



EL HORROR DE EMPRENDER

HERRAMIENTAS PARA QUE LA AVENTURA DE EMPRENDER NO SEA MÁS QUE UN SUSTO

Cada final de octubre nos acercamos a la celebración de Halloween y en este 2020 donde muchos nos hemos puesto las capas de superhéroes ante las circunstancias adversas, compartimos con nuestra experiencia el Decálogo Emprendedor de @rafasolbas

EL HORROR DE EMPRENDER

HERRAMIENTAS PARA QUE LA AVENTURA NO SEA MÁS QUE UN SUSTO

DECÁLOGO EMPRENDEDOR

Desde que tenía 19 años me incorporé como joven empresario a una empresa familiar que me abrió las puertas para desarrollarme profesional y gerencialmente, luego de asumir por algunos años la dirección de la Grupo Jordan, de forma conjunta con mi hermano, el espíritu emprendedor, inquieto y aventurero tocó mi puerta y hoy desde la tribuna de conversar por las últimas 16 semanas con profesionales especialistas sobre diferentes áreas del emprendimiento, comparto mi experiencia, conocimiento y el aporte de este networking para que la incertidumbre que ocasiona el horror de emprender, se transforme solo en un susto donde la hoja de ruta no sea un mundo desconocido y lleno de espantos; entender que la incertidumbre es nuestra acompañante eterna nos permite enamorarnos de ella como lo que es, lo único seguro además de la muerte; celebremos entonces, después de hacer tantos trucos, con algunas herramientas (caramelos) que les comparto en el Decálogo del Emprendedor, en el día de todos los muertos.

1.- AUTOCONOCERSE:

Todos creemos que nos conocemos, es más sin hacer mayor esfuerzo decimos que somos latinoamericanos, abogados, morenos, de ojos azules, emprendedores y que queremos lograr nuestros objetivos, pero hay momentos en la vida que nos detenemos a entender qué somos introspectivamente, qué información cargamos de nuestros ancestros, cuáles son nuestras brechas y miedos y qué estamos dispuestos a dar, es más reconocemos nuestras grandes virtudes y herramientas; el autoconocernos es probablemente una de las herramientas más valiosas que encuentro, ya que gracias al trabajo personal, que en mi caso fue asistido por profesionales, entre los que destaco a mi psicoterapeuta @aidagarciasumozade y a mi coach ejecutivo @deborhamelendez, logras alcanzar niveles superiores de ti mismo, comprendiendo y superando limitaciones pasadas.

DECÁLOGO EMPRENDEDOR DE @RAFASOLBAS

- 1.- Autoconocimiento
- 2.- Definición de propósito
- 3.- Marca
- 4.- Dar el paso, emprender
- 5.- Family & Friends
- 6.- Formación Continua
- 7.- Viviendo el cambio
- 8.- Planificación
- 9.- Networking
- 10.- Expande las fronteras,

EXPORTA

Como conversamos con @andrea.carrillo.b (Colombia) desde la conexión y descubrimiento del yo persona y nuestras motivaciones internas, bregamos el camino y la generación de un escenario ideal en el cual podemos desarrollarnos felizmente en nuestro emprendimiento, porque construyendo desde nuestra esencia y nuestra razón de ser es mucho más fácil conectar a otros, igual que nosotros, que se ven atraídos por nuestra historia, historia que según Katha Molina de @jappiwey (México) puede ser hackeada y con narrativa intervenir desde el interior conjuntamente con elementos externos para construir empatía desde el propósito con coherencia y honestidad llegando con claridad a nuestro público objetivo.

2.- DEFINICIÓN DE PROPÓSITO:

Me divertí mucho con Ana Isabel Hernández de Proemprendimiento (Venezuela) porque siempre es bueno nutrirse de contenido de valor, energía y algo de controversia; para ella el para qué no es relevante y con su propuesta de la #escueladelpropósito lo deja claro, primero debes entender que te motiva como persona y desde tus valores crear el propósito de tu emprendimiento, cumpliendo las premisas de Simón Sinek y los Golden Rings, dónde el porqué es nuestra gran respuesta WHY, WHY, WHY.

Bregando en el emprendimiento con propósito contacté con el CFO de la primera empresa certificada B de Venezuela, Leather Heart, quienes con sus peluches de corazón de cuero contribuyen e impactan a la comunidad tanto en el aspecto social, como en el medioambiental; las empresas B, son empresas de triple impacto son como lo indica su denominación, empresas que logran generar beneficios en 3 direcciones económico, sostenibilidad y visión social, hoy tendencia a nivel global y una manera de hacer mejores negocios de futuro.

3.- MARCA:

Entendiendo el lugar que tenemos y qué nos motiva, llega el momento de tener un nombre, saber si somos una marca personal o una marca corporativa, tenemos la necesidad de una imagen que nos identifique, que nos haga únicos y reconocibles ante nuestro público; tan importante como crear nuestro nombre, slogan y logo suficientemente creativo es protegerlo, cuidar nuestra mayor inversión que es el tiempo, José Ramón Fermín de @marcadeautor nos conversó de la importancia que tiene registrar nuestra identificación fundamental y profundizamos sobre la titularidad en los bienes protegibles cocreados, entendiendo la cocreación como la actividad o proceso mediante el cual dos personas definen un objetivo en común y generan un resultado creativo innovador o de transformación de bienes o servicios, para mí uno de los 3 principales íconos de la economía colaborativa, conjuntamente con la colaboración y la cooperación.

Sin embargo, rescatando la importancia de la creatividad en las marcas y como sector fundamental de la gestión de cambios, conversamos con Andrés Maurín de @aragrupocreativo (Colombia) del emprendimiento y cómo desde el entendimiento de la funcionalidad, la observación y la flexibilidad, los artistas o creativos pueden aportar valor en la creación de marcas, productos y servicios o contribuir en su transformación.

4.- DAR EL PASO, EMPRENDER:

El salto al vacío, el paso entre la zona de confort y la liberación, realmente es un temazo que me remonta a una de mis conversaciones con JJ Moya @dr.emprende (Venezuela) en la que detuvimos a detener a observar oportunidades donde otros pueden ver dificultades o excusas y es que dar el paso a emprender no es tomar una decisión desmedida y JJ nos invita a: ser positivos,

no tomar decisiones emocionales, cuidar el flujo de caja y pensar global; sin embargo Marieva Vegas de @lamovidaempresadora (Panamá) nos compartió sus claves para emprender desde la marca personal: atreverse (no tener miedo), tener objetivos claros y perseverancia; en cuanto al miedo, solo aportar que a lo único que le podemos tener miedo es a la inacción, a quedar paralizados y no hacer nada, en la acción está el cambio.

Para emprender hay que saber valorar factores que incidan en el éxito y medir sus consecuencias para crear un plan de acción valorado en la acción en base a los riesgos calculados, Jenilee Navarrete @jenilee_finanzas Consultora Financiera de Proyectos en Venezuela, Panamá y República Dominicana sugiere que: la voluntad no lo es todo en el emprendimiento, se requiere planificación siendo esta la base de la información para la toma de decisiones acertada y el emprendedor debe ser flexible, pivoteando de ser necesario, sin cambiar el objetivo.

Estas tres conversaciones me remontan a una presentación que vi, de un allegado a mi familia, Sebastian Delmont en la que escatológicamente se refiere a esta situación a ¿Cómo aprender a cagarla bien? Y básicamente es tener claro que 1 de cada 10 emprendimientos o intentos va a ser exitoso y el resto serán intentos fallidos, por lo tanto, hay que ser cautos, pero nunca dejar de insistir porque el éxito está en la perseverancia de su búsqueda.

5.- FAMILY & FRIENDS:

Conociendo algo de mi historia es fácil entender el poder que le doy a los valores de la familia en los negocios, vengo de empresas familiares y con mi hermano José Antonio Solbas @solbasjose (España), continuamos el legado de nuestro padre e hicimos crecer lo que hoy es el Grupo Jordan, que pasó a ser una empresa corporativa, luego de vivir la transición de empresa familiar de segunda generación y habiendo logrado durante nuestra CoDirección el posicionamiento como líderes nacional en Venezuela de nuestra marca bandera Spa Line @mundospaline y tener presencia en varios mercados en Latinoamérica de forma exitosa.

Más allá del relacionamiento en los negocios, la familia y los verdaderos amigos son un pilar fundamental para el emprendedor, son los que te celebrarán cada triunfo como propio, te acompañarán en las caídas y te sabrán decir cuando ven que vas por el camino equivocado, también son aquellos en los que te apoyas cuando necesitas oxígeno y aquí me detengo para generar un alerta y una posterior invitación: la salud del emprendedor está por encima de cualquier objetivo práctico o tangencial, sin ella no existe emprendedor y la salud va desde lo físico, emocional o mental, la paz interior y la unión con quienes amas es fundamental para seguir hacia adelante, no dudes nunca de darle espacio y valor a tu familia, a tu pareja y a tus amigos, como elemento vital de la vida saludable.

6.- FORMACIÓN CONTINUA:

En lo que muchos llaman la crisis de los 40`s me vi en la necesidad de encontrar nuevos espacios para impactar con mi conocimiento y experiencia en los demás y un día mientras me encontraba terminando una actividad durante mi formación como cefista en marzo 2019 en Caracas con @cefevenezuela emití una frase que hoy guardo como tesoro: A través de la Educación todo se puede; Emprende y Aprende es una invitación a mantenerse activo en pro del conocimiento como elemento de competitividad y satisfacción personal; en un mundo cambiante el fortalecimiento de las herramientas emprendedoras y el desarrollo de nuevas habilidades o la actualización y potenciación de las ya adquiridas son la base de la expansión exponencial del emprendedor.

7.- VIVIENDO EL CAMBIO:

Alejandra Alonzo @mimaximaversion insiste cotidianamente en el reforzamiento de la conciencia y el trabajo continuo de la mente inconsciente, tomando casi como un mantra el procedimiento de transformación desde la incompetencia inconsciente a la competencia inconsciente pasando por la incompetencia consciente y posteriormente a la competencia consciente, es un trabajo de entrenamiento y repetición. Para vivir el cambio Alejandra nos propone en su libro 3 fases: conocerse, enfocarse y transformarse y como este proceso se relaciona con la ecología en la toma de decisiones y el éxito.

8.- PLANIFICACIÓN:

Más allá de la planificación financiera, legal o fiscal el emprendedor requiere de una hoja de ruta basada en su propósito y valores, midiendo su foda y partiendo así a un plan a corto, mediano y largo plazo que pueda entrelazar las acciones contenidas en este plan y medir la evolución de sus resultados a través de KPI's que aporten valor al negocio y permitan tomar acciones de manera oportuna y acertiva.

El emprendedor siempre debe anticiparse a las necesidades de su negocio y una de ellas, que es fundamental es la necesidad de capital, con Héctor Ramírez, experto financiero de @big.capital (México) conversamos de los diversos mecanismos de fondeos con los que cuentan los emprendedores, pasando por las famosas 3 F's (Family, Fools and Friends), los crowdfunding, las entidades financieras tradicionales, los organismos del estado, fondos para emprendimientos o los gran inversionistas, entendiendo que cada caso en particular debe estructurarse tomando en cuenta la valuación, la tesis y la estructura y si se desea trabajar con deuda o aporte a capital.

9.- NETWORKING:

El amo y señor de la fiesta del emprendimiento, emprender sin redes de apoyo es como caminar sólo, descalzo y sin herramientas, sería desgastante, agotador, auto flagelante e ineficiente, sería un verdadero HORROR, dejaría de ser un susto esta aventura; en el mundo de la economía colaborativa la gestión efectiva de redes de contacto se fundamenta en la unión de puntos y enlaces que de manera comunicativa se asocian para lograr una sinergia multiplicadora o hasta exponencial, generando n posibilidades de relacionamiento, ¿cuál es la clave? Para Carola Reina de @miamiemprendedores y @caracasemprendedores (Miami, Florida) básicamente el Poder de las Conexiones está concentrado en la colaboración, la generosidad y la confianza como elementos claves para el logro de una comunicación efectiva de tu propuesta de valor.

Conocimos de la experiencia de @mujeresenaltovoltaje (Lecherías – Cúcuta) que a través de Carola Rivas, como una red que une a mujeres con intereses en común y que entre sí colaboran para lograrlo, compartimos su visión, la importancia del emprendimiento femenino, su crecimiento y expansión y la tasa de efectividad y al ser una conexión con doble transmisión en plataformas paralelas aportamos a su público nuestra teoría de Las Gallinas Emprendedoras, fundamentada en la economía colaborativa y la consecución de clientes contentos a través de la confianza y los objetivos conseguidos y el desarrollo de nuevos contactos, basándonos en la colaboración, la cooperación y la cocreación, teoría desarrollada en base al aporte de Andy Stalman y sus deliberaciones sobre la economía colaborativa y los factores de consideración en la conformación de nuevas visiones que basados en el cococo de la gallina se sustentan los elementos claves de esta teoría.

10.- EXPANDE LAS FRONTERAS, EXPORTA:

La joya de la corona, una de las necesidades naturales avanzadas del ser humano es la trascendencia, es expandir y dejar huellas; desde muy joven siempre me atrajo el comercio internacional, siempre me anotaba a cada viaje de negocios si me daban la oportunidad; luego de graduarme como abogado y formarme en derecho corporativo, decidí especializarme en exportaciones y aunque no lo ejercí de inmediato, la vena de la exportación la fui agregando a cada uno de mis negocios, así trascendí fronteras desde Venezuela a República Dominicana y con los años abrimos mercado en Colombia, Perú, México, teniendo experiencias en Panamá, Jamaica y Trinidad; conociendo el mundo con proveedores en USA, España, Italia y China, entendiendo así con una visión global que si tus problemas los evalúas de forma global, tus necesidades se pueden transformar en necesidades en los mercados en los cuales decides desarrollarte.

Es así, desarrollando un pensamiento glocal (global con adaptación local) como realizo alianza con Javier Martínez @yosoyjaviermartinez (Houston, Texas) experto en competitividad internacional de UCLA y unimos esfuerzos para crear Hexa Latam como plataforma que tiene el propósito expandir la oferta exportable de Latinoamérica en el mundo, atendiendo los retos de innovación y adaptación para su consolidación.

La estrategia de internacionalización tiene un componente de mitigación de riesgos que contribuyen a la valorización exponencial de las empresas o emprendimientos que se enfrentan al reto.

VIENE MÁS ... TAL VEZ YA NO SERÁ NO DECÁLOGO:

Hay aspectos que aún no hemos abordado en esta serie de conversaciones que me he disfrutado un montón, algunos de estos son: el plan estratégico, el emprendimiento de emigrante, desarrollo de nichos y conocimientos de tu mercado objetivo, la salud del emprendedor o los aspectos legales claves para iniciar con buen pie. Les cuento que este proyecto que nació durante la cuarentena como una prueba de 3 emisiones para entender las necesidades para crear una red de apoyo al emprendimiento internacional en la región y hoy su plan se mantiene, pero cerrará la primera semana de diciembre 2020 con 24 lives de contenido de valor, emitidos cada jueves en mi cuenta de Instagram @rafasolbas y con el aporte fundamental de los invitados y luego de concluir esta serie ...

NOS SEGUIMOS VIENDO:

Como emprendedor siempre tengo una nueva idea a la mano y con mi empresa Hexa Latam, conjuntamente con aliados en Miami y Latinoamérica, como Miami Emprendedores, Xtrategik y Cefe Training estamos preparando un programa donde el protagonista puedes ser tú: emprendedor en Miami que buscas inversión y a su vez trascendencia en la región.

Agradezco a quienes me siguen y me leen por la confianza, a nuestros auspiciantes y a mis hijos por comprender que el emprender es mi propósito de vida y con mi ejemplo les dejo mi legado.

Estas recomendaciones no son un manual para emprender ni pretenden ser una guía paso a paso para el emprendedor, es la recopilación de conversaciones con expertos emprendedores y estudiosos del tema de más de 6 países, que aunado a mi experiencia personal y la agregación de valor de muchos otros actores en la región, contribuyen a la creación de una visión de las herramientas del emprendedor latinoamericano con proyección global 24/7 que aún seguimos construyendo, para que emprender no sea un horror sino un susto en esta aventura.