



E-Book

7 PECADOS CAPITALES DEL EMPRENDEDOR

AUTOR:

Héctor Jiménez R.

www.hectorjimenez.net

LA FUNDAMENTACIÓN:



ANTECEDENTES:

Con el pasar de los años, he podido encontrar una serie de equivocaciones sistemáticas en las que caemos los emprendedores. Lo grave realmente no es la equivocación, **sino el no aprender o repetir el error de otros**. Lo antes descrito hace que lastimosamente estos emprendimientos decaigan más rápido de lo que crecieron. Una circunstancia que se torna preocupante con esta situación es que, muchos **emprendedores**, solo se dan cuenta de lo que han hecho cuando ven sus proyectos de vida en la ruina.

LA RAZÓN DE SER:

Nosotros los **emprendedores**, sin lugar a duda, vamos a ser los actores protagónicos de la economía, por lo menos en las dos décadas venideras. **Ya que somos generadores de auto empleo y empleo a los demás**. Logrando con esto, ser facilitadores de la reducción de la brecha económica y social del mundo, como también, generadores de innovación diariamente.

Por tal motivo, es fundamental que desde es el día cero, **tengamos claro el objetivo**, la estrategia para llegar a él, y la razón de ser del mismo. Desde mi punto de vista, el asesorar **Marcas Personales de emprendedores**, lo fundamento en la admiración y la protección. **La admiración**, porque se lo lindo que es tomar la decisión de **emprendedor**, pero también conozco los compromisos y sacrificios que esto implica. **La protección**, para resguardarlos de no andar los caminos que erradamente yo transite, y que **me dejaron muchas aprendizajes**.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Lo primero que debes saber que **un emprendimiento no es una válvula de escape** o un salvavidas, o la ruleta a la que le apuestas, para salir de pobre. Sino que por el contrario, es la posibilidad de **monetizar tus sueños** y lo que te apasiona hacer en la vida. Teniendo claro esto, vas a trabajar de manera diferente, asumir las crisis del mismo modo, y podrás llevar a buen término **tu propósito de tu vida**.





1ER. PECADO CAPITAL: EN RECURSOS HUMANOS:

Es primordial saber que, en el presente debemos partir desde **el equilibrio entre lo personal y lo laboral**. Por tal motivo el respeto y el buen trato deben ser el eje de tu proyecto empresarial. Hoy **la felicidad laboral** pasó de ser un cliché o una utopía, a ser una realidad y una inminente necesidad de **las organizaciones con propósito** constituidas por la **generación Millennials**.

Construye tus bases **desde los errores del pasado** de las organizaciones obsoletas, y haz todo lo contrario. Como aquellas que pensaban que, podían hacer y deshacer con sus empleados.

Que tenían la facultad de contratar y sacar a las patadas a su talento humano. **Creando la falacia** de un recurso inagotable, y que siempre, estaría frente a sus puertas esperando por una vacante. Como si trabajar para ellos hubiese sido, la gran panacea de la especie humana.

Hacer las cosas de manera retrograda, te va generar rotación, bajo empoderamiento de tu equipo de trabajo y **mal clima laboral**. Además, que con la rotación, se hace necesaria la atracción, contratación capacitación constante. **Con los costos que esto implica en dinero, tiempo** y en imagen corporativa. Pero lo más complejo de todo podría ser en la asignación de actividades a personas con bajo conocimiento en labores especializadas.



Cuando compartas el espacio de emprendimiento con alguien de tu familia o pareja, **nunca mezcles** esa relación con los estados de ánimo, toma de decisiones o trato a los demás. Que te vean discutiendo, gritando o irrespetando a dichas personas, hará que tus empleados vean a tu **emprendimiento** como un sitio sin dirección, organización, y al que mucho respeto no le van a tener.

De igual forma evita que tu **emprendimiento** se convierta en ese gran proveedor de **emociones sentimentales o íntimas**. Ya que esto te alejará de la ética, la objetividad y por ende la competitividad. Adicionalmente, **te hace muy manipulable**, así vos digas que manejas la situación al 100%.

Finalmente te sugiero **pagar completamente** a tus empleados sus salarios, bonos, seguridad social, pues al no hacerlo, vas a desmotivar a ese socio estratégico. Adicional a esto, **no podrás exigir ética** a tu equipo, si vos no la tenés con ellos.





Se completamente organizado y guarda todos tus soportes de cumplimiento con la ley. Porque en el momento de un requerimiento, **no tener un soporte es igual a no haber pagado.**

El tema de **costos** es otro **gran riesgo y reto que debemos enfrentar los emprendedores.** Ya que suele pasar que cuando creemos que estamos ganando dinero y logrando un crecimiento, resulta que estamos haciendo todo lo contrario. Te lo hablo con tanta seguridad porque esta fue una de las razones de mi **primera quiebra financiera como emprendedor**, por allá en el 2.007.

Muchas veces cuando trabajamos desde nuestra casa pareciera que tanto renta, manutención, servicios, vestuario, etc. **iNo, nos cuesta nada!**

A eso le podemos sumar el tema del equipo electrónico que tiene una **depreciación diaria**, o teléfono móvil, cada más incorporado en nuestra actividad de emprendedores. Siguiendo factor a analizar es acerca de lo que has pagado por **obtener un conocimiento** o facultad para desarrollar un bien o un servicio. Así sea que todo lo hayas aprendido en tutoriales gratuitos, con becas, o lo que se le parezca, recuerda que el tiempo tiene un precio. Así que también **representa una inversión** y capaz que mayor, porque este mismo **no se puede recuperar.**

Como factor en línea de los costos y su importancia, es que viene **la valoración por lo que hacemos y el precio que colocamos por dicha actividad.** Recuerda siempre que el que los demás regalen o no valoren su trabajo, **no te autoriza a cometer el mismo error y caer tan bajo.**



3ER. PECADO CAPITAL: EN DELEGACIÓN DE FUNCIONES

Es claro que todos los que somos **emprendedores** sabemos plenamente que en los comienzos **somos al mismo tiempo gerente general y el responsable de servicios generales**. Pero, si tu emprendimiento empieza a dar frutos, debes tener la cabeza clara para poder **“ceder el trono”**. No porque tengas que irte de la empresa, sino porque debes aprender a delegar funciones y escucharlos cuando sea pertinente que lo hagan. Debes centrarte en estar en las áreas y actividades que realmente **le aportan a tu proyecto, te apasionan y te generan competitividad**.

Muchos emprendedores al empezar a crecer quieren seguir manejando su proyecto con los mismos conocimientos básicos, y el mismo personal con el que arrancaron. Lo cual no está del todo mal, porque allí está **la esencia del negocio**, pero en cierto momento, hay que profesionalizar la operación. Es bueno que entiendas que no son iguales las bases para una casa de dos plantas, que para un edificio de diez.

Pero cuando hablo de profesionalizar, no estoy hablando de traer gente simplemente que traiga títulos universitarios o consultores que no entiendan nada del día del emprendimiento. No, por el contrario, hablo de personas que tengan **los conocimientos y la pasión para crecer al lado tuyo**. En pocas palabras, **que se metan en la piel y el corazón de tu emprendimiento**.



En algunas ocasiones sacamos excusas y evasivas para no hacer esta sesión de poder. La que escucho de manera más habitual es: **“Yo cree todo esto y no lo voy a ceder el manejo de mi futuro a un completo desconocido”**. Creyendo de manera errónea, que somos todopoderosos y los únicos con el poder sobre la tierra de lograr cumplir con los requerimientos de manera exitosa.

Luego vienen las excusas de **la falta de dinero** para poder pagar por ese empleado de más, o por ese asistente que requieres. De igual forma, por la contratación con esa compañía que supla una de tus necesidades, un caso puntual puede centrarse en el manejo de las **redes sociales**.

Piensa que uno de los fundamentos del **emprendimiento exitoso**, se basa en la **dirección desde el liderazgo**. Así que, en ese orden de ideas, el caudillismo está acabado, y cada vez por suerte con **menos eco en el mundo de los negocios**.

Dejar de vernos y percibirnos todopoderosos, nos permitirá dejar atrás facetas egocéntricas, inseguridades, envidias, y será reemplazado por un **enseñar con el ejemplo**. Por un negociar, liderar y **tocar la vida** de los colaboradores de tu equipo de trabajo. Eso que hasta hace poco empezó como un sueño, cada vez **estará más cerca de ser una realidad total**. Donde no solo tengan cabida tus anhelos personales, sino también los de todas las personas que te acompañan en este bello camino de ser **emprendedor exitoso**.



4TO. PECADO CAPITAL: EN CULTURA CORPORATIVA

En ocasiones, hablar de **misión, visión, valores corporativos, cultura organizacional**, a los emprendedores les suena a tiempo perdido. Situación que genera dos circunstancias igual de perjudiciales; la primera de ellas es la de no entender claramente cuál es el **propósito del emprendimiento**. Para que con base en el mismo, se trace toda una cultura de procesos y comunicación coherente, que tenga una sinergia con lo que como emprendedor te apasiona. La segunda, es salir al camino sin conocer un destino fijo, simplemente andando a la deriva.

Piensa por un instante que generaciones cómo la Millennials, se fijan bastante en la parte de ayuda social de lo que hace una compañía o emprendimiento. Entonces, por qué perderse la oportunidad de tener un norte, lograr que los demás te admiren y eso ayude a tu posicionamiento. Finalmente, y como valor agregado, lograras atraer el mejor talento que te permitirá seguir creciendo, ayudando a crecer a los demás.

Busca que lo que transmitan tus valores, sea lo mismo que se respira en el día a día al **interior de tu emprendimiento**. Ya que la coherencia es pieza fundamental para un **crecimiento sostenible**. Permite que vayan más allá de frasecitas que suena lindo, pero que se quedan en el imaginario, consiguiendo el efecto adverso al esperado.



¿TE GUSTARÍA SABER CÓMO CONSTRUIR LAS TUYAS?

Quiero decirte que **no existe mejor sello de calidad** para cualquier **emprendimiento** que tu **Marca Personal**. Te lo hablo desde la experiencia y **desde el éxito** de haberlo hecho así desde hace casi **dos décadas** atrás. Haber trabajado este **Cobranding** me ha permitido crecer a una mayor velocidad, tener una mayor expansión internacional, y por ende, un mayor **posicionamiento como consultor**.

Lo primero que te voy a sugerir es que hagas una lista de 10 palabras o conceptos que definan tu **emprendimiento**. Acto seguido, vas a hacer lo mismo pero **siendo vos** el centro y gestor de este gran proyecto.

Es decir, **vas a definirte en 10 palabras o conceptos diferenciales**. Debes aprender con esta actividad a verte al espejo y reconocer las fortalezas que la vida te dio y empezar a aprovecharlas. Una vez realizada esta etapa vas a buscar a 3 personas más, para que cada una de ellas te 5 definiciones adicionales.

Con todo ese material valioso vas a empezar a enlazar entre sí. Toma palabra por palabra con la importancia que te generen. De mayor a menor uniéndoles con conectores gramaticales, con storytelling, y con la emocionalidad que desees compartir. Recuerda que **la misión** es lo aquello que vas a hacer y hacia quién te vas a dirigir. **La visión** es cuando, el porqué de las cosas, y cómo lo vas a hacer. **Tus valores corporativos** serán tus coordenadas de ética y moralidad.



5TO. PECADO CAPITAL: EN PUBLICIDAD, MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

Este es uno de los pecados más habituales y graves que comete el emprendedor. **¿Cuál es la causa?** Temas como el marketing y la Publicidad, son tomados en algunas ocasiones a la ligera. Como un gasto innecesario, como una "perdedera" de dinero, y algo que la marca no requiere. Cuando en realidad, la publicidad y el marketing **son vitales para tu emprendimiento**, ya que son grandes generadores de **posicionamiento, crecimiento y ventas**.

Centra tu estrategia en el **Inbound Marketing**, ya que el mismo te permita colocar **a tu cliente en el centro de todo**.

Uniendo marketing, servicio al cliente y ventas, en esta noble causa. Lo que te permitirá a partir de la generación de contenidos, el posicionamiento SEO, la optimización de la información, una correcta **identificación de tu cliente ideal**. Así mismo, mantenerlo conectado con tu marca, generando ventas, no a clientes, **sino a evangelizadores de tu emprendimiento**.

En este aspecto el blog debe ser tu mejor amigo a partir de este momento. Yo sé que estarás pensando ¿Pero Héctor la gente ya no lee? Mismo pensamiento que te quiero aclarar, porque en este momento se está generando más contenido escrito en el mundo que en cual otro momento de la historia.



Dicho blog debe ser parte de una web digna de tu **emprendimiento y tu Marca Personal**. Por eso debemos empezar por cambiar el concepto que las mismas son tan solo una simple presencia en Internet, un www, y que cualquiera la puede hacer. Capaz que en siglo pasado y la web 1.0, era así, pero en los tiempos de la **web 4.0**, es un error imperdonable.

La conexión adicional que deberías desarrollar vendría de la mano de las **redes sociales**. Que deben dejar de ser el **dolor de cabeza** de la mayoría de los **emprendedores**, y ese lugar donde perdemos horas y horas valiosas. Mismo tiempo, enfoque y esfuerzo que deberíamos aprovechar para **gestionar relaciones públicas comerciales, brindar soporte de servicio, o hacer alianzas estratégicas reales**.

En este orden de ideas, contrata una **agencia especializada mediana o pequeña**, pero que tengan la experticia. Te sugiero esto para que los **valores de inversión** estén a tu alcance y para que **no seas uno más de la lista**. Sino que te den el trato que te mereces, el respeto y la **prioridad que requiere tu emprendimiento**. No pagues por "diseñitos" ni "campanitas", mucho menos por ganar seguidores sin razón de ser. Recuerda que el tema no es de cantidad, **sino de calidad**.

¿Deseas saber si quién te presenta sabe o no del tema? Pídele que te dé un número de publicaciones para la **red social** que te ocurra. Si te da un número, es hora de decir **iNext!** Si te habla de un plan de marketing que contenga un plan de contenidos y un lenguaje de marca, ahí si quédate, porque ya has encontrado **el aliado que estabas buscando y necesitando**.



6TO. PECADO CAPITAL: EN MANEJO DEL TIEMPO, EL DINERO Y CAPACIDAD INSTALADA

Según las últimas investigaciones, el día sigue teniendo **24 horas, 1440 minutos, 86400 segundos**. ¿Entonces de dónde viene eso del cada vez el tiempo pasa más rápido? No es que el día dure menos, lo que pasa es que tenemos **más distracciones** y tenemos menos capacidad de concentración y por ende **enfoco**. Nos creímos la súper mentira de los beneficios de ser multitarea, logrando con esto, **atacar nuestra competitividad y posibilidad de crecimiento**.

Razón por la cual, si quieres tener una **Marca Personal** y un **emprendimiento competitivo**, vas a tener que cambiar y tener una muy buena **administración del tiempo**.

En algún momento preciso de mi vida tuve la suerte de poder encontrarme con una frase maravillosa de **William J. H. Boetcker**, el creador de los diez "No Puede". Recitaba lo siguiente: **"Si su negocio lo mantiene tan ocupado que no tiene tiempo para nada más, algo anda mal en usted o en su negocio"**.

Con base en lo anterior, **divide las 24 horas del día** en cuatro grupos. El primero será de descanso y sueño, el segundo de trabajo y relaciones públicas comerciales. El tercero, estará destinado a disfrutar de la familia y de los amigos; y el cuarto, se asignará como tiempo para vos. La división de tiempos no debe ser igual para todos los días y no se debe repetir todos los meses, o convertirlo en una camisa de fuerza. **porque lo que se busca es que sea dinámico y que genere valor agregado y mejoramiento constante**.



6TO. PECADO CAPITAL: EN MANEJO DEL TIEMPO, EL DINERO Y CAPACIDAD INSTALADA

Según las últimas investigaciones, el día sigue teniendo **24 horas, 1440 minutos, 86400 segundos**. ¿Entonces de dónde viene eso del cada vez el tiempo pasa más rápido? No es que el día dure menos, lo que pasa es que tenemos **más distracciones** y tenemos menos capacidad de concentración y por ende **enfoco**. Nos creímos la súper mentira de los beneficios de ser multitarea, logrando con esto, **atacar nuestra competitividad y posibilidad de crecimiento**.

Razón por la cual, si quieres tener una **Marca Personal** y un **emprendimiento competitivo**, vas a tener que cambiar y tener una muy buena **administración del tiempo**.

Con el tema del manejo del dinero también hay un cuello de botella porque no es lo mismo vender U\$100 dólares diarios que U\$10.000. Debido a que son muchos los factores que están en juego. El primero tiene que ver con **la seguridad para la recepción y el control del dinero**. Así mismo, bancos, pagos a proveedores, y los impuestos.

El segundo, tiene que ver con la producción, ya que no es lo mismo hacer las cosas por uno mismo, a cuando tenés que contratar más personas, maquinaria, logística de reparto, etc. Si nosotros le preguntamos a un emprendedor: ¿Qué es lo que más quiere que pase en su proyecto? El **99.9%**, responderá que lo que más desea es **vender demasiado**. No está mal la idea, pero, **¿Cómo hará para producir demasiado, y cómo hará para entregar?** Viste que todo tiene que ser estructurado y en **evolución constante**.



7MO. PECADO CAPITAL: EN CALIDAD, SERVICIO AL CLIENTE Y ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS

La calidad debe estar presente a **toda hora en tu emprendimiento**. Tanto en el producto final, como en su producción, y en el mantenimiento de las instalaciones donde se fabrique dicho bien, o se preste el servicio. Si te pones a pensar, puede estar muy ligado al pecado anterior, es decir el sexto, del manejo del tiempo, el dinero y la capacidad instalada.

Cuida de tus instalaciones y siempre cumple con las **normas locales y nacionales**.

Por ejemplo, con las normas de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura. Plan de Ordenamiento Territorial (POT), legislaciones locales o los requerimientos que tengas que cumplir. Cuida y haz mantenimiento a tanques de agua, equipo de refrigeración (para evitar daños) y sobre consumos innecesarios por congelamiento. Así mismo estantería, equipo electrónico, hardware y software legal, entre otros.

En temas de **servicio al cliente** ten claro que, **enredar y confundir no es servicio al cliente**. Va más allá de colocar un departamento con ese título. Es mucho más que colocar una linda y melodiosa voz a atender una línea de contacto. Alguien que con la frase de bienvenida al cliente te lleve al cielo, pero que cuando le pidamos soluciones, esa misma persona te termine **trasladando al infierno**.



Porqué el servicio al cliente es toda una vocación, es una forma de vida. Que parte de saber colocarse en los zapatos de su cliente, y de siempre tratar, en lo posible, de brindar soluciones o la información que el cliente requiere.

No basta solo con adquirir un **CRM** (Customer Relationship Management) y pensar que, con el mismo, todo está resuelto, para conocer y dar gusto a los clientes. **Si la cultura de servicio en tu emprendimiento no está establecida**, y si ese no es el idioma de tu organización, **vas a estar arando en el mar**.

Recuerda que **la mejor publicidad es la testimonial**, por eso no vendas productos o servicios, **sino experiencias**.

De igual forma, no hagas clientes a quienes buscar venderles como sea. Sino mejor gestiona relaciones de amistad en el tiempo, y que permitan que estos amigos te compren y te recomienden con todo el mundo.

Finalmente, **Estandariza tus procesos**, con esto tendrás **equipos de trabajo mucho más dinámicos y capacitados**. Lo que se verá reflejado en una **homogeneidad en el producto final**, sin importar si tienes una sucursal o cien, o si tienes un empleado o mil.

Para cerrar quiero decirte que **ser emprendedor no es una moda, sino todo un estilo de vida**. Que no está bien o está mal serlo, como tampoco lo es ser **empleado**. Dejemos de crear estereotipos y mejor creemos **seres humanos felices** que hagan los que **les apasiona, y por lo que darían hasta la vida**.

¿POR QUÉ TE HABLO DE EMPRENDIMIENTO?



¡PORQUE YO TAMBIÉN SOY EMPRENDEDOR!

Porque llevo casi dos décadas siéndolo. Porque tengo dos fracasos, el del 2.007 que te conté antes en este EBook, por culpa propia; y uno más, a causa de la pandemia. Los cuales me enseñaron **lo que debo y no debo hacer**, no con esto quiero decir que me las sé todas, pero si una gran mayoría. Prueba de ellos son los casi **30 casos de éxito** que lo **certifican**, aparte del mío propio.

¿BUSCAS ALGO MÁS QUE REALMENTE TE APORTE?



**¡HOY LO TENGO
EXCLUSIVAMENTE PARA VOS!**



Si tenés **una pasión tan grande** como la mía por el **emprendimiento**, y has logrado probar que tu proyecto tiene futuro, **yo quiero ayudarte!** Por eso escanea el **código QR**, y solicita una sesión **GRATUITA** de Mentoring y validación de tu proyecto. Aparte de recibir valiosas ideas personalizadas que te ayudarán a seguir creciendo, también podrías ser **beneficiario** de una **inversión del 50%**, para que podás participar del **Plan Emprendedor**.

OTRAS VÍAS DE CONTACTO:

HECTOR
JIMENEZ



www.hectorjimenez.net

 /hectorjimenez.net

 @MarcaHectorJR

 @marcahectorjr