



# LAS 6 PREGUNTAS QUE TIENES QUE HACERTE ANTES DE EMPRENDER.

Mónica Escobar Duque



Te advierto: La última va a ahorrarte mucho tiempo y dinero.



### **Acerca del autor:**

Fundadora de la agencia de Emprendimientos, Pymes y Marca personal MásEme Mujeres, Moni Escobar es una apasionada por las ventas y la gestión comercial que hoy trabaja con propósito por la libertad económica de las mujeres. Es una estudiosa de las diferencias neuronales, sociales y culturales de las mujeres, para ayudarles a sacar provecho a sus peculiaridades y lograr trabajar con éxito en sus emprendimientos.

Hoy MásEme cuenta con más de 5 cursos virtuales para emprendedores, así como talleres y conferencias enfocadas en el liderazgo y emprendimiento.

Es Magister en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Especialista en Mercadeo y Ventas y Administradora de Negocios cuenta con más de 14 años de experiencia en los sectores de consumo masivo y servicios tanto en multinacionales como apoyando Start Ups.



## Introducción

¡Ah! El sueño de tener un negocio propio.

Cada vez vemos a más personas que se atreven a perseguir su sueño de ser su propio jefe y tener algo propio y se deciden emprender. Algunos como primera opción tras graduarse de la universidad, otros después de años sin encontrar su lugar en el mundo corporativo y otros entusiasmados por la cada vez más creciente boga de la manifestación y la ley de la atracción. Todo esto sumado a que es cierto que la pandemia por el Covid 19, ha llevado a miles de personas a replantearse su vida, y como muchos lo han llamado, a reinventarse. El estudio "Índice de tendencias laborales en 2022"\* publicado por Microsoft y que se apalanca en datos levantados por la empresa Edelman Data x Intelligence nos dice que cerca del 70% de los encuestados en los principales países de Latinoamérica, están analizando la priorización de su salud frente a su vida laboral. Y es que los últimos años han cambiado el mundo en el que vivimos.

Desde mi experiencia trabajando con emprendedores, he detectado que existen 2 grupos diferentes de emprendedores, los que, persiguiendo un sueño, deciden invertir sus recursos y lanzar su negocio, y los que, por necesidad, y al no encontrar otra fuente de ingresos, se definen a montar algo propio.

Sin embargo, muchas veces la decisión de emprender se toma a la ligera y a el ya de por si complicado mundo del emprendimiento, se le suman unas falsas expectativas que hacen que la permanencia en el tiempo de los negocios emergentes, sea cada vez menor, con



estadísticas que hablan del abandono de más del 75% de los negocios antes de que se cumpla un año de lanzados.

Pero esto no quiere decir que no sea posible tener éxito como emprendedor y que todos los emprendimientos estén destinados a fracasar. Contar con el correcto acompañamiento, una estrategia de negocio clara, un modelo completo que incluya el conocimiento del cliente, su problemática y lo único de tu solución, alineado con unas correctas expectativas de lo que te puede esperar cuando lances tu negocio, pueden ayudarte a que tu idea se convierta en una empresa que pueda permanecer en el tiempo.

El siguiente cuestionario, ha sido elaborado teniendo en cuenta la realidad que he encontrado en los emprendedores con los que he trabajado, sumado a lo que yo misma me encontré como emprendedora cuando lancé mi agencia. En ningún momento debe ser tomada en cuenta como guía única para pronosticar el futuro éxito o no de ninguna idea de negocio y su único propósito es el de ayudarte a plantearte expectativas claras ante el diverso mundo de ser emprendedor.

Cada una de las preguntas ha sido seleccionada a conciencia después de recaudar información de expectativas reales de emprendedores reales. Espero te sea de ayuda para que tu decisión de ser tu propio jefe sea tomada con confianza y no lo que te enfrentes más adelante, no te tome por sorpresa.

Tómate tu tiempo para analizar cada respuesta y buena suerte emprendedor.



I

## ¿Por qué quiero emprender?

Ya nos lo dice el escritor, motivador y gurú de estrategias empresariales inglés Simon Sinek en su libro "Empieza por el por qué". Y es que, si bien en el libro él hace referencia a el porqué de los negocios y cuál es ese propósito que buscas conseguir con tu empresa, yo me apoyo en él para preguntarte, por qué te estás planteando la idea de emprender.

Recuerdo las palabras de una querida amiga emprendedora que una vez me dijo, el que emprende buscando hacer plata rápidamente, está destinado a fracasar, porque antes de que llegue la plata y la abundancia financiera, vas a tener que cumplir con muchos otros propósitos y crecimientos personales y profesionales.

Es cierto que a no ser que te estás planteando formar una organización sin ánimo de lucro, detrás de tus ganas de montar un negocio propio, está el interés por tener una fuente de ingresos. Pero si la única motivación que tienes para montar un negocio es la económica y no te mueve un deseo de ayuda o de generar impacto más fuerte, es muy probable que pases a ser parte de las estadísticas de abandono prematuro.



II

## ¿Qué espero lograr como emprendedor?

Tener claridad sobre tus objetivos como emprendedor, son indispensables para adoptar la actitud correcta frente a los retos que te va a traer el día a día emprendedor.

Desde liderar una empresa disruptiva que transforme algún sector de la economía hasta montar una tienda de alguna artesanía que te apasione, son metas reales que pueden existir en la mente de una persona que está evaluando la idea de tener un negocio propio. Y ambas son correcta y ambiciosas, porque dependen de lo que la persona quiera lograr como emprendedor.

Para esto, lo más importante es tener claridad sobre tus indicadores personales de éxito y tener claro el resultado que te haría sentir contento con lo que has logrado. Eso no quiere decir que tus objetivos y expectativas vayan a permanecer estables e inamovibles. De hecho, lo más probable es que con el paso del tiempo, tus metas cambien, pero es importante que siempre tengas un parámetro claro al que puedas regresar cuando te entren dudas o temores.

La planteo como pregunta número dos, porque realmente, tener claras tus expectativas, pueden hacer la diferencia entre que tu negocio permanezca en el tiempo o decidas abandonarlo.



III

### ¿Qué aspectos de mi vida espero mejorar al volverme emprendedor?

Uno de los errores más comunes de los emprendedores con los que he trabajado, es pensar que el emprendimiento es solo un aspecto de tu vida y se trata solo de algo laboral. Cuando trabajamos en una empresa, es más fácil poner un límite entre el horario de trabajo y el horario personal, sin embargo, cuando te vuelves emprendedor, ésta será una faceta de tu vida que te va a afectar a todo nivel en tu vida.

Probablemente llegue el día en el que puedas organizar mejor tus horarios y llegues a trabajar menos, sin embargo, constituir un negocio rentable, va a tomarte varios años de tu vida trabajando en muchas ocasiones hasta los fines de semana. Ser emprendedor te modifica completamente tu vida, y es importante que tengas claro desde el inicio, cuáles son los aspectos de tu vida que estás esperando mejorar siendo emprendedor vs trabajando de manera regular para un corporativo.

Cuál o cuales son, depende mucho de tu forma de ser, del momento de tu vida en el que te encuentras en este momento y también dependerá de lo que esperas lograr. Sin embargo, mi recomendación es que te propongas indicadores personales de satisfacción y sepas qué quieres mejorar/ cambiar.

Para una mamá, por ejemplo, la gestión de tiempo es importante, y si bien está claro que no trabajarás menos horas, si es probable modificar horarios para estar presentes en horarios en los que los hijos lo requieren y que un horario de oficina, no lo permitiría.



#### IV

### ¿Cuánto tiempo tengo para cubrir mis gastos básicos antes de perder mi negocio?

El temor más grande de un emprendedor posiblemente esté ligado a la plata. Y si bien en la primera pregunta ya hablamos de que todo emprendimiento debe venir acompañado de la claridad de que por qué más fuerte que el dinero, el que diga que no quiere ganar con su negocio, no está montando un negocio propiamente dicho.

Esta pregunta, va más allá del simple hablar sobre la necesidad de plata y te propone pensar más a profundidad sobre tus recursos reales, tus necesidades y las de tu negocio y entender cuál va a ser tu mínimo requerido de ingresos y cuánto tiempo vas a poder aguantar con lo que tienes en este momento.

La mayoría de estudios de fracasos en emprendimientos, siempre mencionan la parte económica con factor determinante. Y es que lo más probable es que tu negocio no te deje ingresos libres desde el día uno y requiera de inyectarle capital mientras logra despegar.

Siéntate, haz números y reconoce cuánto tiempo puedes aguantar con tu negocio mientras logras que este sea rentable y te devuelva plata para seguir adelante.





V

## ¿Cuántas horas diarias estoy dispuesto a dedicarle a mi negocio?

Voy a montar mi negocio para trabajar menos horas y ser dueño de mi vida.

No se realmente cuantas veces he oído esa expresión. De verdad, no se cuantas veces ha sido, pero han sido muchas. Y no es mi intención destruirte tus sueños de tener tu vida libre para viajar por el mundo en cualquier momento del año, pero si quiero mostrarte la realidad tal y como es, porque esto te va a ayudar a estar preparado para lo que viene.

En algún momento leí que un emprendedor es una persona que se atreve a vivir unos años, como nadie quiere vivir su vida, para vivir el resto de sus años, como todos se sueñan. Es importante tener claro que al principio vas a dedicar cantidades de horas a hacer que tu negocio funcione, y van a ser horas que no necesariamente van a ser remuneradas. Si me preguntan, he pasado fines de semana enteros, días festivos, noches y madrugadas para darle forma a mi proyecto. Posiblemente en un trabajo de 8 horas diarias, hubiera trabajado mucho menos. Sin embargo, para mí, que vengo de familia de emprendedores, esto no era una novedad. Sabía desde el principio que sería así y acepté el reto.

Por eso hoy antes de que te montes en la montaña rusa te invito a que tengas la claridad mental de que estás dispuesto a trabajar horas y horas y horas en tu emprendimiento. Y habrá semanas de 7 días a la semana.

Eso sí, no siempre será de esta forma. ¿Estás dispuesto a aguantar?



VI

¿Con qué experiencia/ conocimientos cuento que pueda poner  
a disposición de mi negocio?

Es un hecho, no solo comprobado por mí, sino dicho por todos y cada uno de los emprendedores con los que he conversado. El inicio de todo emprendimiento nos carga con una gran cantidad de responsabilidades y tareas diarias, que no teníamos previstas. Es así como terminamos siendo toderos y entregando horas y horas adicionales a nuestro negocio para sacar adelante cada uno de los pendientes.

Sea que tengas un título técnico o profesional, o que sean los años de experiencia los que te abalen, normalmente en nuestro día a día llevamos cierta especialización o rutina y nos enfocamos en pocas tareas o responsabilidades, pero cuando lo pensamos a fondo, hay muchas cosas en las que somos buenos y que podemos poner en práctica y a favor de nuestro emprendimiento.

Dependiendo del tipo de emprendimiento que quieras sacar, puedes necesitar desempolvar tus habilidades de fotógrafo, orador, diseñador y muchas otras que cuando te sientes a trabajar, te van a sacar de apuros.

Es cierto, que se recomienda superar la etapa de toderos lo más pronto posible, pero te aseguro, que la vas a enfrentar y contar con un inventario de conocimientos y experiencias previas, te van a ayudar a ahorrar tiempo y mucho dinero.



## Bonus

Ahora sí, ya debes tener más claro el panorama que se viene para tu yo emprendedor. Va a requerir de paciencia, fortaleza y mucho enfoque, pero estoy convencida de que tienes lo necesario para sacar tu negocio adelante.

El último consejo que quiero regalarte y que te aseguro que me a mi me ha sacado de apuros, es que nunca dejes de aprender. Regálate la oportunidad de crecer en conocimientos, para que tu emprendimiento, no solo te traiga abundancia económica, sino también crecimiento personal.

Mis recomendaciones principales, aprende a gestionar tu tiempo, aprende a enfrentar el temor que tenemos a vender y prepara tu mindset, para enfrentar los retos que se vienen.

En MásEme contamos con 5 cursos digitales cortos, que han sido diseñados tras reunir las experiencias y tropiezos de nuestros emprendedores y están pensados en brindarte herramientas aplicables. No dudes en darles una mirada. Puedes encontrarlos ingresando a [www.maseme.co](http://www.maseme.co)

¡Ahora sí! Buena suerte y buenas ventas

