

ANTOLOGÍA DEL MANAGEMENT LATINOAMERICANO

16 Voces que cambiaron el mundo del Management,
Marketing, Mentoring, RRHH y Project Manager.



**ALEJANDRO
MOTTA**

Rosario, Argentina

Reflexiones de un
emprendedor serial.



Red Global
de Mentores

Reflexiones de un Emprendedor Serial

En una oportunidad me dijeron: **...*"El DINERO no se hace trabajando, si no asumiendo riesgo"*...**

Y cuando hablo de DINERO hablo de aquel que hace posible comprar aquellas cosas materiales que todo emprendedor o empresario desea para su vida. (La casa de tus sueños, un auto importado, una quinta de fin de semana, un departamento en la costa, una embarcación, viajes frecuentes al caribe, una educación universitaria privada para tus hijos...)

Uno de los Gurúes más importante para los emprendedores de hoy, Robert Kiyosaky (autor de padre rico – padre pobre, entre otros éxitos) habla de la independencia económica (Que ocurre cuando ganamos el dinero suficiente para comprar todas aquellas cosas que queremos) y de la independencia financiera (Que ocurre cuando juntamos el dinero necesario como para vivir de sus intereses).

Para el primer caso (Independencia Económica) los invito a realizar un pequeño ejercicio: pregúntense a que edad piensan trabajar (hasta los 60 años?). y hasta que edad piensan vivir (hasta los 80años?) y en esos años cuanto dinero piensan gastar?. Entonces cuanto tienen que ahorrar desde ahora hasta su retiro?.

Aquí es donde un profesor una vez me dijo: **..."La herencia es un error de cálculos"...** Significa que solo dejo de herencia aquello que no gasté por morir antes.

Para el segundo caso (Independencia Financiera) los invito a realizar la misma

cuenta que antes pero ahora y a preguntamos cuanto DINERO es necesario para poder vivir de su renta, encontraremos que se trata de un monto que no se logra trabajando, sino asumiendo riesgo.

En el mundo de los inversores, existen diferentes alternativas que conforman un espectro de posibilidades.

En un extremo tenemos la posibilidad de invertir en bonos del gobierno de los EEUU, siendo la más segura del mercado pero con una tasa de interés muy baja, del orden del 1% anual. En otro extremo del espectro de posibilidades tenemos la usura, hoy en mi ciudad las mutuales prestan con un interés del 15% anual. Dentro de esas posibilidades tenemos otras opciones como el inmobiliario en donde hoy está dejando una renta de 0,4% mensual, porfolio de acciones de empresas multinacionales en 1% mensual,....

Entonces, si necesitas U\$D1.000.- mensuales para vivir, junta U\$D100.000.- ponlo en un porfolio de acciones al 1% mensual y puedes retirarte.

Si, necesitas U\$D2.000.- junta U\$D200.000.- ponlo en un porfolio de acciones al 1% mensual y puedes retirarte.

Si eres más conservador y eliges invertir en algo más seguro como inmuebles que deja el 0,5% junta U\$D400.000.- y puedes retirarte.

Y cuando digo de retirarte, no significa que dejes de trabajar, pero si puedes dejar de trabajar por obligación y pasar a trabajar por placer.

Pero si a esto le agregamos la casa de mis sueños, el cambiar el auto cada 2 o 3 años, los viajes para conocer el mundo, la educación de mis hijos... puede que ese poder de ahorro mensual que tengo de mi salario no sea suficiente. Entonces, solo hay dos opciones: una es emprender mi propio negocio y

asumir riesgos y otra es recortar mis nuestros sueños y eso señoras y señores es algo que al menos yo no iba a hacer.

Aprendí que como todo, debemos tener objetivos claros. cuantificados y ejecutables por si mismo para así poder ponerme en acción.

Por otra parte siempre me llamó la atención aquellas personas que emprendían varios proyectos en forma secuencial y ***encontré el concepto de Emprendedor Serial.***

Un emprendedor Serial es aquel que cuando está realizando la estrategia de negocio de su proyecto, ya está pensando en la estrategia de salida del mismo. Un emprendedor serial, entiende que él es más importante que su proyecto y que aunque el proyecto fracase, él saldrá enriquecido, seguramente no con dinero, pero sí por el aprendizaje. Un emprendedor serial, al igual que un arquitecto, no debe enamorarse de sus proyectos, no imagino a un arquitecto poseedor de todas las obras realizadas.

En una oportunidad, una joven emprendedora en Perú me preguntaba, como hace para vender sus proyectos?, yo hace varios años tengo 3 y no puedo venderlos. Le pregunté ¿Que eran los proyectos para ella? y me respondió con amor en los ojos, ..."Son como mis hijitos"... Le respondí que tiene que hacer terapia o coaching para disociarse de sus proyectos, porque nunca ví a una madre que vendiera a sus hijos.

Entonces, un proyecto puede tener éxito o ser un fracaso, pero el emprendedor solo tiene como opción el "Aprendizaje". Recuerden que el Emprendedor Nunca fracasa, solo Posterga el Éxito...

... "El dinero no hace a la felicidad pero genera una sensación tan pero tan parecida que sólo un especialista podría notar la diferencia"...

Esta es una frase de los Lheritier a la cual trabajé muchos años enfocado en la generación de dinero

Y creo que transformarse en un hombre de negocios tiene sentido si sólo si entendemos y creemos que el dinero es un recurso necesario para adquirir aquellas cosas que queremos tener. ***"El dinero es un medio, no un fin"...***

En más de una década como emprendedor y empresario he descubierto que son varias las claves de éxitos para transformar a una idea en un proyecto de negocios.

El emprendedor no se motiva por dinero, sino por lo que obtendrá con el. Busquen motivación en la pregunta ***¿que haré cuando consiga el dinero, el para qué lo quiero? y allí encontraran el recurso de motivación.***

El error de muchos emprendedores es querer mantener la clave de éxito en si mismo y no volcarla en el proyecto de negocios (en la empresa). Deben tener bien en claro el concepto del ***"Base Valued Management"*** y entender que sobre los negocios hay que enfocarse en la generación de valor y no en la generación de rentabilidad. "La Rentabilidad es una consecuencia de la generación de Valor". La generación de Manuales de Calidad, Manuales de Marca, Procedimientos, Protocolos, Estándares, permite que el valor resida en la empresa y no en las personas. Las personas deben ser un valor agregado, pero no deberían ser la clave de éxito. ***Si no hacemos esto, no habremos creado una empresa, habremos creado una cárcel para nosotros.***

Otra clave de éxito es generar un **"Team Manager" con competencias y habilidades complementarias**. Que las virtudes de uno complementen las debilidades del otro. Las competencias que no pueden faltar son: Visión, Capacidad de Enrolar, Administrar Recursos, Comunicar, Desarrollar al Equipo, Motivar, Resolver Conflictos, Desarrollar procesos de Producción, Monitorear dichos procesos y Autocrítica...

Muchas veces los Empresarios tiene a reclutar personas iguales que ellos, en conocimientos técnicos y en competencias y habilidades, en donde la clave es justamente lo contrario.

De igual manera los Emprendedores tienden a reclutar a sus amigos para que lo apoyen, sin analizar si son las personas más competentes para hacerlo.

Mientras están preparando un final uno dice, ..."Tengo una idea de negocios, genial"... ..."¿Si de que se trata?"... ..."bla,bla,bla..., vamos a hacerla?"... ..."Si, dale, ¿Te sumas?"... y otro que estaba en la cocina calentando el agua para el mate, dice ..."¿De que hablan?.... No escuche, pero SI me sumo"...

La elección de un socio es tan importante como la elección de una pareja para casarse. Una vez calculé el tiempo que estaba con mi socio y superaba el tiempo que estaba con mi esposa (Despierto, aclaro)...

Si, en una oportunidad un maestro, me dijo: ...**"Las sociedades ideales son de 2 personas, nunca de 3"...** **Las sociedades son como matrimonios**, y alguno de ustedes conoce matrimonios de 3 personas???. (Si conocen alguno, por favor, no lo digan....)

Y hablando de encontrar el socio ideal y el equipo ideal para de esta forma poder "Liderar" un proyecto de negocios y llevarlo al éxito, es necesario justamente **"SER un buen Líder" y para ser un buen líder hay que saber "Delegar" y para saber delegar hay que saber "Confiar", hay que saber "Confiar"....**

Ahora, que es la Confianza?...

La confianza es un juicio de valor que una persona hace sobre otra basándose en tres vectores: "Conocimiento Técnico - Asociada al Saber", "Competencias y Habilidades - Asociada al Hacer", "Inteligencia Emocional - Asociada al Querer".

Entonces, un Líder debe saber hacer Juicios de valores sobre cada una de las personas de su equipo y a partir de ese juicio de valor poder delegar tareas acordes. Y si la persona le faltara algún conocimiento técnico o alguna competencia y habilidades, el líder debería subsanar sus debilidades con las fortalezas de otro recurso para que los resultados sean los deseados.

El Líder es el responsable en un 100% de todos los errores del equipo y aquí aprovecho para introducir el concepto de **RESPONSABILIDAD**, todos y cada uno de nosotros somos 100% responsables por las cosas que suceden en nuestra empresa y entendiendo esto podremos corregir cualquier imperfección o falla que tengamos. No sirve de nada VICTIMIZARNOS y ponernos en la cómoda posición de que la responsabilidad fue del otro, porque de esa forma nos inhabilita en tomar acciones correctivas.

Dicho y sabiendo ahora que es la Confianza, en que ..."Es el juicio de valor que

una persona hace sobre otra basada en los tres vectores: "Conocimiento Técnico", "Competencias y Habilidades" e "Inteligencia Emocional", le pido que deduzcan que es la Auto-Confianza...

Correcto, es el Juicio de Valor que nosotros hacemos de nosotros mismos, basados en esos tres vectores. Y esta **Auto-Confianza no es más ni menos que la "Autoestima"**.

Yo soy de 1970, en mi adolescencia estaba de moda el "PAC MAN", personalmente cuando pasaba las 3 pantallas rojas para jugar a las 3 azules siempre miraba cuantos muñequitos de vida me quedaban... y en función a la cantidad de vida o de energía era la predisposición a ganar con las que iniciaba ese segundo nivel. ¿A alguien les pasó o les pasa? que cuando tienen una oportunidad más, suelen arriesgar?, también pasa en el tenis, no es la misma potencia que le ponen al primer tiro que al segundo. El segundo es más conservador, sale más lento, como para asegura que entre a la cancha.

Para uno poder emprender, debe tener la autoestima alta y es por eso que tenemos que aprender a realizar esos "Auto-Juicios de Valor" para marcarnos el camino del aprendizaje y mientras tanto de los resultados de ese auto-juicio debemos aprender a felicitarnos por las cosas buenas que somos y no castigarnos con conversaciones internas por aquellas cosas que no estamos consiguiendo ser.

Hay una Técnica que sugiero y consiste en describir el pasado como una onda senoidal, la cual describe los sucesos positivos y los sucesos negativos que hemos vivido hasta el día de hoy. A partir de ese análisis podemos decir que nuestra Autoestima hoy es la integral de esa onda.

Ahora que pasa sin nos **"Asociamos a las cosas buenas que nos han ocurrido en nuestro pasado" y "Disociarnos de las cosas no tan buenas"**, esto en matemáticas es como hacer el valor absoluto de la señal. En la práctica sería buscar el aprendizaje a cada suceso de nuestra vida... Y esto para qué?

Para que cuando calculemos esa integral, nuestra Autoestima se Maximice y tengamos la motivación necesaria para ir en busca de nuestros sueños.

Insisto en que un emprendedor debe tener la autoestima muy alta, es la gran formula para persistir.

Para ser Exitoso en los negocios hace falta 2 ingredientes, ambos igualmente importante y ninguno de ellos puede ausentarse. Ellos son "Metodología y Pasión".

La metodología no es más ni menos que el procedimiento, el paso a paso. Para el caso de un proyectos de negocios, de un StartUps, es por ejemplo El Modelo Canvas es barrer cada una de las áreas de interés del proyecto, Analizar la problemática del mercado, desarrollar nuestro producto o servicio, nuestra propuesta de valor, determinar el MetaMercado, los canales a utilizar para llegar a ellos, determinar alianzas y recursos claves para nuestro negocio, establecer los métodos y cuantificación de la monetización, como así también la estructura de costos de nuestro producto.

Pero por otra parte, es fundamental no perder de vista el segundo ingrediente, o menos importante como lo es "La Pasión" y pasión es aquello que generamos cuando deseamos algo enormemente. El desear algo mucho mucho nos genera ese combustible y esas energías que nos mantiene esa

persistencia a flor de piel y que nos mantiene siempre enérgicos para seguir adelante en este recorrido que por momentos se transforma en una gran montaña rusa y que en más de una vez pensamos en dejar todo y buscar una alternativa en la sección de clasificados de empleos.

La clave no es "No Caerse", la clave es saber siempre levantarse y sin Pasión se hace muy duro persistir.

Cumpliendo y teniendo presente estos Tips, estarán más cerca de conseguir el Éxito en los Negocios, de lograr adquirir todos esos bienes materiales que tanto desearon, por los que soñaron y en lo que tanto tiempo invirtieron...

Pero no se olviden que el objetivo de la vida no es acumular riqueza desmedida, y pagar el precio de enfermar su cuerpo. ***De nada sirve ser el hombre más rico de un cementerio. De nada sirve ser Exitoso en los Negocios si perdemos Ecología con las otras áreas de nuestras vidas.***

Quiero presentarles mi filosofía para emprender y cuando digo emprender no solo hago referencia a proyectos de negocios, el emprendedurismo es una actitud y cuando emprendo puedo emprender una carrera, un viaje, una familia... El emprender es tomar decisiones y asumir riesgos.

Esta filosofía se llama ***"Los 8 Dominios del Emprendedor"*** y dice que: ***... "No tiene sentido ser Exitoso en los negocios si a cambio tengo que pagar el precio de enfermar mi cuerpo, separarme de mi pareja, no ver crecer a mis hijos, no tener tiempo para disfrutar con amigos, no participar activamente en la sociedad, no capacitarme, descuidar mi trabajo, mis ahorros, ni tener tiempo para practicar mis hobbies"...***

Los dominios o áreas de la vida a considerar para atender sin descuidar a ninguna de ellas son "Cuerpo, Familia, Entorno, Universo, Conocimiento, StartUp, Dinero y Tiempo Libre". Estos 8 dominios, me gustan visualizarlos como "Platitos Chinos" en donde el desafío es hacerlos girar a todos al mismo tiempo sin dejar de atender a ninguno en ningún momento. Ninguno de ellos deben caerse, ese es el desafío y allí podemos encontrar las reglas de este juego que es la vida. Si logras atender y sentirte satisfecho en todos ellos, encontrarás la felicidad y con sigo la plenitud.

El Éxito se consigue con la satisfacción en los dominios 6 y 7 (StartUp o Negocio y Dinero) pero la Felicidad solo se consigue estando satisfecho en los 8 dominios.

Si piensas rápidamente lo que te estoy diciendo, pueda que pienses ..."Es muy difícil, es imposible"...

Sinceramente, SI. Es muy difícil lograrlo y más aún mantenerlo. Pero quien dijo que este juego es fácil?

La clave está en la Planificación y la optimización de los recursos más escasos como lo son "Tiempo y Dinero"

En un primer momento vas a decir, pero si le dedico tiempo al trabajo descuido a mi familia, o si atiendo a mi familia y entorno no tengo tiempo libre, o si trabajo y estudio no me resta tiempo para atender a mi cuerpo, o si descuido el dinero no tengo disponibilidad para el conocimiento... En un primer momento vamos a ver que los dominios se compiten por esos dos recursos más escasos como son el tiempo y el dinero.

Pero con planificación y creatividad, tenemos que planificar actividades que sinergien varios dominios al mismo tiempo, como por ejemplo salir a correr en mi tiempo libre, capacitarme para lanzar mi proyecto de negocios, almorzar con amigos, dar una conferencia para el universo en tu tiempo libre....

Es un permanente desafío que no termina nunca y que cada día que vivimos de esta manera vamos perfeccionando y haciendo de nuestra vida, una vida en excelencia.

Es importante saber que si nosotros no nos hacemos nuestra agenda, nos la hace la sociedad, el día a día, las urgencias de los demás y es ahí cuando pasa un día sin hacer nada por nosotros, una semana sin hacer nada por nosotros, un año sin hacer nada por nosotros y lo peor que a muchos, pero a muchos se les pasa la vida sin hacer nada por sus sueños.

Tienen que aprender solo 2 cosas, Una es a realizar una agenda con tareas que permitan cumplir objetivos alineados con sus sueños. Y la otra cosas, no menos importante es a "Decir NO" a todas aquellas interrupciones y distracciones que la vida nos pone en el camino y que nos quitan ese recurso tan escaso llamado TIEMPO.

Redacten objetivos que estén alineados a sus sueños, a su misión en la vida u recuerden que estos objetivos solo son excusas para vivir nuestros valores.

Quiero contarte uno de mis mayores aprendizajes y tiene que ver con cual es mi misión en la vida...

Toda mi carrera universitaria, incluso a partir del 2001 cuando generé mi primera empresa, estuve muy concentrado en mis objetivos, principalmente de mis objetivos materiales. Trabajaba fuertemente en la carrera profesional y en la producción de bienes.

Un esfuerzo sobre-natural que se traducía en mi cuerpo con insomnio, cólicos, ansiedad y estrés.

Fueron veinte años de arduo trabajo hasta que el 5 de agosto de 2009, recibí una llamada de mi hermano menor que me decía:

-“Papá tuvo un accidente en la ruta y falleció.”

Fue un golpe muy fuerte que no pude ignorar, como sí había podido ignorar, en cambio, la muerte de mi hermana y otras malas noticias familiares que sucedieron durante esos 20 años de ceguera emocional.

La muerte de papá me trajo confusión. Lo primero que hice fue analizar a mi padre y su comportamiento en la vida.

Fue entonces, cuando me encontré con una sorpresa: todas sus virtudes eran mis virtudes y todos sus defectos eran mis defectos.

Frente a la alta probabilidad que me suceda lo mismo que le sucedió a él, inmediatamente me pregunté: ¿Estoy preparado para morir mañana?, ¿Cuál es el Objetivo de mi Vida?...

El cura que ofreció la misa de mi padre -parecía que sabía en lo que estaba pensando- dijo:

- “Porque el objetivo de la vida es muy simple, el objetivo de la vida es ser feliz y hacer felices a nuestros seres queridos”...

Él me ayudó a resolver el 50% de mi inquietud. Digo el 50% porque el resto era descubrir qué cosas me hacían feliz y qué cosas hacían felices a mis seres queridos.

Ahí me di cuenta que tenía mucho trabajo por delante, tenía que buscar información que no estaba en libros, ni en Google, ni en Wikipedia. Esa información debía buscarla en mi interior.

A dos meses de haber fallecido mi padre tuve otra pérdida, un compañero de trabajo. El padecía de esa enfermedad que ni merece ser nombrada y que lo invadió en muy poco tiempo.

Antes que él muriera, tuve la oportunidad de hablar con él y desde el corazón me dijo:

- “Sé lo que estás sintiendo, pero no te vayas al extremo de la espiritualidad. No dejes de generar dinero porque el dinero es lo que me ayudo a criar a mi hijo, de la empresa comemos muchas familias y hace falta que la empresa funcione.”

Finalmente me di cuenta que tenía que lograr un equilibrio. ... **“El Equilibrio entre lo material y lo espiritual”...**

Tenemos que saber cuál es nuestra identidad, cuáles son nuestros valores, cual es nuestra filosofía de vida, nuestra misión en la vida, cuáles son nuestros sueños, para que queremos concretarlos,...

Es la única forma en que nuestras vidas tomen sentido y que disfrutemos día a día lo que hacemos.

En la búsqueda encontré una filosofía que es la que actualmente practico y divulgo, llamada "La Filosofía de los 8 Dominios del Emprendedor" y también encontré mi compromiso en que los Jóvenes emprendan sus proyectos de negocios enmarcados en esta filosofía.

Descubrí que mi Misión en la vida es:

"Motivar" e "Inspirar" a los jóvenes a que emprendan sus proyectos de negocios en ecología con su vida y que entiendan que no sólo tienen que ir en busca del éxito sino que tienen que ir en busca de la Felicidad.

Antes de emprender, se tu primer inversor... Invierte tiempo en determinar el rumbo, no el rumbo de tu negocio, sino el rumbo de tu vida.

Descubre cuál es tu Misión y cuáles son tus Valores porque ellos son los que determinarán tus decisiones cuando tu consciente no sepa qué decidir, ellos son los que respaldarán tus decisiones cuando tu consciente sí sepa que decidir.

Ellos serán tu faro, tu guía. Encuéntralos y no los pierdas de vista.