hasta 3 años en empezar a mostrar una ganancia o cierta sustentabilidad. Por eso no es mala idea que te

inicies teniendo otro trabajo, que incluyas a tu pareja en el proyecto inicial hasta que se pone en marcha.

También es importante que tengas claro un plan de asignación de presupuesto donde gráficamente puedas ver como dividís el dinero entrante. Qué % destinaras a marketing, a empleados, a mercaderías, a servicios, etc. Esto no lo podrás determinar hasta tanto no esté en marcha y seguramente cada vez deberás modificarlo, actualizarlo y ser muy flexible y realista en como destinas esos porcentajes.

- Consultas frecuentes

**Mi idea de negocio es una variación de algo que aprendí en mi trabajo anterior. ¿Puede mi ex empleador demandarme?**

Depende cuanto es la variación que tu idea propone y también saber si la desarrollaste estando solo o mientras trabajabas. También saber cuándo iniciaste tu trabajo anterior, saber si te hicieron firmar algún contrato de confidencialidad en el que figure efectivamente que vos no empezarías un proyecto similar ni compartirías información privada de la empresa, también saber si en ese contrato de confidencialidad figura que no lo harías por un periodo determinado luego que te retires de la compañía o la posibilidad de contratar externos durante tu tiempo de trabajo.

Las compañías bien asesoradas permanentemente están patentando ideas que los empleados pueden cocinar, puede que en el contrato de confidencialidad se haga saber que si surge una idea tengas que asignar los derechos a tu empleador. Ahora si vos tuviste la idea basada en cuestiones generales de la industria y la desarrollaste en tu tiempo libre vos podrías tener derecho a patentar. En esta instancia es inevitable que tengas una charla con tu abogado especialista en marcas y patentes, eso sería lo más coherente en vez de estar deseando que tu ex empleador no esté pendiente y pueda demandarte.

**Mi padre quiere retirarse y dejarme el negocio de venta de diario, revistas y libros al que se dedicó toda la vida. ¿Qué debería saber antes de tomar la decisión?**

Primero que nada conocer lo máximo que puedas la industria de la venta de diario, revistas y libros, siendo que es un mercado sumamente cambiante. *¿Cuál es el tamaño potencial de tu mercado? ¿Quiénes son tus competidores? ¿Quiénes son los que juegan fuerte en esta liga?* Y por supuesto cuales son las tendencias.

Además de lo que tu padre pueda aportar por sus años de experiencia puede que el negocio necesite un ajuste de tuerca y darle un giro más moderno. Sería bueno que hables con todas las personas posibles vinculadas al sector. En base a eso podrás también determinar tus fortalezas y debilidades para continuar y si es necesario buscar un sub nicho de lo que se viene haciendo, lo mismo que adaptar un plan de marketing y lograr tener mayor visibilidad a través de internet. Puedes ver la forma de implementar un e commerce desde la web y las redes para poder vender online y llegar a clientes existentes pero también captar nuevos. Todo este trabajo de investigación te ayudará a fijar prioridades de como iniciarte en la continuidad del negocio.

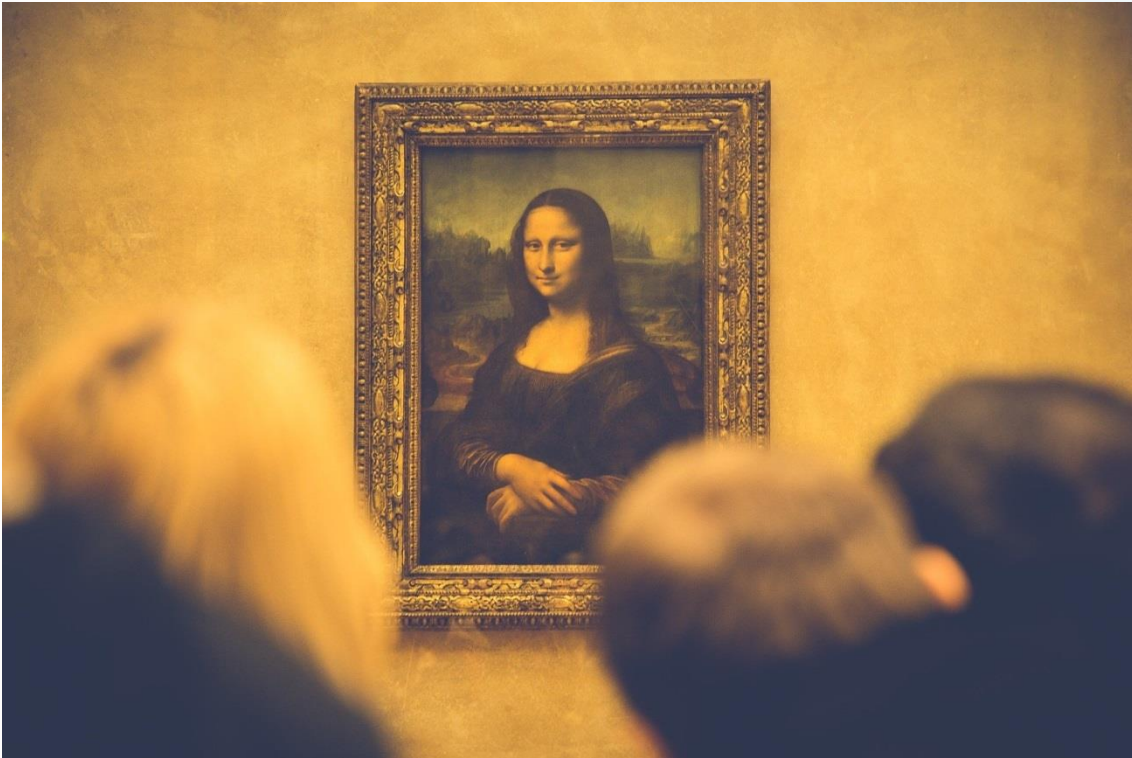
Ten cuenta que no todo lo abarca la competencia. Siempre recomendamos hablar con los expertos, parece que tu padre puede ser uno por haber operado el negocio muchos años, siéntate a tomar un café con él, disfruta la charla y conviértete en un experto vos mismo.

**Quiero desarrollar un sistema de venta de juguetes para chicos con capacidades diferentes. Una amiga me sugiere iniciar una ONG para eso.**

Solamente deberías iniciar una ONG si estás pensando en destinar todos los fondos adquiridos a una causa sin fines de lucro. Deberás tener en cuenta los requerimientos nacionales para poder dar de alta una ONG y los costos de la misma, tener en cuenta que si luego decidís transferir fondos o directamente patentar tus invenciones será más costoso y demorara más tiempo. Deberías consultar con tu abogado y contador de confianza. Por lo pronto te sugiero que inicies el negocio de la forma tradicional y luego puedas desde tu organización trabajar desde un aspecto de responsabilidad social empresaria, a no ser que tus inventos y tu decisión sea destinar derechos a esa ONG que fundes o a cualquier otra que necesite de tu apoyo.

### 1.1.7 Siempre adelante

Como se ha dicho desde el primer momento este es un curso accionable que solamente dará frutos si estas comprometido con el seguimiento de las tareas asignadas. Solamente podrás ver que avanzas si comienzas con acciones medidas pero constantes que ayuden acercarte a tu proyecto. A continuación vas a encontrar una serie de recursos para trabajar en esta primer semana del MÓDULO 1° con lo cual llegarás en movimiento para el MÓDULO 2° que estaremos comenzando en breve.



Fuente. <https://pixabay.com/es/photos/mona-lisa-pintura-arte-690203/>

Muchos estamos familiarizados con la grandeza de Leonardo Da Vinci del cual siempre podemos aprender algo. Cuenta *Robert Greene* en su libro **Maestría** que Leonardo *“siempre había creído que cumplía un destino, y durante años lo había perseguido una pregunta en particular: ¿existe una fuerza interior que hace que todos los seres vivos crezcan y se transformen? Si tal fuerza existía en la naturaleza, él quería descubrirla y buscaba señales de ella en todo lo que examinaba”*.

Leonardo siempre nos deja una enseñanza en varios campos del conocimiento y para los emprendedores también podemos hacer uso de su sabiduría y poner en práctica sus enseñanzas. Sentimos muchas veces que cuando realizamos algo que nos impulsa desde afuera nos sentimos increíbles y a esto le llamamos inspiración, ser obedientes a nuestra inclinación natural es aprender a sacarle provecho lo que la naturaleza te ha dado, continúa *Greene: “cuando naces, en ti se siembre una semilla. Esta semilla es tu singularidad. Necesita crecer, transformarse y florecer en todo su potencial. Posee una energía afirmativa natural. Tu tarea en la vida es hacer florecer esa semilla, expresar tu singularidad mediante tu trabajo. Tienes un destino que cumplir. Cuanto más fuertemente lo sientes y sostengas-como fuerza, vos o en cualquier forma-, más posibilidades tendrás de cumplir tu tarea en la vida y alcanzar la maestría”*.

Los emprendedores podemos tomar de sus enseñanzas algunos puntos, veamos los principales:

- 1) **SEA CURIOSO.** Leonardo era curioso desde muy pequeño y esa curiosidad se convirtió en obsesión para así formularse nuevas preguntas y nuevas soluciones a esas preguntas.



- 2) **OBSERVADOR.** Se esforzaba sobremanera en entender el funcionamiento de las cosas y la naturaleza. Su trabajo era observar cada detalle de lo que quería aprender hasta poder descifrarlo. ¿Era una característica sobrehumana? Para nada. ¿Tendríamos que aplicar este hábito en nuestro próximo emprendimiento? Claro que sí.
- 3) **HAGA LISTAS Y TOME NOTAS EN PAPEL.** Las mejores ideas vienen cuando dormimos o estamos tomando una ducha decíamos al inicio de este curso, sabido es eso, lo importante es estar preparado para tomar notas porque puede que venga una buena idea a la madrugada, como decía PICASSO *“si la inspiración llega que te encuentre trabajando”* Esto no quiere decir que estés a la madrugada trabajando en tu proyecto, aunque quizás sí, pero a lo que si se refiere es que estés trabajando en tu propio emprendimiento para iniciar tu propio negocio, por eso si tienes lápiz y papel cerca, mucho mejor. Muestra que Leonardo aplicaba esta teoría es el cuaderno de notas que usaba el maestro.
- 4) **COLABORE CON LOS DEMAS.** Esto lo veremos en el Módulo 4 pero Leonardo sabia de la importancia de trabajar en equipo, de hecho algunos descubrimientos los hizo en colaboración con otros profesionales, por ejemplo los estudio de anatomía que llevó a cabo.

**TESTIMONIO.** “Empezar desde 0” Federico Merro Mc’lean Creador de <https://bymerro.com/>

---

#### LIBROS.

---

**Aunque tenga miedo, hágalo igual.**

Susan Jeffers

**Reinicia.**

J. Fried y D.H. Hansson

**El método lean startup.**

Eric Ries

#### PARA SER MÁS PRODUCTIVO

---

#### TRELLO.

Trello es una herramienta **colaborativa** para **organizar** proyectos en tableros. Desde la app puedes hacer muchas cosas además de tomar **notas**, como adjuntar **archivos**, añadir **listas** de control, **compartir** con varias personas, añadir **etiquetas** con colores específicos, buscar en el archivo, asignar tareas a ciertos usuarios y colocar **fechas** límite a cada tarea. La realidad es que sirve para casi **todo**, ya estés organizando proyectos en el trabajo, tareas en el hogar, viajes o cualquier otra cosa.

#### CÓMO EMPEZAR EL DIA.

---

**VISUALIZA** “como será tu día”.

**COMETE LA RANA.** “Afronta primero el problema más difícil”.

**HAZ EJERCICIO.** “Te servirá para despejar tu mente y aliviar el stress”.

**TRABAJO REAL, NO EMAIL.** “No mires tu mail y haz tu trabajo real”.

**PREGUNTE A MI MISMO.** “Si hoy fuera el último día de mi vida, ¿querría hacer lo que estoy por hacer?”.

## PELICULAS O DOCUMENTALES PARA ESTA SEMANA.

---

American Factory (2019)

El aviador (2004)

## PODCAST

---

**Lunes inspiradores** | un programa que busca hacer felices a todos los que llegan a trabajar los lunes a la mañana, alentándolos a entender que otra manera de hacer y trabajar es posible. Te ayudan a dar vuelta la situación.

**The pitch (en inglés)** | muestra el momento crítico en el cual los emprendedores ponen todo sobre la mesa: como venden sus ideas, que miran los inversores y las conversaciones que pueden finalizar en negocios.

## LEYES NATURALES

---

**LEY DE RESPONSABILIDAD.** “Eres completamente responsable de todo lo que eres, de todo lo que te conviertas y logres”.

**LEY PERSPECTIVA DEL TIEMPO.** “Las personas más exitosas de cualquier sociedad son las que se toman el periodo más largo en consideración al tomar sus decisiones diarias”

## INSTANT KARMA

---

“Prevenir problemas antes que surjan”.

## ACTIVIDADES

---

Tomate el tiempo de analizar algún emprendimiento que conozcas que esté en movimiento. ¿Qué te atrae del mismo? ¿Por qué elegiste ese?

Investiga ¿Cuáles son factores claves?

Puntualiza dos errores que hayas detectado en tu idea inicial y propone una tormenta de ideas para solucionarlo.

Descarga la plantilla Análisis FODA y empieza a pensar en tu emprendimiento.

## REFERENCIAS

Fuente Olivia Lacroze creadora de Heart\_full wellness

Fuente. <https://pixabay.com/es/photos/aventura-cabello-rubio-explorar-1868817/>

Fuente. <https://pixabay.com/es/photos/mona-lisa-pintura-arte-690203/>

Fuente. Yvonne Morabito Behold the Dawning of a 20-Year Cycle

<https://pausingonpurpose.com/blog/behold-the-dawning-of-a-20-year-cycle>

Fuente. <https://www.pexels.com/photo/woman-walking-on-fence-1548769/>

Greene, R. (2012) Maestría. Editorial Océano

Federico Merro Mc 1ean Creador de <https://bymerro.com/>

---

FJR

CONSULTING  
— GROUP —

ALWAYS  
FORWARD 