

El decálogo para iniciar un negocio



Alejandro Indacochea

Presidente Indacochea Asociados
Profesor CENTRUM Católica
aindacochea@indacocheaempresas.com

1. Haga lo que a usted le agrade, le apasione, lo entusiasme

Hacer un negocio simplemente por ganar dinero no es lo mejor. Tiene que haber motivación e interés para hacer las cosas bien.

2. Elija adecuadamente a sus socios

La elección de los socios no es por conveniencia económica o vínculo social. Lo más importante es tener la misma visión del negocio y compartir los mismos valores. Evite en lo posible la elección de socios entre familiares o amigos.

3. No piense que va a trabajar menos y que no va a tener jefe

El negocio propio requiere más esfuerzo y dedicación de tiempo; por eso, tiene que poner mucha energía. Usted va a tener muchos jefes, que son todos sus clientes a quienes va a tener que respetar.

4. Defina claramente cuál es su visión del negocio y su ventaja competitiva

Es importante saber qué va a ser del negocio a futuro y qué espera usted de él. Implica reconocer aquello que lo distingue de los demás, que lo hace diferente y solo usted puede proporcionar a sus clientes. Es importante tener en claro cuál es su ventaja competitiva.

5. No existe edad para ser empresario, y recuerde que usted nunca se va a jubilar

La edad real es diferente a la edad cronológica; lo más importante es cómo se encuentra usted física y mentalmente. También es fundamental su capacidad de emprender proyectos a futuro.

6. No existen fracasos; hay lecciones aprendidas

Es importante evaluar por qué ocurren las cosas y qué es lo que no se debe volver a hacer, corrigiendo aquello que no estaba bien para obtener lecciones a futuro.

7. No culpe a los demás, usted es el único responsable

El jefe echa la culpa; el líder asume sus responsabilidades y siempre mantiene el entusiasmo en el negocio, proporcionando un ambiente agradable para el trabajo.

8. Tenga paciencia y tolerancia

Los resultados no se dan de inmediato; los negocios tienen un ciclo de evolución natural. Prevea los recursos

económicos que se necesitan para solventar la etapa inicial.

9. Usted no es jefe; los verdaderos emprendedores son líderes

Rodéese de gente igual o más competente que usted y que tenga poder de decisión. Ayúdelos a que se desarrollen, a que sean autosuficientes. Usted no debe ser imprescindible para que el negocio, en el futuro, pueda ser sostenible.

10. Organícese desde el inicio

El negocio requiere de autodisciplina, perseverancia en el trabajo, con reglas y pautas que usted debe ser el primero en cumplir. Recuerde que los proyectos deben ser viables, es decir, tienen que justificarse económicamente. ■

