

# 40 Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Dinámicos

## Informe Especial



"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente  
sin perder el sentido del humor  
y el espíritu de juego".

Paola Carolina Diaz.

Editora de Le canto las 40...

**LE CANTO LAS 40...**

Un boletín online con ideas  
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,  
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.  
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2008  
Todos los derechos reservados.

## Le canto las 40... Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Dinámicos

Algo para comenzar... Ayer, una reunión con dos colegas para organizar un ciclo de seminarios. Hoy, otra reunión en dos tandas para cerrar un contrato con un nuevo cliente. Por la tarde, asistencia a la exposición de productos regionales con una amiga emprendedora. Mañana, revisión de algunos puntos del plan de negocios y ajuste del cronograma para el mes de noviembre. Sábado, reunión informal con los integrantes del foro. Domingo, recuperar energías para ponernos en movimiento nuevamente el lunes. Aunque las cosas no vayan como usted quiere, ¡muévase! Dedicado a los emprendedores dinámicos... ¿de qué se trata? Lea este informe central.

¡Ah!, recuerde que son ideas "discutibles" por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de estas ideas.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

1. ¿Qué es un emprendedor dinámico? "Dinámico, ca. Adj. (adjetivo) Perteneciente o relativo a la fuerza cuando produce movimiento", dice el diccionario. Me surgen muchas preguntas, que como emprendedores colegas, deberíamos hacernos: ¿estoy imprimiendo fuerza a mi emprendimiento?, ¿hacia dónde se está moviendo?, ¿se está moviendo mi emprendimiento?, ¿cuáles son los resultados de ese movimiento?, ¿por qué no está moviéndose hacia donde aspiró?, ¿cuáles son los resultados de esa quietud?, ¿qué puedo hacer para generar movimiento?, ¿qué recursos actuarían como la fuerza que produjera el movimiento?, ¿quiero moverme hacia otro nivel?, ¿estoy dispuest@ a "hacer fuerza" para que ello ocurra? Un emprendedor dinámico es aquél que se convierte en la fuerza misma para mover su negocio hacia la meta.
2. ¡Mente abierta en emprendedor dinámico! Estar en movimiento requiere tener una mente abierta. Aléjese de: "eso no es para mí", "ahí no hay nada que me sirva", "¡ya lo sé!", etc. ¿Cómo caminará si tiene los ojos cerrados? ¿Cómo se moverá si cierra su mente a las diferentes oportunidades e ideas? Usted debe ser un especialista en un tema: el tema de su emprendimiento. Pero hay tanto "allí afuera" por conocer, sobre todo, para aprender a mover nuestra empresa, ¡no se lo pierda! ¡Abra su mente y mire!
3. ¿Por qué ponerme en movimiento? Las razones podrían ser las respuestas a las preguntas anteriores. Además, porque si usted no se pone en movimiento, alguien más lo hará. Intuyo que su competidor más fuerte sacará provecho de su descuido y su competidor "novato" aprenderá rápidamente del "error". Ningún emprendimiento llega a su meta permaneciendo estático y ello implica que usted sea el corazón del negocio para quebrar ese estado. Insisto: ¿está dispuesto?
4. ¿Por qué ponerme en movimiento? Alguien... se mueve hacia la vereda de enfrente. Porque si usted no genera movimiento en su negocio, alguien más sí estará moviéndose. ¿Adivine quién? ¡Su cliente! ¿Usted compraría a una empresa que siempre le ofrece lo mismo?, ¿sin modificar si quiera la presentación o promoción de

sus productos? Hasta las marcas mejor posicionadas e internacionalmente reconocidas, modifican sus estrategias de seducción para que el cliente no se aburra y siga siendo fiel. ¡Póngase en movimiento ahora!

5. Si no tiene una idea, ¡búsquela! ¿Hace tiempo está pensando en iniciar un emprendimiento? ¿Hace tiempo pero no sabe qué? Pues que no lo embargue la quietud antes de comenzar su vida emprendedora. Propóngase encontrar su idea de negocios. Pero no es únicamente cuestión de actitud, trace un pequeño plan de acción para hallarla y ¡ejecútelo!

6. Si tiene una idea, ¡concrétela! ¿Ya tiene su idea de negocios? Entonces, ¿qué está esperando para convertirla en un emprendimiento? Ahora que sabe qué es lo que le gustaría hacer como emprendedor, no deje que la idea pierda su fuerza. No deje que el tiempo le haga perder las fuerzas ¡a usted! La emoción de saber qué queremos para nuestras vidas es un motor muy potente, pero si con esa gran emoción nos estancamos, pensando. "cuando tenga que ser, será", "vendrán tiempos mejores para mi idea", "más adelante empiezo"... así habremos retrocedido (sin siquiera haber empezado). ¡Despiértese!

7. Si no tiene cómo concretarla, ¡busque los recursos! ¿Cuáles son los recursos que necesita para su emprendimiento? Se trate de un nuevo o ya consolidado emprendimiento, siempre hay alternativas. Reflexione sobre el tipo de recursos que requiere para poner en movimiento su negocio. ¿Recursos humanos?, ¿recursos económicos?, ¿recursos tecnológicos? Tal vez: ¿habilidades para administrarlo?, ¿conocimientos específicos para mejorarlo? Siempre hay alternativas, pero... por favor, no espere a que ellas "se muevan" hacia usted. ¡Usted muévase hacia ellas!

8. Si no tiene cómo concretarla... ¡sin excusas! Amigo emprendedor, recuerde que el principal recurso del emprendimiento es usted. Si necesita recursos económicos, vaya tras ellos (socios, inversores, fundaciones, organizaciones, etc.). Pero no se esconda detrás de esta necesidad para inmovilizarse y quedarte quieto. Me dirá que soy reiterativa, pero acuda a Internet para dar el primer paso. Cuando usted le pregunta a otra persona si conoce dónde encontrar tal o cual recurso, justamente esa misma pregunta, antes hágasela a usted mismo. Aunque resulte difícil, ¡muévase sin excusas!

9. ¡Muévase hacia su objetivo! El concepto es permanecer activo pero no yendo y viniendo para cualquier dirección. Usted ha fijado un objetivo para su emprendimiento, sabe qué quiere lograr dentro de los próximos seis meses, dentro de un año, dentro de cinco años... ¿Lo sabe? ¡Bien! Que todos los pasos lo conduzcan a Roma, quiero decir... ¡hacia su meta final!

10. ¡Muévase hacia su objetivo! ¿Hacia dónde? Si no ha fijado un objetivo, es momento de hacerlo. Sin saber hacia dónde vamos, seguro llegaremos a cualquier destino. Habremos malgastado los recursos que supimos conseguir, e "invirtiendo" aún más para encauzar el rumbo de nuestro negocio. Conclusión: ¡fije sus objetivos! Pregúntese dónde quiere estar (dónde quiere que esté su empresa) dentro de seis meses, dentro de un año, dentro de 5 años; ¿cómo alcanzará esos objetivos? Y ¿cuándo?

11. Dejando cosas atrás... Si avanza con su emprendimiento, seguramente habrá cosas que queden atrás: planes errados, estrategias poco efectivas, ideas en carpeta... No se centre en los desaciertos, aprendió de ellos (¿verdad?) y es suficiente para no cometer el error dos veces. No mire hacia atrás para recordar con detalle cómo fueron dichos aprendizajes. ¿Cómo moverá su negocio hacia delante si usted aún lo mantiene atado al pasado?

12. Antes de moverse, ¡decídalo! Usted sabe hacia dónde moverse, pues es momento de tomar la decisión de hacerlo. Muchas veces, sabemos lo que hay que hacer pero no ponemos fin al proceso decisorio. Nos estancamos en las ciento cuarenta variables para no dar el primer paso hacia el siguiente nivel. El mercado exige emprendedores dinámicos capaces de evaluar situaciones y tomar decisiones rápidamente. ¡Ejercítense en adaptabilidad!

13. Ahora: ¡hágalo! ¿Qué más puedo decirle? Si tomó la decisión de mover su emprendimiento, actúe en consecuencia.

14. ¡Dinámicos y creativos! Libere su creatividad para generar un emprendimiento dinámico. ¿Quién lo limita a encontrar las ideas más originales? Usted posee una capacidad creativa intacta, ¡así es! ¿Cree que no es así? Le doy la razón: entonces, no lo es. Es imposible convencerlo de lo que usted ya está convencido. Si ambiciona un emprendimiento activo, para moverlo a lugares atractivos para usted y su cliente, le sugiero que reflexione sobre su creencia ;-)

15. Cree espacios nuevos de contacto con sus clientes. Probablemente sus clientes se hayan acostumbrado a recibir las novedades de empresa a través de un medio en particular, por ejemplo: el correo electrónico o el correo postal. Sorprenda a su cliente, cada tanto, empleando otros canales: ¿qué le parece un llamado telefónico?, ¿una reunión con un grupo de clientes?, ¿una visita personal? ¡Póngase en acción para sorprenderlo!

16. Cree espacios nuevos de contacto con potenciales clientes. ¿Qué ha hecho últimamente para seducir a los potenciales clientes? Publicidad en un diario zonal, un intercambio de banners con un par de sitios web, un aviso radial, folletería... ¿Por qué no: etiquetas autoadhesivas, pins, lapiceras, muestras gratuitas, cupones de descuento, carteleras en galerías comerciales, esponsorio de una feria regional, participación en un foro (pero no de emprendedores únicamente, sino del perfil de su cliente)? ¿Qué le parece una combinación de algunas de estas ideas? ¡Póngase en acción y sedúzcalos!

17. Cree espacios nuevos para escuchar ideas de clientes. ¿Qué le parece si son sus clientes quienes ponen en movimiento su emprendimiento? Quiero decir: ¿por qué no crear un espacio donde sus clientes puedan expresar cómo mejorar su negocio? Desde: el contacto diario con su cliente, pasando por encuestas telefónicas e impresas, hasta un buzón de sugerencias real y ¿por qué no virtual? Ellos le aportarán mucho sobre sus necesidades y deseos, ¿quiénes sino? 18. Cree espacios nuevos para escuchar ideas de colegas. También sus colegas pueden poner en movimiento su emprendimiento. Proponga diferentes alternativas para reunirse con ellos: desde

tomar un café y charlar de negocios en una agradable confitería, pasando por un almuerzo distendido para conversar de todo, menos negocios, hasta organizar una salida "de capacitación" o "de ferias" o "de rondas de negocios" donde se combinen ambos aspectos. ¡Abra su mente y vea! (¿recuerda?).

19. Cree espacios para discutir con usted mismo. Muchas veces, para continuar con más fuerza moviendo nuestro negocio, necesitamos un descanso, o crear un espacio personal donde estemos a solas con nuestros pensamientos de emprendedor dinámico. Permítase encontrar esos momentos para usted, no caben excusas de ser un Sr. Ocupado (o Sra. Ocupada) las 24 horas del día. Una caminata por el barrio, un paseo cercano al jardín, un paseo más cercano hasta la cocina para tomar una infusión relajante... ¿Cómo pensar hacia dónde mover su negocio si su cabeza está cansada de pensar?

20. Cree espacios discutibles para usted. Tal vez su espacio se describa poco tradicional, ¡mejor aún! Aunque... lo que resulte tradicional para mí, será diferente para usted. De todos modos, apueste a crear algo discutiblemente propio. ¿En mi caso? Será buena música (Nora Jones, aunque amigos digan "¿buena?") y seguramente un té. ¿Y usted?

21. Concrete su idea discutible semanal. Si algo puede mantenerlo activo, ese algo es la promoción de su emprendimiento. Propóngase crear una nueva forma de promoción cada semana, cada quince días, cada mes, ¡cada día! Lo dejo a su criterio y al objetivo de su negocio. Eso sí, si antes sedujo a sus clientes, ahora conquístelos. Un diseño exótico para la temporada de verano en su vidriera, la contratación de un personaje conocido para los niños (y adultos), que ¡usted sea ese personaje conocido!, el envío de un programa para PC, personalizado con el logo de su empresa, etc. ¡Muévalos hacia su emprendimiento!

22. Manténgase actualizado: ¡lea! ¿No tiene tiempo? ¡Hágase un tiempo! Agende una hora o media hora diaria para leer artículos, un boletín que llega a su bandeja de entrada, un informe de la revista especializada que recibe por correo postal, la nota que marcó en el diario del domingo, los titulares que recibe por mail del suplemento económico, dos páginas del libro que compró hace un mes. ¡Muévase con las noticias para decidir con rapidez lo mejor para sus negocios!

23. Manténgase actualizado: ¡capacítese! Tomar la decisión del rumbo de su emprendimiento, también requiere ser un emprendedor capacitado. Invierta en usted: si usted no lo hace, otras personas tampoco lo harán. Es como pretender que un comprador crea en su propuesta cuando usted duda de ella. El dinero invertido en capacitación agregará valor a su empresa y a la toma de decisiones. ¡Inscríbase en el curso que viene postergando hace meses!

24. ¡Todo va mal! Cuando las cosas no salen cómo lo pensamos, ¡muévase igual! Primero: "todo" es demasiado. ¿Cuánto es "todo"? ¿Cuánto es "demasiado"? Usted se basa en hechos concretos para dirigir su emprendimiento, no en apreciaciones. Ponga en números su "todo va mal". Segundo: un emprendedor creativo no dirá "mal", dirá: "aprendí cómo no hacerlo", "hay otro camino para lograrlo", "encontraré otro modo". No deje que la situación lo supere tanto como para no pensar qué hacer. ¡Repíense su situación!

25. ¡Todo va mal!, busque una solución en casa. Muévase inteligentemente: analice la situación de manera objetiva. Tome su plan de negocios, revise sus objetivos, revea la disponibilidad de recursos, estudie las causas posibles del problema, tome las causas una a una, esboce las posibles soluciones, estime los resultados de dichas alternativas, trace un plan B. ¡Evite inmovilizarse!

26. ¡Todo va mal!, busque ayuda profesional. Si usted no halló una solución, ¿por qué detener su emprendimiento? ¿Por qué encerrarse en el problema? Hay una alternativa: especialistas. Muévase hacia este campo de acción cuando el problema escapa a sus conocimientos. ¡Siga moviéndose hacia sus objetivos!

27. Somos dinámicos y humanos. Hemos comentado que los emprendedores dinámicos se mueven aún en contextos problemáticos. Desahogarse también es actuar. Sí: desahóguese, llore, enójese, grite, peléese con usted mismo. Sí: aproveche este momento de descarga porque será necesario para recuperar energías y retomar con más fuerza. Un momento único (por lo menos hasta el próximo episodio...). ¡Desahóguese y siga caminando!

28. "¡Lo estás haciendo mal!". Algunas personas podrán decirle que lo está haciendo mal, y con la crítica constructiva, le ayudarán. Ellos resultan más objetivos que nosotros. No se inmovilice con las críticas. Aprenda a reconocer las que construyen: aquéllas que le dicen lo que está "mal" pero también le dicen cómo mejorarlo, aportes útiles para ¡mantenerse activo en el mercado!

29. "¡Lo estás haciendo mal y punto!". No se inmovilice con las críticas (aún las no constructivas). Otras personas le dirán que lo está haciendo mal sin sugerencias o aportes para su mejora. ¡Omítalos! Usted lo estará haciendo mal, pero lo está haciendo, está haciendo un camino. Tal vez otros podrían haberlo hecho, pero no lo hicieron. Por alguna razón, el verbo "hacer" copó casi todo el párrafo ;-)

30. Muévase con la Red. Existen pocos espacios tan dinámicos como Internet. Imagínese la rapidez con que se mueven sus contenidos. Los sitios web de los medios se actualizan a diario, incluso - en muchos de ellos - cada hora, con las noticias de último momento. Si antes le sugería que agendara una hora diaria de lectura, ahora le recomiendo que navegue la web con frecuencia para estar al día con las novedades de negocios. ¡Marque sus sitios favoritos!

31. Muévase en red. Pertener a una red lo mantendrá dinámico. Participar activamente de esa red, ¡mucho más! Imagínese el cruce de información que se genera en una red de varias personas. La experiencia es enriquecedora para

cualquier emprendedor que desee estar actualizado, interactuar con pares, generar ideas creativas, detectar oportunidades, crear lazos comerciales, generar nuevos negocios, abrir su mente... casualmente lo que hemos venido conversando en este informe. En una palabra: ¡dinamizará su emprendimiento!

32. Desafío dinámico. Cada día propóngase descubrir una nueva forma de hacer las cosas. ¿Cómo ponernos en movimiento haciendo siempre lo mismo? Perdón, sí estaremos en movimiento pero dudo que por mucho tiempo más. El desafío es encontrar ideas originales que permitan a su emprendimiento evolucionar día a día: un nuevo ingrediente, un nuevo envase, un nuevo nombre, un nuevo logo, una nueva presentación, una nueva folletería, un nuevo mensaje en su contestador automático, una nueva firma en su mail, un nuevo color en su newsletter, una nueva sección en su sitio web, un nuevo dato sobre usted que conozca su cliente, un nuevo artículo, un nuevo seminario que dictar, un nuevo curso que tomar, un nuevo foro en el que participar, una nueva feria en la cual exponer, etc. ¡Renuévase cada día!

33. Desafío dinámico... ¡más! ¿Cree que terminó la lista para renovarse? La renovación está en cada parte de su emprendimiento, en cada proceso que usted realiza para administrarlo. También encuentre ideas para que evolucionen estos aspectos: una nueva manera de aprovechar sus horas de trabajo, una nueva forma de organizar su material, una nueva manera de hacerse un recreo laboral, una nueva forma de escribir informes, una nueva manera de celebrar una reunión, una nueva forma de terminar su día de negocios, ¡una nueva manera de emprender cada día!

34. Desistir, también es moverse. Si usted decide retirarse del negocio porque las cosas van "mal" (diferente a lo soñado, planeado, etc.), también es una alternativa no moverse más como emprendedor. Suena raro pero es mi verdad discutible. Si evalúa que es lo mejor para las partes actuantes (sus clientes, usted y su emprendimiento), entonces, decídalo y hágalo. Aunque esté en un episodio difícil, no se quede sin hacer nada, esperando a que las cosas cambien mágicamente. Analice qué puede hacer con las cosas que van "mal", siempre hay alternativas si uno quiere encontrarlas. Cuando decida desistir, espero que haya intentado 40, 50, 100 ideas discutibles antes de hacerlo.

35. Muévase y diviértase. ¿Por qué ser un emprendedor debe ser un camino penoso? ¿Por qué pensar en lo negativo de hacer negocios? ¿Hay una parte negativa? Según cómo lo miremos. Hay una parte que no nos gusta tanto realizar. Pero no por ello, debemos dejar que esa parte que no nos agrada tanto, sea la que nos condicione para hacer la parte más agradable. En todo caso, que la parte positiva condicione las negativas. ¡Condiciónese a moverse en positivo!

36. ¡Sea un perfecto tonto! ¿Algunos piensan que usted es un tonto por pretender divertirse mientras emprende? En el juego es más factible que surjan las ideas brillantes. En el juego, en el ambiente positivo, es factible que usted aprenda mejor. En el ambiente positivo, es más factible que usted genere mejores vínculos (personales y comerciales). En un ambiente positivo, es más factible que se obtengan mejores resultados. Entonces, estimado emprendedor, ¿quién es el tonto? ;-)

37. ¡No puedo moverme! Como la creatividad, ponerse en movimiento también requiere de convicción y actitud. Si usted no cree que puede moverse, no podrá, ¡no lo hará! Si usted no se predispone para moverse, ¡no lo hará! Los demás le extenderán una mano para ayudarlo a caminar pero sólo usted es el responsable de dar un paso primero y luego otro... ¡Pueda, amigo emprendedor!

38. ¡No quiero moverme! Las situaciones conocidas son cómodas, con el tiempo vamos creando espacios muy cómodos para nuestras vidas. Sabemos de qué se tratan esos espacios de comodidad, sabemos cómo se siente transitar por ellos. Preferimos quedarnos quietos en esa zona confortable, porque la conocemos muy bien. Si no quiere moverse, no hay nada que este informe pueda hacer ni nadie. Es respetable pero permítame una pregunta... ¿su emprendimiento perdurará en su confortable zona de comodidad?

39. Aplicación de lo aprendido. Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

40. ¡Cante una idea! Convierta su emprendimiento en un desafío. Los desafíos nunca son aburridos. ¡Anímese a cantar una idea... o cuarenta... o más!

## Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de Red Ideas Discutibles  
(<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!

Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor indiscutiblemente, lo invito a visitar:  
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?" .

Paola.