

No apta para señoritas: ¡emprende, emprende! hermana,

escrito por María Antonia Rincón

Empecemos: es una maravilla que el reloj tenga un nuevo ritmo, que puedas hacer que una hora rinda como tres. Ahora, como nueva empresaria, puedes cuidar de los tuyos, mantener la casa impecable, preparar los alimentos, lavar los platos, mercar, guardar el mercado; atender las solicitudes de los clientes, diseñar tus productos, hacerlos, venderlos, comercializarlos, gestionar las redes sociales; hacer deporte, un poquito de yoga e incluso sacar al perro. El tiempo, querida, se multiplica, solo es cuestión de organización.

Sé tu propia jefa, así no recibirás órdenes insensatas, conectarás con el cliente de tú a tú y le ofrecerás soluciones a la medida. Dile al mundo que tienes tu propio negocio y que ahora las cosas son a tu estilo. Conviértete en una máquina de cotizaciones, envía y responde los correos sin permitir que la bandeja de entrada se ilumine de rojo. Ahora, si, al contrario, la angustia es porque no llegan solicitudes de clientes, entonces, no desesperes. ¡Búscalos! Ser tu propia jefe es también ser jefe comercial, jefe financiera, jefe de trámites, jefe de oficios varios. Es tu responsabilidad.

Ahora que las motivaciones de tiempo y cargo están claras procede con la formalización de tu negocio. Ve a la Cámara de Comercio, a la DIAN, a Industria y Comercio, por ahora. Los gremios y asociaciones los dejaremos para más adelante. En lo inmediato, contrata al contador y al abogado, busca en la alcancía con qué pagar sus honorarios y reserva para pagar los registros. Ten presente que debes ser precavida con las declaraciones y los impuestos mensuales, también con las renovaciones, no vaya a ser que las sanciones y los intereses quiebren tu negocio. Ejerce la paciencia, como la líder juiciosa que eres. Radica la factura y espera 60 días para que la empresa cliente te pague. Mientras tanto, paga los impuestos correspondientes, no bajas la guardia porque el

cliente puede demorarse en pagarte, pero tú no incurras en ninguna tardanza. Si es necesario, acude a préstamos, aunque una vez que llegue la plata, ya la debes. Recuerda pagar la seguridad social de manera anticipada, pues es la garantía para que te paguen, así la ley diga que en algunos casos puede pagarse cuando recibas el valor pactado.

Busca las licitaciones, participa, diligencia los formatos, crea las propuestas y envía a tiempo. Espera. De nuevo, paciencia. Es muy probable que tu propuesta sea tenida en cuenta sobre aquellas para las que parecen haber creado el pliego. No desconfíes. Y, obviamente, busca acceder a todos los beneficios que el gobierno destinó para ti, pequeña empresaria (no por tu estatura, sino por tus ingresos), pues los requisitos son muy fáciles. Si perteneces a la “industria naranja” debes tener, al menos, tres empleados directamente vinculados, y una inversión mínima cercana a los \$160 millones de pesos; cifra que, supongo, es fácil de manejar cuando estás empezando. Al fin y al cabo, el sistema de crédito bancario está para apoyarte.

Repite el mantra: el que quiere puede. Ese es el secreto. Si las cosas salen mal, asume tu culpa. Tal vez no te esforzaste lo suficiente haciendo rendir el día por tres. No fuiste lo suficientemente organizada. O no sabes hacer rendir el dinero.

¡Emprende, hermana, emprende! **O no.** No creas a ojo cerrado en discursos gentiles; dicen muchas mentiras y, al final, nos llenan de frustraciones. Emprender, en el sentido de tener una idea de negocio y luego materializarla es un camino más cuesta arriba de lo que parece. Por eso mismo, al final, el balance puede ser muy favorable, en términos de aprendizaje y satisfacciones, pero incluso lo bueno hay que comprenderlo. El tiempo no estira y tú sola no tienes que poder con todo: acompañarse, delegar y crear tejidos de relaciones confiables hacen que la vida laboral tenga un mejor ritmo. No tendrás un jefe, pero cada cliente implicará mayores responsabilidades. No es necesario formalizar de una vez tu idea de negocio: empieza poco a poco, ensaya, equivócate y aprende de los errores. Construye una red de confianza con proveedores; pon a prueba tu producto o servicio en escalas discretas. Ser mujer y tener voz de mando, tomar decisiones y arriesgarse en los negocios pare ser, aún, una rareza. Pero confía: a liderar y a gestionar

también se aprende. Rodéate de socios decentes y solidarios. Teje redes de confianza y profesionalismo con ellos. Así, los logros serán completos y llenos de sentido.

Finalmente, no asumas como propias las culpas que el sistema indecoroso y absurdo pretende adjudicarte. Ser emprendedora implica consciencia del contexto y de las posibilidades; es saber que hay variables que no dependen de ti y que la “auto-explotación” es el camino de la angustia y la frustración.