

# QUÉ CARAJO ES EMPRENDER

BENDITO EMPRENDIARCADO

LTD

# QUÉ CARAJOS ES EMPRENDER

BENDITO EMPRENDIARCADO



LAURA CHAMORRO

CON PRÓLOGO DE VILMA NÚÑEZ

Chamorro, Laura

Qué carajo es emprender : bendito emprendiarcado / Laura Chamorro. - 1a ed.  
- Buenos Aires : LID Editorial Empresarial, 2021.  
264 p. ; 23 x 15 cm. - (Acción empresarial)

ISBN 978-987-4467-28-7

1. Cultura Emprendedora. 2. Marketing. 3. Redes Sociales. I. Título.  
CDD 338.04

© LID Editorial Empresarial SRL 2021

LID Editorial Empresarial, S.R.L.

A. Magariños Cervantes 1592 – CABA – Argentina

argentina@lidbusinessmedia.com



@lideditorialarg



LID Editorial Arg



LID Editorial Argentina

ISBN 978-987-4467-28-7

**Dirección general:** Lía Sottanis

**Dirección editorial:** María Laura Caruso

**Edición:** MLC Servicios Editoriales

**Corrección:** Pablo Di Julio

**Diseño de interior y cubierta:** Xime Cortés - Donagh I Matulich

**Diagramación de interior:** Donagh I Matulich

**Fotografía de solapa:** Fernanda Conti, intervenida por Donagh I Matulich

**Créditos fotográficos:** Página 16: © wirestock - www.freepik.es / Página 17: © lookstudio - www.freepik.es / Página 89: @jigsawstocker - www.freepik.es

**Creador de frase Parte 4:** Sebastian Gys

Se imprimió en el mes de mayo de 2021

**Ningún emprendedor ha sido víctima de flagelo para alcanzar la excelencia en la edición de este libro. Los emprendedores tenemos la costumbre de autoexigirnos por voluntad propia, para no perder la costumbre.**

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

Libro de edición argentina.

No se permite la reproducción total o parcial, el almacenamiento, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el permiso previo y escrito del editor. Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446.

Editorial y patrocinadores respetan íntegramente los textos de los autores, sin que ello suponga compartir lo expresado en ellos.

Te escuchamos. Escríbenos con tus sugerencias, dudas, errores que veas o lo que quieras. Te contestaremos, seguro: argentina@lidbusinessmedia.com

A mi hija Constanza, mi gran amor  
y fuente de inspiración eterna en este camino.  
A papá y mamá por enseñarme a no detenerme  
hasta lograrlo.

A mis hermanos, incondicionales compañeros de ruta.  
A mis sobrinos, por recordarme que jugar y reír te sanan.

A mi *Benditoteam* por la locura compartida.  
A mi abuelo, “El Nono”, por las carcajadas  
de la infancia que guardo en mi alma.

A Facu, por nuestra hermosa familia, por abrazarme fuerte  
en los días más difíciles, por su paciencia de oro  
y por amarme así, inquieta.

A todos los emprendedores que, como yo,  
tienen más ideas que tiempo.



# ÍNDICE



**Prólogo / 11**

**Emprender o no emprender... Esa es la cuestión / 13**

**Introducción / 15**

Por qué y para qué es este libro

**Introducción II / 21**

¡¿En serio?!

**¡Aviso! / 25**

8 de cada 10 emprendimientos fracasan

## **Parte 1**

**En unos años seremos todos chinos o emprendedores / 33**

**Capítulo 1 ¿Qué carajo es emprender? / 39**

**Capítulo 2 Emprendedor, ¿se nace o se hace? / 45**

**Capítulo 3 ¿Vivir de lo que amás es posible? Hobbie vs. emprendimiento / 57**

**Capítulo 4 Mi jefe es un imbécil. ¿Renuncio? / 65**

Anexo

Modelo de negocios Canvas / 70

**Capítulo 5 ¿Qué hacer con los opinólogos? / 75**

**Capítulo 6 ¿Cómo definir lo que quiero hacer? / 79**

**Capítulo 7 ¿Cuál es el momento ideal para emprender? / 87**

## **Parte 2**

**Que la risa te acompañe / 97**

**Capítulo 8 ¿Qué cuentas o previsiones tengo que hacer para estar seguro? / 103**

**Capítulo 9 ¿Cuál es una estructura básica emprendedora? ¿Yo solo con mi alma? / 115**

**Capítulo 10 Ya renuncié. ¿Y ahora? / 123**

**Capítulo 11 ¿Existe la eutanasia emprendedora? / 129**

**Capítulo 12 ¿Cuánto más tengo que remarla? / 137**

**Capítulo 13 ¿Dónde está la libertad que me prometieron? / 141**

**Capítulo 14 ¿El aguinaldo son los padres? / 145**

### Parte 3

#### No todo es pasión / 153

Capítulo 15 ¿Es esta la calma que antecede a la tormenta? / 159

Capítulo 16 ¿Todos los emprendedores sienten esta soledad? / 165

Capítulo 17 ¿Dónde se velan los restos de mi vida social? / 171

Capítulo 18 ¿Esto era lo que quería? / 175

Capítulo 19 La Academia del fracaso / 179

Capítulo 20 Auxilio, la competencia me está copiando / 187

Capítulo 21 ¿De qué manera las redes sociales pueden tener impacto en mi negocio? / 193

### Parte 4

#### Creo que lo que creo crea / 201

Capítulo 22 ¿Cómo no convertirme en el jefe que odiaba? / 207

Capítulo 23 ¿Cómo delegar sin querer morirme en el intento? / 215

Capítulo 24 *Haters*. No podés gustarle a todo el mundo / 223

Capítulo 25 ¿Dónde me meto todas las frases de motivación? / 229

Capítulo 26 Tu marca y sus valores / 233

Capítulo 27 Vivir el emprendiarcado / 241

### Un extra

¿Cómo funciona el cerebro de un emprendedor? / 253

Backstage / 256

Epílogo / 261

Epílogo personal / 263



## PRÓLOGO

Soy empresaria y me costó mucho aprender esta lección que hoy te traspaso. Aprender a decir que NO es darte el permiso para decir que SÍ a otras oportunidades que la vida personal y profesional te presentará.

Cuando me escribió Laura, a pesar de mi deseo de querer ayudar a muchos, tenía que decirle que no para enfocarme en todas las responsabilidades que, como CEO, tengo en mi día a día. Pero entonces, ella hizo algo que pocos emprendedores hacen. Ella se atrevió a darme seguimiento y me dijo: “Aunque no puedas escribirlo, lee el capítulo 7”.

Después de días con el documento abierto, me tomé los minutos para leer (una vez agradecí que tengo la habilidad de leer rápido, y te recomiendo que investigues sobre el tema porque como emprendedores tenemos mucho que leer). Al leerlo me di cuenta de que Laura no es una emprendedora más, es una emprendedora enfocada en resultados, que toma acción. Ella es del 10% de profesionales que no te dejará indiferente y en este libro verás que te habla desde su experiencia y no por tendencias.

Y para concluir, tú, querido emprendedor, recuerda estas dos lecciones: decir que NO a otros es decirte que SÍ a ti, es dejar de poner las prioridades de otro por encima de las tuyas. Pero esto permítetelo cuando estés más consolidado. Cuando comenzamos, necesitamos aliarnos y decir que sí a muchas cosas. La segunda lección es que nunca dejes de persistir y visualizar lo que deseas. Laura consiguió que le buscara un hueco en un calendario completo. A emprendedores como ella el éxito siempre los abraza.

Devora este libro y todos, visita a tus familiares y amigos y pide libros prestados. En cada libro hay contenidos que no encontrarás ni en vídeos ni cursos.

Un abrazo.

Vilma Núñez. Ph.D:

Self-made CEO de Convierte Más





## “Emprender o no emprender... esa es la cuestión”

La película *The social network* narra el camino de Mark Zuckerberg en el surgimiento de Facebook, allí, el actor Justin Timberlake personifica al mismísimo Sean Parker, cofundador de Napster y quien fuera parte de aquella primera etapa de Facebook Inc.

En una escena inolvidable para mí, él conoce a una chica que le pregunta a qué se dedica. “Soy un emprendedor”, responde él. “Ah, estás desocupado”, contesta la chica, como si fuera una obviedad. El diálogo muestra perfectamente lo que pasaba hace poco más de diez años, antes del surgimiento de las redes sociales.

Ser emprendedor no tenía buena prensa. Emprender era sinónimo de ser busca, vago, un rebelde sin causa o un desocupado.

Con el surgimiento de emprendedores megajóvenes y millonarios como Mark Zuckerberg (Facebook), Steve Jobs (Apple) o Evan Spiegel (creador de Snapchat) ser emprendedor dejó de tener una connotación negativa.

Hoy, cuando alguien se presenta diciendo “soy emprendedor” muchos asumen que es una persona creativa, valiente, resiliente, que trabaja muy duro, se arriesga y tiene el potencial para transformar su negocio en un éxito.

Esta nueva percepción hace que emprender sea un estilo de vida que muchos quieren vivir. Algunos empiezan a ver que un conocido sube fotos a sus redes sociales trabajando con su pc desde alguna playa paradisíaca, con una leyenda que reza: “¡Mi oficina esta mañana!”, mira a su alrededor e, inevitablemente, empieza a odiar fuerte a su jefe, al trabajo en relación de dependencia, y comienza a preguntarse si no debería probar de qué se

trata eso de EMPRENDER. Pero eso es solo un recorte de la realidad. Es lo que vemos como resultado del trabajo emprendedor. Es la foto. Con filtros y una selección de entre cientos de miles. Es solo una pieza del rompecabezas.

Pero no te preocupes, yo también pasé por ese dilema donde me repetía como mantra... “Emprender o no emprender... esa es la cuestión”.



## INTRODUCCIÓN

# POR QUÉ Y PARA QUÉ ES ESTE LIBRO

Este libro surge porque desde que empecé a emprender sentí que la vida emprendedora vista desde las redes sociales estaba rodeada de “infantilismo”. Y eso me remontó a mi época de estudiante de Psicología en la Universidad de Buenos Aires, cuando vimos la teoría del pensamiento mágico en los niños, de Piaget. Me llamó poderosamente la atención cómo hoy, en la vida adulta, algunos conservan un poco de aquella etapa. Y por si acaso no tenés idea de qué teoría estoy hablando, te resumo: Piaget decía que el pensamiento mágico se caracteriza por seguir pautas de razonamiento que están centradas en lo concreto. Los niños, por ejemplo, tienen cierta dificultad para diferenciar la “apariencia” de la “esencia”. Para ellos una sábana blanca puesta sobre la cabeza de una persona que “parece” un fantasma, “es”, en efecto, un fantasma, porque como te decía, para ellos, tiene más valor la apariencia que la esencia.

Cuando comencé a emprender sentí que había mucho “mundo mágico” lleno de frases motivadoras con colores pastel, brillantina, corazones y frases del estilo: “tú puedes”. Las redes sociales estaban colmadas de apariencias. Parejas felices, hijos que se portan de maravilla, viajes a lugares increíbles, negocios exitosos, escritorios prolijos de esos que parecen una foto de Pinterest, mucha apariencia, poca esencia.

¿Lo peor? Todos, en algún momento, compramos ese mundo mágico.

Recuerdo que un día, recién arrancando la vida emprendedora entré a Instagram y leí:

“Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida”. (Confucio)

Imagíname a mí, recién arrancando, sin un mango, leyendo esa frase. No la creí, pero me obligué a creerla. Me resultaba esperanzador, necesitaba sentir que eso era cierto. Pues lo siento mi ciela, ese tal Confucio era FAKE.

¡Cuánta frustración!, las redes me habían vendido que junto con mi decisión de renunciar a mi trabajo, iba a obtener la llave de la felicidad, en un mundo donde solo habría arcoíris y unicornios que toman helados de fresa, mientras otros bailan entre algodones, se tiran purpurina y cantan *we are the world*.

Parece una pavada, pero cuando estás empezando, esas frases sueltas pueden producir el efecto contrario al que, supongo, esperan generar.

Porque si yo te pongo una foto como esta:



Y vos ves eso y si estás en tu mejor momento, vas a darle like, compartir, guardar y hasta dejarás un comentario tipo “claro que sí, ¡el secreto de la felicidad está en disfrutar de esas pequeñas cosas!”. Porque estás en esa sintonía o porque elegís comprar que vos también vas a poder estar ahí en muy poco tiempo. Porque todo está bien, incluso esa foto diciéndote que

las cosas simples de la vida son un atardecer en un yate que vale miles de dólares.

Pero, las redes tienen un alcance descomunal, llegan a cualquier persona que, sencillamente, tenga un teléfono y la aplicación de esa red. Entonces, ¿qué pasa si ese mensaje te llega a vos y lo lees en tu peor momento, cuando ese atardecer lo único que representa es que se está terminando otro día, otro día donde no pudiste disfrutar ni del desayuno porque tenías que irte a las corridas de tu casa para no llegar tarde a tu trabajo?, ¿qué pasa si lo ves cuando acabás de perder a un ser querido y para vos las cosas simples de la vida nada tienen que ver con un yate? Otra vez la amiga frustración te dice, “¡Hola! ¿Qué tal?”.

También veía muchos desayunos felices. Y eso que yo no soy de las que se levantan de mal humor, a mi me van poniendo de mal humor las cosas que me salen mal durante el transcurso del día, o la gente, pero no suelo levantarme con mala onda. Pero... ¡pará un cachito!, no exageremos, porque yo jamás conocí a nadie que tome un café así:



Sí, ya sé, es una foto, no deberíamos darle mucho análisis, pero te juro que cuando estás mal, estas cosas solo te hacen pensar, ¿por qué yo no puedo sonreír mirando ¡UNA TAZA!? ¿Por qué no tengo un café que me cuente un chiste así nos reímos todos? ¿Qué tengo de malo que no sé disfrutar DE LAS COSAS SIMPLES DE LA VIDA? Bueno, con el tiempo, con

¡SÍ, ME ESTOY PELEANDO CON CONFUCIO, TENGO EL TUPE DE  
CUESTIONARIO Y ESTE LIBRO RECIENTE ESTÁ ARRANCANDO.



mucho laburo y siendo selectiva en el tipo de contenido que elegía consumir en redes y en los medios en general, pude tomarme esto con humor, reírme de esa simpleza fingida, de esa pequeña parte de la vida que te quieren hacer creer que es real, cuando solo es un *acting* para los nuevos que llegan y necesitan que alguien les diga “Sé feliz. Vos podés.”, junto con una foto del cielo en sepia.

La buena noticia es que después todos vamos saliendo de ahí, todos los emprendedores empezamos a aprender a emprender, entendemos que la motivación es necesaria, pero que no sale de una frase, sale de ver los resultados que vamos obteniendo, de las personas que vamos conociendo en el camino, de la alegría de saber que lo estamos logrando, aún cuando no todo es tan perfecto como queríamos creer.

Jamás me arrepentí de emprender, es una vida que amo y elijo cada mañana, pero eso, por supuesto, no quiere decir que no haya cientos de cosas que detesto hacer, por lo cual mi querido Confucio, donde quiera que estés, gracias por dejarnos una frase que nos creímos durante años y llenó de una presión innecesaria nuestros días.

Cuando me desencanté de los gurús y sus motivaciones de cartón, me di cuenta de que me faltaba lo más básico para emprender, yo no tenía todas las herramientas necesarias para poder renunciar a mi trabajo y vivir de emprender. No podía vivir de likes.

Pasaron algunos años y con ellos cientos de capacitaciones con gente muy talentosa, leí libros de esos que te cambian la perspectiva, de los que te invitan a correrte de esa comodidad para ponerte en movimiento.

Después de casi cuatro años, con la mochila cargada de variadas herramientas y algunos fracasos, me sentí segura para hacer pública mi cuenta personal en Instagram @benditamisuerte, donde hasta el momento solo estaban mis amigos y familiares.

Fue en mayo de 2018 cuando empecé a compartir mi camino emprendedor, mi vida sin yates ni cosas simples, más bien un torbellino de desgracias, dificultades bizarras y lindos momentos, eligiendo comunicarme desde el humor, para des-

dramatizar un poco, pero siempre cerca del mundo REAL, del mundo POSIBLE, quizás bastante alejado del mundo MÁGICO del que planteaba Piaget, bastante más cerca de saber que en la vida emprendedora hay “sábanas” y no “fantasmas”.

Si pensaste que decidí escribir este libro para decirte que todo es posible, a esta altura ya sabés que compraste el libro equivocado y encima no te acepto devoluciones. ¡Qué pena! Ahora seguí, total ya lo pagaste.



## INTRODUCCIÓN II

### ¡¿EN SERIO?!

Como era de esperar en la habitual sucesión de eventos desafortunados que le acontecen a mi BENDITA SUERTE, en febrero 2020 me propusieron escribir este libro y en MARZO, al mundo se le ocurre mandarse... (Suenan bombos y platillos) ¡Una pandemia! ¡QUÉ GRAN MOMENTO PARA ESTAR MÁS TIEMPO EN CASA Y PODER ESCRIBIR UN LIBRO!... DIJO NADIE NUNCA.

Realmente no creo eso de que la pandemia nos “cambió” o “nos hizo mejores personas”... muy poético, poco realista... lo que sí creo es que, desde que arrancó todo esto, hay un reacomodamiento de prioridades, focos, límites. Es como frenar en seco y ver qué cosas son importantes, qué es realmente relevante.

Por eso frené este proyecto, estaba escribiendo un libro emprendedor que más que darte herramientas estaba dando depresión. Lo dejé. Lo suspendí. Lo retomé unos meses después, cuando me había amigado un poco con la mal llamada *nueva normalidad* y podía transmitir con honestidad mi conocimiento y no con una violencia que rece “EMPRENDER ES UNA MIERDA, ¡NO LO HAGAS!”.

Avancemos.



**EL CONCEPTO DE MULTITASKING COMO VIRTUD,  
LO PUSO DE MODA UN PSICÓPATA.**



Este término deriva de *multitask*, que proviene del ambiente tecnológico. En ese ambiente, y con este concepto, se identifican a los ordenadores o dispositivos que pueden realizar varias tareas a la vez.

PERO ¡OH SORPRESA!, LOS EMPRENDEDORES TAMBIÉN SOMOS PERSONAS.

Sabemos que en la cabeza del emprendedor está aún esa creencia de que hay que hacer muchas cosas a la vez, todo el tiempo y cada vez más.

Incluso, en un momento ser *multitasking* era una virtud, de hecho en algunas búsquedas laborales ciertos avisos ponían “persona *multitasking* ¡excluyente!” ¿Qué, qué? ¡Aguantá que me mato y vuelvo! ¿Cómo fue que pasó eso? ¿Cómo terminamos comprando que hacer mil cosas a la vez era sano?, y peor aún, ¡que eso era ser un buen emprendedor!

Que arranques haciendo todo vos porque no te da el presupuesto es lo lógico, pero si pasa el tiempo y seguís ahí, siendo tu propio jefe, tu propio contador, tu propio abogado y cadete, pensando en que eso es una virtud y no un problema a resolver, quiero que sepas que no sos emprendedor sino un autoempleado, pero de eso hablaremos más adelante. No desesperes. Lo resolveremos en este mismo libro.

El concepto *multitasking* nos lleva a otro muy polémico, el ÉXITO.

Es tanta la vorágine por querer alcanzarlo, que muchas veces terminás desdibujando la idea de éxito e, incluso, poniendo en juego la salud. No hablo solamente de patologías realmente complicadas, hablo también de contracturas, insomnios y todas esas afecciones que atentan contra la calidad de vida y la pregunta es: ¿vale la pena? ¿Por qué y para qué tanto?

En lo personal, la pandemia me sirvió para darme cuenta de esas prioridades y, obviamente, el libro está atravesado por esos aprendizajes de emergencia.

Ya que mencionamos *éxito*, es bueno hacer la distinción entre el *éxito social*, lo que los otros ven como éxito, y el *éxito personal*, lo que el éxito es para vos. Quizás, para algunos, un éxito social es que este libro sea un *best seller*, y mi éxito personal sea

poder terminar de escribirlo, publicarlo y saber que puedo ayudar, al menos, a un emprendedor en este mundo. ¿Me explico? Espero que sí, porque esto no es un chat, ¡sorry!

Seguramente, esta pandemia redefinió ambos éxitos. Incluso, para algunas personas valorar que tienen una casa en la que se sientan a gusto o aprender a hacer un pan de masa madre fueron éxitos de cuarentena. Tener más tiempo para descansar, hacer foco en uno mismo... eso se VIVE como un éxito personal. Aunque para el otro, solo estás perdiendo el tiempo.

Pienso, o espero, que la exigencia de ser el número uno, haya aflojado un poco. ¿Hasta dónde ser exitoso es vender mucho? Por ejemplo, para mí el éxito es ahora el equilibrio de poder vivir de lo que amo y estar bien emocionalmente (ponele), de salud y en relación a mis afectos. Antes de la pandemia, lo vivía como dos mundos separados y hoy lo vivo como un solo mundo equilibrado. No concibo la idea de disfrutar lo que hago si no me siento a gusto con mi vida personal, con mi pareja, con mi familia y amigos. No somos dos seres distintos, es imposible que tu estado emocional no atraviese por completo tu emprendimiento. Si vos estás mal, tu negocio empezará a estar mal o vos dejarás de disfrutarlo.

No se puede ser feliz todo el tiempo y a veces tampoco se puede cinco minutos, pero se puede estar en paz con uno mismo, sabiendo que la conexión mente, cuerpo y alma está sincronizada. Pero como decía, mucho de esto lo terminé de aprender en cuarentena. Lógicamente, no sucedió de un minuto al otro.

La primera noche que en Argentina se decretaba la cuarentena obligatoria en marzo 2020 ¡fue de parálisis total!

En mi caso personal, por contar con diferentes herramientas, esa parálisis me duró dos noches, al tercer día, ya estaba en el ruedo nuevamente. Aunque debo decir que no está mal detenerse, para poder tomar distancia y ver todo más claro.

Tenía mi gira, por varios puntos del país, agendada para todo el año, vendida y con hoteles y vuelos reservados. ¡De marzo a julio! Tenía pocas horas para pensar qué hacer. Tenía que ordenar cuatro meses y más de mil clientes que esperaban respuestas sobre lo que sucedería, en pocas horas.

Hice lo que cualquier persona en mi situación haría. A las 21:00 hs me largué a llorar en mi balcón. Recuerdo la hora porque esa noche y a esa hora, los vecinos hacían su primer aplauso al personal de salud.

Después me abrazó mi marido, luego mi hija y hasta creo que el perro vino a consolarme. Respiré, me duché y cuando estaba por vestirme tuve un *dejavú*, recordé una gran enseñanza de un capítulo de la serie *Grey's Anatomy* (inunca Borges!) en el que estaban en plena cirugía con un paciente que se les moría. Todos desesperados, metiendo sus manos en la mesa de operaciones, hasta que uno de los protagonistas, da un grito "¡Aléjense del paciente!". Todos sacaron sus manos de la mesa de operaciones, fueron unos instantes de silencio y de tomar distancia para poder pensar, para analizar con claridad cuál era el mejor procedimiento que podían realizar para salvarle la vida al paciente. Luego continuaron. El paciente sobrevivió.

Fue importante para muchos emprendedores poder tomar distancia de sus negocios unas horas, unos días e incluso algunos necesitaron meses. Se alejaron, lloraron, pidieron ayuda, se reinventaron. Volvieron. Noté que quienes tardaron más en reinventarse y volver al ruedo fueron, sobre todo, quienes no tenían las herramientas adecuadas para enfrentar esta etapa sirviéndose de la tecnología.

También tardaron en adaptarse a esta crisis quienes no habían vivido ninguna anterior. No me refiero solo a crisis económicas mundiales o a otras pandemias, sino a las batallas personales, esas crisis tan profundas que dejan secuelas y te convierten en una persona **resiliente**.

Yo pasé tantas adversidades anteriores que, en 2020, me sirvieron de soporte para no flaquear. Si bien la pandemia y sus consecuencias desataron una crisis profunda, para mí no fue mi peor crisis. Pasé un montón de cosas tremendas y las viví sin las herramientas, el conocimiento y las personas correctas alrededor. Por eso tomo esta etapa como una crisis más. Durísima, por supuesto, pero no más dura que varias de mis crisis anteriores. En honor a todos los emprendedores resilientes, aún en medio del caos, este libro salió a la luz, pues...

**¡A los emprendedores no nos frena ni una pandemia!**

LA RESILIENCIA ES LA CAPACIDAD QUE TIENE EL SER HUMANO PARA SOBREPONERSE A CIRCUNSTANCIAS DE ADVERSIDAD EN SU EXISTENCIA.



## ¡AVISO!

# 8 DE CADA 10 EMPRESARIOS FRACASAN

¿Cómo se hace para emprender SIN MIEDO? Cómo se hace para ANIMARSE a intentar vivir de lo que amás cuando las cifras nos indican que ocho de cada diez emprendimientos MUEREN antes de cumplir su segundo año. ¿Por qué yo debería ser esa persona que logre permanecer?

¿Será que los emprendimientos que funcionan, esos dos que logran sobrevivir leyeron muchas frases de motivación? ¿Asistieron a eventos que te gritan a cada paso “vos podés”? ¿Se rodearon de gente positiva y por eso lograron crecer? ¿Vibraron ALTO? ¿Acaso, son realmente mejores que yo y que los otros siete que se quedaron en el camino? ¿Será que no lo deseé lo suficiente? ¿Tendría que haberle hablado más fuerte al universo? Yo creo que NO.



**EMPRESAR ES MÁS DIFÍCIL QUE LA MIERDA.**

El camino que me trajo a este libro fue eterno, llegué bastante agotada. Sin embargo no quiero quejarme, porque no todos llegan, no todos lo logran. Es mentira que si lo deseas mucho sucede, o al menos no es suficiente. Tenés que romperte el alma, el cuerpo, la cabeza, parte del corazón y, aún así, quizás, jamás llegues a conocer la satisfacción de haberlo logrado. Pero si la vida y otros mil componentes colaboraron para que

puedas renunciar a ese trabajo que odiabas y vivir de lo que amás, te aseguro que siempre vas a estar sintiendo miedo. Pero es miedo, NO es PÁNICO, porque el pánico te paraliza, te impide avanzar y disfrutar, el miedo en cambio te ayuda a reaccionar. El miedo es una reacción de nuestro cerebro, primitiva, es instinto de supervivencia. Te da información de que algo no está del todo bien y te permite tomar recaudos.

Para mí la sensación de emprender y que te vaya bien es la misma que cuando estás soñando algo súperlindo, te despertás en la madrugada para ir al baño y volvés a la cama odiando a tu vejiga mata sueños, deseando que al dormirte ese hermoso sueño vuelva a aparecer. Que no desaparezca, que no lo pierdas, que dure un poquito más.

Yo siempre me pregunto. ¿Por qué todo siempre fue tan difícil? ¿Por qué, incluso hoy, cuando siento que ya puedo relajarme, que las cosas están como siempre quise, sigo sintiendo ese temor incontrolable de que todo se derrumbe nuevamente?

Casi siempre me respondo: ¡PORQUE SOS POBRE LAURA!, por eso. Y un poco creo que tengo razón, para qué te voy a mentir. Hay cosas que la gente millonaria jamás va a sentir, por suerte, y una de ellas es ese miedo de perderlo todo y no tener quien te saque de ahí. Porque mi entorno es emprendedor, muy *marginal style*, remándola siempre, no puedo darme el lujo de fracasar y golpear puertas pidiendo algunos miles de dólares para volver a intentarlo. En cambio, el millonario tiene amigos millonarios, que quizás a cambio de quedarse con su alma o alguna porción de su empresa, puedan aportarle el dinero que necesita para volver al ruedo y ver si esta vez sí lo logra. Pero a los que no tenemos ese entorno, cuando nos va mal, lo perdemos todo ¡por completo!

Les voy a contar algo que me pasó hace algunos años. Yo estaba viviendo mi peor época, sin un peso. Bastante triste, eran días muy largos. Un día, una amiga que tenía una pyme, con la que hablábamos mucho de negocios, impuestos y atención al cliente, me dijo que me pasaba a buscar y me acompañaba a mi oficina. Yo feliz porque, harta de viajar muchas horas en colectivo, ir en auto y tomando mate con una amiga, me parecía un buen plan.

Llegó a buscarme en una camioneta que valía, por ese entonces, varios millones de pesos.

La había sacado de la concesionaria el día anterior. Era hermosa. Yo la felicité mil veces.

En un momento me preguntó cómo estaba y le conté que bastante preocupada, que no encontraba cómo salir de la crisis que estaba atravesando, que ya casi no me quedaba un peso y que todo, cada día, era menos prometedor.

Ella, después de darme algunos consejos copados porque es muy inteligente y a mí me encantaba escucharla, me dijo “Yo también estoy preocupada, no tengo un peso... debo un montón al banco, así que TE ENTIENDO”. Yo quería gritarle que NO, que no me entendía, que para ella no tener UN PESO era vender un AUDI y comprarse una camioneta que valía el doble, y para mí era NO TENER PARA PAGARME EL BOLETO DEL COLECTIVO. Pero me callé porque siempre intento razonar que aquel que nunca sufrió por no llegar a fin de mes, muy difícilmente pueda sentir realmente la desesperación que eso genera.

La charla siguió y mientras me contaba que estaba pensando en irse de viaje, mudarse a un *country* y alguna cosa más que mi cerebro por suerte no retuvo, el sonido de una llamada entrante de su celular interrumpió el relato.

Era su contadora diciéndole que habían llamado del banco porque ella no había pagado la tarjeta de crédito y que como toda la familia y sus empresas eran clientes del banco, le habían cubierto el pago, que en la semana verían como resolverlo. ¿Entendés? Yo si no pago mi tarjeta, ESTOY AL HORNO. Nadie va a llamarme para decirme que pone la plata por mí hasta que me ordene, ¡mucho menos un banco! A eso me refiero, los que emprendemos desde la nada no tenemos de quien sostenernos cuando todo se derrumba.

Los bancos te otorgan créditos cuando te va bien, cuando podés cumplir con el requisito de demostrar que sos solvente y que realmente no necesitás tanto ese crédito.

Contra todo pronóstico, sin padres millonarios, ni respaldos del banco, te empieza a ir mejor. Pero ahí mismo, empezás a

desconfiar, no puede estar todo bien, algo malo va a pasar. Fija. La ecuación es más o menos así:

$$\begin{array}{c} \text{ESTOY VIVIENDO DE LO QUE ME GUSTA} \\ + \\ \text{DISFRUTO DE MIS AMIGOS} \\ + \\ \text{DE MI PAREJA Y MI FAMILIA} \\ = \\ \text{ALGO MALO VA A PASAR.} \end{array}$$

Conclusión: ¡Listo! Seguro me muero.



### EL JULEPE QUE JULEPEA A TODOS LOS JULEPES.

El miedo emprendedor, al que llamo *julepe emprendedor*, se aparece en, al menos, cuatro oportunidades a lo largo de la vida emprendedora.

El primer julepe es cuando estás en ese trabajo que odiás, con esa gente que te gustaría que no te diga ni “buen día” cada mañana. Ojo, que también puede pasar que no lo odies, simplemente te aburríó, te quedó chico y eso que antes disfrutabas, ahora hace que cada domingo te llenés de angustia porque no querés volver a arrancar la semana en ese lugar. ¡Estuve ahí!

Luego, el segundo julepe es cuando por fin te animás a dejar ese trabajo y decidís emprender, no sin antes tener que soportar a tus familiares y amigos decirte “cómo vas a dejar ese trabajo que es SEGURO para ir a probar suerte con eso”. También estuve ahí y sé que te guardaste más de un insulto y más de una lágrima para no pelear con esos opinadores seriales, que no tienen autoridad moral para juzgar sobre tu decisión, pues ellos tienen el trabajo que quieren tener o, quizás, solo el que pueden. A lo

mejor, querrían hacer otra cosa pero no se animaron, hasta ahí llegó su valentía, lo cual no sería nada malo, si se mantuvieran en silencio en vez de opinar sobre tus decisiones.

En este mismo sentido puede ocurrir que en vez de renunciar te hayan despedido y movido por mil variables, decidas apostar toda tu indemnización en un emprendimiento. ¡Claro! Esto es para los que ven el vaso medio lleno, para los que hacen limonada con los limones que le da la vida y para los que no les queda otra opción.

El tercer tremendo julepe es cuando decís, LISTO, renuncié, estoy emprendiendo, ahora ya estoy en el baile, tengo que bailar, pero... ¡Oh sorpresa! No hay música, ni pista, ni compañero de baile. Estás solo con tu alma, gastando los últimos pesos que te quedaban. Hay días en los que llorás y te preguntás ¿POR QUÉ NO ESPERÉ UN POCO MÁS ANTES DE RENUNCIAR?, otros en los que te consolas diciendo cosas como “LA TRANQUILIDAD NO SE PAGA CON NADA”, pero te acordás de que el alquiler y las tarjetas de crédito sí se pagan con algo y ese algo es PLATA, esa que vos ya casi no tenés y, además, el mundo parece odiarte y nadie te compra ni te contrata. ¡Obvio!, también estuve ahí y el julepe latente de volver a estarlo algún día, a veces se asoma.

El cuarto y último julepe del que voy a hablar en este libro es el de cuando, finalmente, después de que lloraste hasta quedarte sin aliento, le prendiste velas a santos que no sabías ni que existían, hiciste 200 cursos, gratuitos, pagos, a distancia, presenciales, telepáticos y todos los que encontrabas, después de que te endeudaste tanto que pensaste que ni el Chapulín Colorado iba a poder defenderte, ¡LO LOGRASTE!

Todo camina según siempre quisiste, la plata ya no es un problema que te impida dormir, la angustia de no saber qué va a ser de vos al día siguiente, un día te levantaste y no la sentías. Pero... te llega otro miedo, otro tipo de julepe emprendedor, desbloqueaste un nuevo nivel de ansiedad y es el de: CRECER.

Tenés que pensar cómo seguir, porque llegaste a tu techo, a tu límite posible y hay que barajar y dar de nuevo para crecer aún más o, al menos, lograr permanecer en ese estado, sin que nada se rompa ni se desmorone. Tal vez sea momento de sumar



empleados, socios, volver a invertir, volver a aprender, ¿cómo ser ahora una pyme con alma emprendedora?

Es ese instante en el que aprendiste a andar en bicicleta después de mil golpes y te dicen que van a sacarte una ruedita. ¡Te morís de miedo de seguir cayendo! Pero te seguís levantando y aprendiste a andar con una ruedita sola, haciendo equilibrio y te crees un millón, pero justo ahí vienen y te dicen, “HASTA ACÁ NOMÁS”. Ahora hay que sacar la otra ruedita. Tenés que volver a aprender a hacer equilibrio, aún con los moretones de los golpes anteriores, con la seguridad que lograste construir, pero con el mismo miedo de caerte y que esta vez no haya ninguna mano al lado para sostenerte y evitar el porrazo.



### ¿PARA QUÉ ERA QUE QUERÍAMOS SER GRANDES?

¿Qué pensabas? ¿Qué el mayor temor era que te vaya mal? No, claro que no. Crecer siempre genera miedo y no siempre estás conforme con el resultado. Es como cuando te preguntan: “¿qué diría el niño que fuiste del adulto en que te convertiste?” Y tenés miedo de pensar esa respuesta. Porque, en definitiva, de chicos todos queríamos ser grandes y hoy, quizás, descubrimos que no era tan genial como creíamos.

En este libro intentaré contarte mi camino, de modo tal que encuentres consuelo en tus días de oscuridad emprendedora. Claro que no tengo la fórmula del éxito, nadie la tiene. Tampoco soy heredera de una fortuna, por lo que acá quiero que veas cómo logré ser, al menos por ahora, uno de esos dos emprendimientos que sobreviven a esa estadística aterradora.

Recorramos este sinuoso camino juntos y, quizás, cuando le saquen las rueditas a tu bicicleta, este libro sea de algún modo, esa mano que está ahí, a un costado del camino para evitar que te mates de un golpe, o al menos para amortiguar la caída o,

tal vez, para ponerte una curita. Vas a sentir, por momentos, ganas de abrazar a ese jefe que tanto odiabas y no soltarlo nunca, pero te aseguro que al final del camino, no solo vas a estar preparado para enfrentar los julepes que se aparecen sino que, además, vas a tener herramientas. Ese es mi norte, ese es mi objetivo, que tengas a mano este libro para que leas todo lo que a mí me hubiese gustado que me dijiesen cuando decidí emprender. Quizás, a veces, te rías, otras llores, otras me quieras y otras me odies, pero no te preocupes, a esta altura me banco todo eso y más, pues si los golpes de la vida te hacen cada vez más fuerte, hacé de cuenta que este libro está escrito por el mismísimo Increíble Hulk.

Apaguen sus celulares. Agarren los pochoclos, que la función está por comenzar.

