



ConSciencia

Patricia
Armendáriz

Cómo emprender

Voy a acuñar una frase: “una vez *shark*, siempre *shark*”.. Porque después de haber participado en el programa de Shark Tank México puedo hablar por mi y por lo que observo de mis otros compañeros, Rodrigo Herrera y Arturo Elías, nuestra pasión por el emprendimiento y el oficio de *sharks* nos deja una ola de emprendedores siempre preguntándonos cómo emprender, e invitándonos a hacerlo con ellos. Mis compañeros y yo dedicamos mucho tiempo en foros de emprendimiento, cada uno con sus fórmulas personales basadas en su experiencia, sobre cómo emprender, y aun seguimos acompañando con mentoría y capital algunos emprendimientos en particular..

Es en este camino de tiburona que yo he logrado, basada en mi experiencia, establecer un modelo de pensamiento que puede ser didácticamente adecuado para que un emprendedor lo adopte con una probabilidad alta de al menos vivir una vida llena de innovación y creatividad, que maximice sus probabilidades de éxito.



He enmarcado mi modelo dentro de la trilogía de **ser-hacer-tener**, como un proceso que tiene qué seguirse en estricta secuencia, para emprender. En la casilla del **ser** se encuentra eso: nuestro ser, compuesto principalmente por nuestros valores, y nuestras pasiones. Nuestros valores son aquel grupo de normas que rigen nuestra conducta diaria: “yo no miento, yo soy buen amigo”, etc. Nuestras pasiones son todo aquello que nos gusta **hacer**: “Me apasiona cocinar, me apasiona estar al lado del mar”, etc. Nuestro ser tiene la necesidad siempre de expresarse, de manifestarse, **haciendo** cosas donde manifiesta sus pasiones, normado por sus valores. Y al **hacer** cosas ejerciendo su pasión, con pasión, siempre obtiene resultados, esto es, llega a **tener** algo.

Imaginémonos ahora que al final del proceso está parado el sueño del emprendedor. Este sueño puede ser tangible, como tener algo, o intangible como hacer algo. Es decir, el sueño de un emprendedor habita en la casilla del **hacer** o del **tener**.

Es mi experiencia que si el emprendedor conoce su sueño de emprendimiento, y usa su pasión para lograrlo, sus probabilidades de éxito se magnifican. Porque su mirada la tiene puesta en una meta, y si utiliza su pasión para llegar a ella, siempre se levantará de sus inevitables caídas y reanudará su propósito, con nuevas herramientas que la caída le proporcionó. Su pasión y su sueño también le darán la resiliencia para resolver todos los obstáculos que se encuentre, y el resolverlos le irá empoderando con mas fuerza.

Yo emprendí mi sueño desde 2006. Mi sueño es tener un banco especializado en la inclusión financiera de los pobres. Mi pasión es apoyar a los pobres, en particular, a los indígenas. He creado mi emprendimiento dos veces, es decir también, me he caído fuerte dos veces. En cada caída he dejado un proyecto vigente de inclusión, uno más exitoso que el anterior. En el proceso me he *empoderado* resolviendo los obstáculos para crear ese tipo de banco. Me he divertido porque en todo el proceso he ejercido mi pasión de apoyar a los pobres, usando mi *expertise* de las finanzas. El proceso ha dado como resultado una mujer *empoderada*, llena de satisfacciones, con toda la energía para mi nuevo emprendimiento: un banco de inclusión financiera para pobres *recargado*.

Es por eso que últimamente termino mis conferencias a emprendedores preguntándoles: Cuál es tu sueño? Cuál es tu pasión? El lector se sorprenderá de la cantidad de emprendedores que no saben contestar estas preguntas esenciales para un emprendimiento exitoso. El propósito de mis ejercicios didácticos es ayudarlos a contestar estas esenciales preguntas.