



#NoEstamosDeVacaciones

COMO SER UN EMPRENDEDOR

A veces ocurre que el mercado laboral esta "cerrado" y no podemos acceder a él. Y muchas veces ocurre (y a muchas personas) que tenemos una capacidad o un talento que podríamos estar usando para transformarlo en nuestro modo de vida y por varias razones no lo hacemos. Es este el momento en que debemos pensar en llevar adelante nuestro propio emprendimiento; es decir volvernos "emprendedores"

Aquí van algunas pautas para empezar a pensar en cómo iniciar nuestro negocio.

Idea. Las ideas mueven al mundo y todo buen emprendimiento arranca con una buena idea o una idea innovadora. ¿Qué necesidad no se está atendiendo? ¿Qué cosas se pueden hacer mejor (de mejor calidad, más rápido, a mejor precio) de lo que se está haciendo?

Desempeño. No sólo hay que trabajar y ya, sino trabajar y muy duro para conseguir todos los retos que te propusiste antes de empezar tu proyecto. Es el primer mandamiento de todo buen emprendedor.

Creatividad. En el trabajo no sólo tenemos que hacer las cosas diarias en forma de rutina y monotonía, sino ser creativo, innovar y crear cosas nuevas; y si no son nuevas, una manera distinta de verlas y una forma distinta de pensarlas y ejecutarlas

Pensar en **mejorar cada producto/servicio** y hacerlo realidad. No podemos permitirnos perder días, meses o hasta años, sin realizar cambios o mejoras en el producto o en el servicio. Aunque es bien conocida la frase: "si algo funciona, no lo toques", cualquier área de negocio tiene su ciclo de vida, que, tras el éxito, siempre acaba por termina

Trabaja con **ganas, ilusión y motivación**. No tienes que olvidar nunca qué te llevo a emprender, conseguir tus





sueños. Si has tenido tanta "fortuna, suerte o has estado en el lugar o momento idóneo" es porque te lo mereces, pero esa esencia y carácter nunca te puede fallar. Por tanto, actitud positiva y no decaer. Si hubiera algún mal momento "está permitido caerse, pero es obligatorio levantarse".

Debe **gustarte lo que haces**. Con este principio ganas siempre, ya que es una situación en la que no sólo trabajas para "ganarte la vida", también disfrutas haciendo lo que haces. Aunque haya momentos duros, hay que aprovechar la ocasión y estar contento con tu trabajo y satisfecho cuando sabes que además de gustarte lo haces bien.

Estar al día del área de tu negocio: informado y alerta, el famoso **awareness**. Es decir, estar atento de las tendencias, crisis y posibles oportunidades que pueden surgir en el día a día con las noticias del entorno. Es recomendable ver al menos dos o tres veces por semana las noticias de la manera que más te guste, ya sean medios oficiales offline y online (prensa, radio, tv), como las redes sociales, que son como un barómetro de lo que pasa en el día a día: Facebook, Twitter, LinkedIn, G+

La Innovación

La hemos nombrado un par de veces en el texto pero... ¿Qué es *Innovar*?

El término **innovación** refiere a aquel cambio que introduce alguna novedad o varias. Cuando alguien innova aplica nuevas ideas, productos, conceptos, servicios y prácticas a una determinada cuestión, actividad o negocio, con la intención de ser útiles. En términos económicos innovar no es solo lograr un nuevo producto o servicio, también puede ser una nueva forma de hacer las cosas que sea más eficaz y eficiente.

El Análisis FODA

El análisis (o matriz) FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa. Desde este punto de vista la palabra FODA es una sigla creada a partir de cada letra inicial de los términos mencionados anteriormente.

¿Para qué sirve? Se recurre a ella para desarrollar una estrategia de negocio que sea sólida a futuro, además, el **análisis FODA** es una herramienta útil que todo gerente de empresa u organización debe ejecutar y tomar en consideración.

Cabe señalar que, si existiera una situación compleja, el análisis FODA puede hacer frente a ella de forma sencilla y eficaz. Enfocándose así a los factores que tienen mayor impacto en la organización, a partir de allí se tomaran eficientes decisiones y las acciones pertinentes.



"2020 Año del Bicentenario del Legado del General Manuel Belgrano"

¿Que se analiza? En principio se analizan factores internos y externos, positivos y negativos. Lo ideal es hacerlo a conciencia y, si es posible, con la participación de todos los sectores de la organización. Por ello caracterizamos a cada uno de sus elementos.

Fortalezas: los atributos o destrezas que una organización posee para alcanzar los objetivos.

Debilidades: lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

Oportunidades: las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

Amenazas: lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de organización, que se encuentran externamente.

Ejemplos de Fortalezas

- Agradable lugar de trabajo
- Buena calidad del producto final
- Recursos humanos motivados y contentos
- Procesos técnicos y administrativos de calidad
- Servicios de alto nivel

Ejemplos de Debilidades

- Equipos de oficinas deficientes y desactualizados.
- Personal no capacitado
- Problemas financieros
- Bajo nivel de ventas
- Falta de planeación

Ejemplos de Oportunidades

- Constante crecimiento del sector
- Alta demanda de servicios o productos
- Incentivos fiscales

Ejemplos de Amenazas

- Fuerte competencia
- Aumento de precios
- Cambio de paradigmas en cuanto a la apertura de la Economía