



¿SALTO AL VACÍO Ó EMPRENDIMIENTO PERSONAL?

HAY MOMENTOS EN NUESTRA CARRERA LABORAL EN QUE DEBEMOS OPTAR POR TRABAJAR EN FORMA INDEPENDIENTE. AL MENOS, TENER UNA ACTIVIDAD EN FORMA INDEPENDIENTE.

Si eres Ejecutivo de una Empresa, Jr, Semi Sr o Sr, ¿pensaste qué vas a hacer de tu vida laboral en el largo plazo? Sí, ya sé que viviendo en América latina, con tantos cambios en el contexto macroeconómico, la pregunta suena surrealista o de película de ciencia ficción.

¿Tienes un plan de carrera de acá a 30 años? Sí, ya sé que la Empresa donde estás haciendo una carrera exitosa se puede reestructurar y retirar las operaciones en el país.

Si ese fuera el escenario, ¿qué plan alternativo tienes para enfrentarlo?

Ya lo dijimos varias veces, debemos convivir con el fantasma del despido. La carrera laboral de por vida en una Empresa se acabó, incluso en Japón, paradigma del tema.

Así como las Empresas no dudan en reestructurar y desvincular gente cuando el negocio no es rentable (en última instancia te convocaron para que ayudaras a ello), no dudes en planificar escenarios alternativos para tu carrera.

Cuando hablamos de escenarios alternativos, nos referimos a la necesidad, casi imperiosa, hoy siglo XXI, de que generes una actividad independiente, incluso paralelamente a tu trabajo actual, que no saque tiempo a éste ni se contraponga éticamente.

Empezando el 2000, se hablaba de "incubadoras de negocios", proyectos que surgían de una idea, continuaban con un plan de negocios, un plan de marketing, un estimado del retorno de la inversión, etc. Seguían con una ronda de inversores, personas que estudiaban poner dinero en el proyecto. Un ejemplo de ello son las empresas .com, que hicieron furor años atrás con su surgimiento.

Yendo al título de la nota, te propongo que vayas generando tu emprendimiento gradualmente, sin que esto signifique un salto al vacío. El valor más apreciado, el resultado más esperado y que concreta efectivamente la existencia exitosa de tu negocio es la presencia de un CLIENTE.

Vamos a ser precisos con la palabra: dijimos CLIENTE y no comprador. CLIENTE es la persona que adquiere (y PAGA) tu producto o servicio por 2da vez. El que lo hace por primera vez, es solamente un comprador.

Si tienes un cliente, tienes un emprendimiento en marcha. Una recomendación: cuida los gastos fijos. El plan de negocios deber prever un presupuesto en estrategias de comunicación del producto/servicio (Marketing, Promoción, RRPP), que signifique una inversión del 5 al 15 % de la facturación prevista en el ejercicio económico (un año). El 5% se aplicara a productos y



Comunicación Alterna Del concepto al resultado

llegando al 15 % a servicios (ej típico, mercado inmobiliario, que publica sistemáticamente la oferta de inmuebles).

Anímate, soñar no cuesta nada. Las grandes ideas, los grandes negocios, surgen de la fantasía, de la imaginación. Y de llevarlos a la práctica. Con entusiasmo, con planificación. Con constancia. Sin bajar los brazos. Tocando timbres, puertas. Llamando por teléfono. Mandando mails. Aunque con una estrategia estudiada. Tienes entre manos un negocio, que significa un producto o servicio útil para alguien. Que lo está esperando. Y que está esperando que se lo comuniquen. Si no lo haces, es difícil que se entere.

Una de los peores pecados, decía alguien, es aburrirse o aburrir a los demás. Si tu trabajo actual no te convence, y, si el mercado laboral no ofrece la posición que buscas, anímate a pensar nuevas alternativas y escenarios. Te serán útiles. Rentables. Te sentirás exitoso, porque te planteaste un objetivo. Y conseguiste lograrlo.