



5 Estrategias Probadas para obtener resultados como Empresario Autónomo (y cómo ponerlas en marcha)

Las Estrategias más importantes para que su negocio como autónomo sea rentable y produzca resultados. Con claves prácticas para aplicarlas en su día a día

5 Estrategias Probadas para obtener resultados como Empresario Autónomo (y cómo ponerlas en práctica)

Introducción

Los autónomos suelen ser los que más trabajan y los que más ocupados tienen sus días, es su realidad diaria y la del mundo empresarial y laboral español.

Son empresarios individuales que en muchos casos tienen que afrontar completamente en solitario la tarea de mantener una empresa y llevarla a cumplir sus objetivos en un entorno cada vez más competitivo y complejo.

Eso es lo que se ha visto y se ve a diario con muchos clientes autónomos y por eso precisamente esta introducción va a ir al núcleo de la cuestión y a mostrar de manera clara por qué este libro, para qué le puede servir como autónomo y cómo sacarle todo el provecho.

Este libro responde a una necesidad y una inquietud de muchos de los clientes que en su día comenzaron a confiar en el Pack del Autónomo. En la gran mayoría de ocasiones un autónomo es alguien que pasa de ser un trabajador a sueldo a convertirse en un empresario, un cambio radical donde se pasa de un entorno particular a otro muy distinto con reglas muy diferentes y un grado de competitividad y responsabilidades completamente nuevas y desconocidas.

Ser autónomo es un mundo nuevo, un mundo que se rige con las reglas del mercado, la empresa y los negocios, nos guste o no.

Esa es la experiencia de muchos autónomos, la vista tanto en clientes pasados cuando se realizaban servicios de asesoría y consultoría de empresa como actualmente en Recursos Para Pymes a través de los correos, las inquietudes de los usuarios y las comunicaciones con clientes.

Una vez terminados los trámites, una vez arreglados los papeles con la administración el autónomo se levanta por la mañana y tiene que afrontar que, además de desarrollar

su trabajo diario de fontanero, contable o informático, **debe mantener, gestionar y hacer crecer una empresa**, lo que implica tomar decisiones y trabajar en cosas como Marketing, Gestión, Finanzas... factores básicos de los que depende la supervivencia de su iniciativa.

Ya no es sólo seguir haciendo aquello para lo que somos buenos o en lo que hemos estado trabajando hasta ahora, ser autónomo implica muchas más cosas.

El objetivo de este libro es claro. Se han tenido en cuenta las particularidades del empresario autónomo, se han analizado gran cantidad de experiencias y se han querido exponer, en un lenguaje sencillo y comprensible, cinco estrategias que puedan ayudar a todo autónomo a que su aventura empresarial sea una experiencia mejor, una experiencia más beneficiosa, que conozca claves prácticas para gestionar mejor su andadura como autónomo y ayudar a su iniciativa a conseguir sus objetivos.

He aquí una frase constantemente repetida en Recursos Para Pymes (pero es que es muy cierta):

“Nadie puede garantizarle el éxito”.

Pero sí se puede inclinar la balanza de las probabilidades de nuestro lado conociendo qué es lo que funciona, que les ha servido a otros, cómo lo hacen aquellos autónomos que sí consiguen lo que se proponen y qué es lo que diferencia a aquellos que tienen una iniciativa rentable de los que no consiguen salir adelante.

Y eso es lo que se ha querido exponer aquí, qué estrategias suelen tener en común los autónomos a los que mejor les va.

Cinco estrategias que se han visto que funcionan, que se han visto especialmente útiles para empresarios autónomos y su particular contexto de empresarios.

Esa es siempre una de las principales misiones de Recursos Para Pymes, mostrar lo

que funciona, exponerlo en un lenguaje claro y dar pautas prácticas para ponerse en marcha.

Por eso precisamente al final de cada estrategia se dan en este libro unas prácticas que se pueden aplicar en la actividad diaria sin necesidad de tener que hacer un desembolso o adquirir nada, simplemente aplicándolas en la manera de actuar. No obstante no hay que quedarse sólo en eso.

Cuando se detallan las estrategias muy probablemente le vengan a la mente cosas, ideas, posibilidades. Anótelas, es fundamental.

Escríbalas en un papel y luego repáselas y déles forma.

Como verá más adelante los autónomos que mejor desempeñan su papel son aquellos que tienen un comportamiento activo, que prueban cosas y generan ideas. No se restrinja nunca a lo que aquí (ni ningún otro libro, asesor, amigo, etc.) diga, **debe ser capaz de generar ideas propias** a partir de lo que aprenda o crea que de verdad puede ser útil.

Si no es así, no se suele llegar muy lejos en lo de ser autónomo.

No se deje impresionar por el término estrategia, muchas veces se tiende a complicar el significado de esa palabra, haciéndola una cosa que parece que no se acaba de comprender bien, algo que nos hace pensar en temas complicados que utilizan las grandes empresas y no algo propio del autónomo.

La estrategia tiene que ver mucho con el autónomo, porque **una estrategia no es más es una manera de actuar para la consecución de un objetivo, un modo de hacer las cosas para lograr un fin determinado.**

Una estrategia óptima es entonces la mejor de las maneras de actuar para alcanzar un objetivo que nos hemos propuesto dadas las circunstancias que nos rodeen.

El objetivo que todo autónomo tiene con su actividad es llevarla a buen puerto. Lo diga a menudo en voz alta o no, lo escriba en un papel o no, ese objetivo siempre está ahí y siempre se pone en marcha una estrategia para ello, cuando hace algo para intentar acercarse a su objetivo está utilizando una estrategia, aunque no la llame exactamente así o incluso aunque no piense que realmente está actuando con una estrategia. La realidad es que sí.

La estrategia no es algo complicado ni nada “esotérico”, por eso es positivo desmitificar el término y ponerlo donde debe estar, al alcance de todos para que todo el mundo pueda comprenderlo, usarlo conscientemente y aprovechar sus ventajas.

Si estas cinco estrategias las aplica en su etapa como autónomo mejorará sus resultados, es algo que se ha visto ya muchas veces y algo que, de veras, se espera que sea así en su caso.

Ser autónomo es toda una aventura, armarse de estrategias que funcionen y aplicar lo que funciona pueden ser sus mejores armas para el camino que emprende.

Por último, unos párrafos más para poner en contexto las cosas. Una estrategia no es algo secreto que yo hago y tú no y que me da una ventaja crucial que permite que yo consiga muchos clientes sin esfuerzo. No hay secretos mágicos en el mundo de los negocios, quienes más lejos llegan suelen ser activos, tener ideas, trabajar y aprender sobre las tareas más críticas, intentando mejorar cada día. Por eso estas estrategias tienen mucho que ver con eso y nada con “secretos y técnicas celosamente guardadas”.

Puede que algunos encuentren en vender esas cosas un gran negocio, pero no son ciertas. Lo cierto es que los autónomos (y los empresarios en general) que suelen llegar lejos tienen en común que aplican estos cinco modos de actuar que va a ver, es lo que se ha visto constantemente en gran cantidad de casos, puede que no todo el que los aplique llegue necesariamente donde se propone, pues son muchas las circunstancias y situaciones en las que uno se puede ver inmerso en su vida como autónomo, pero sí es cierto que los que cumplen sus objetivos, en el 99,99% de los casos actúan conforme a estas estrategias. Comenzamos...

Estrategia 1. Adquirir una mentalidad de empresario.

Es posible que usted sea autónomo porque un día trabajaba para una empresa como empleado y pensó que le iría mejor solo, porque ha heredado un negocio familiar o porque ha pensado que es la mejor manera (o la menos mala) para afrontar su futuro laboral.

Pueden ser esos o muchos otros motivos, no importa realmente para esta estrategia, como no importa si su actividad emplea a 50 personas o si trabaja desde un ordenador en una habitación de su casa.

Sea como sea, **ser autónomo significa que ahora es un empresario** y quien comprende bien esto y lo pone en práctica tiene una ventaja sobre un gran porcentaje de autónomos.

Aunque usted no se vea así, lo cierto es que se ha convertido en una empresa, aunque sea una empresa de una persona en muchas ocasiones (la mayoría de los autónomos están en esa situación, trabajan solos) y eso tiene muchas implicaciones que requieren que cambiemos nuestra mentalidad y nos convirtamos en empresarios, **que pensemos, actuemos y comprendamos que somos una empresa.**

Las condiciones y las reglas del juego cambian cuando uno es autónomo. Cuando en una etapa anterior se era trabajador con un contrato uno estaba preocupado por entregar el informe al jefe de turno o tener preparado el encargo que nos habían encomendado o cobrar la nómina y la extra de Navidad cuando tocaban.

Pero ahora todo eso ya no está.

Todo eso ya no importa porque no hay jefes (excepto nuestros propios clientes) y porque ahora lo fundamental no es coordinarse con el superior o ver si la nómina nos llega.

Ya no hay nómina, nosotros creamos nuestros ingresos y nosotros **vamos a tener que tomar una enorme cantidad de decisiones sobre temas completamente nuevos** (como promoción, producción o contratación) que muy probablemente eran otros los que decidían cuando estábamos trabajando con un contrato (o bien eran cosas que nunca habíamos siquiera visto de lejos).

Ser autónomo requiere un cambio de mentalidad y la primera estrategia, **el primer modo de actuar que nos pone en el camino adecuado es comprender eso y trabajar cada día desde dicha mentalidad.**

Esta estrategia requiere ser conscientes de que ahora somos una empresa y como tales tenemos nuevas prioridades y reglas, lo que es importante ahora ha cambiado, y mucho, con respecto a lo que era esencial antes en nuestra etapa como trabajador contratado, estudiante o lo que fuéramos.

Uno de los grandes problemas vistos en el día a día es que **muchos autónomos siguen teniendo mentalidad de trabajadores a sueldo** y no se dan cuenta de que ahora uno debe pensar y actuar como un empresario.

Imagine que hasta ahora, antes de ser autónomo, usted estaba jugando al fútbol con un equipo, o a un plácido juego de golf en solitario, y de repente, en cuanto despierta el día uno de su nueva etapa como autónomo, es un piloto de carreras a los mandos de un bólido complejo lleno de botones nuevos que además está corriendo contra otros muchos que quieren el mismo premio que usted...

Las reglas han cambiado, ponga un jugador de fútbol (con sus habilidades y su experiencia) a los mandos de un coche de competición y se puede imaginar cómo va a terminar la carrera.

Este problema de mentalidad hace que los que no son plenamente conscientes de que ahora son empresarios:

- 1 **No son conscientes de qué es más importante** a la hora de hacer que una empresa crezca.
- 2 Como consecuencia de lo anterior **dedican su esfuerzo y tiempo a actividades que no dan los resultados esperados.**

En su nueva etapa como autónomo usted es una empresa, lo vea así o no, de modo que le guste más o menos es inevitable y debemos afrontar que:

- 1 **Ahora se encuentra en un entorno competitivo.** Otros quieren lo mismo que usted (clientes e ingresos) y compiten por ello, haya más o menos competencia la realidad es que otros pugnan por conseguir los mismos clientes que usted.
- 2 **Ahora necesita conocer y actuar sobre ámbitos nuevos** (como marketing, gestión de clientes, finanzas, etc.) si quiere llevar a buen puerto su aventura empresarial.
- 3 **Ahora las decisiones las toma usted.** Fundamental. Es necesario ser conscientes de que cuando uno es autónomo es el dueño de las riendas. La empresa irá para donde usted indique (y especialmente si no las agarra firmemente y marca una dirección, su empresa apenas se moverá)
- 4 **Ahora el Riesgo es el compañero inevitable de viaje.** Antes teníamos nuestra nómina todos los meses (o el tipo de ingreso que fuera si es que teníamos ingresos) ahora tenemos... **no sabemos lo que tendremos**, porque dependerá de nuestras acciones, de la reacción del entorno, de la competencia, de los clientes... no se sabe realmente que obtendremos a final de mes hasta que llegue ese final de mes.

Merece la pena que nos detengamos un poco a ver el tema del riesgo más a fondo.

La cuestión esencial y una de las principales implicaciones de ser un autónomo es que, como en el caso de cualquier empresa, **a partir de ahora el riesgo y la incertidumbre formarán parte de cada uno de nuestros días.**

Es así para nosotros, para Microsoft y para cualquier otra iniciativa de negocio sea grande o pequeña.

Hay que tomar riesgos, hay que saber calcular esos riesgos y hay que saber prevenir y actuar para intentar paliar las posibles consecuencias negativas que pueda haber a consecuencia de esos riesgos.

Una de las principales características de la mentalidad de empresario es precisamente **ser capaces de convivir y gestionar la incertidumbre y el riesgo** y hay una gran cantidad de emprendedores y especialmente autónomos que tienen ahí su principal obstáculo.

De manera natural las personas le tenemos aversión al riesgo. Cuando trabajamos para otros (más o menos) sabemos que a final de mes tendremos nuestra recompensa, cuando somos empresarios... la incertidumbre se sienta cada día a nuestro lado cuando abrimos las puertas de nuestra empresa.

Como una vez escuché no nos gustan las sorpresas, aunque todo el mundo diga que sí le gustan las sorpresas miente, lo que gustan son las sorpresas agradables, pero nada hay peor que un contratiempo que encima viene inesperado y que parece que por eso precisamente te golpea con doble fuerza...

Ser empresario no implica que uno debe hacerse inmune al riesgo o que no le tema, quien no teme al riesgo es un irresponsable que acaba dando tropezones ciegos. Ser empresario **es aprender a convivir con este “compañero de viaje”** inevitable y comprender que:

“Si alguna vez queremos ganar algo como empresarios, necesariamente debemos arriesgar algo”.

Sin riesgo no hay ganancia.

Unido al tema del riesgo está el tema de que una empresa es una cuestión de inversión. Al fin y al cabo eso es lo que es una actividad empresarial en esencia, una inversión.

Un autónomo pone su tiempo, su esfuerzo y su dinero y a cambio espera obtener un rendimiento mayor, espera obtener más de lo que ha puesto.

Ese es el mecanismo básico de funcionamiento del mundo de los negocios, del mundo de la empresa en general y aunque es imposible saber si algo va a funcionar o no hasta que vemos los resultados, sí es cierto que la regla general es:

“Normalmente, si ponemos cuidado y conocimiento en lo que hacemos, se obtiene de manera proporcional a lo que se invierte”

Esto es importante porque, especialmente en el caso de los autónomos que suelen ser empresarios de muy pequeño tamaño en la mayoría de ocasiones, hay veces que se actúa no queriendo arriesgar nada: ni muchos recursos, ni mucho dinero... pero eso sí, se espera obtener mucho a cambio.

Hay un segmento de empresarios que busca no “gastar” nada en promoción, ni “gastar” nada en conseguir información de calidad, ni un software adecuado, ni emplear un euro en otros aspectos de marketing o gestión, pero a cambio espera conseguir clientes, espera que le encuentren y espera que le compren.

Eso suele ser lo mismo que querer obtener una cosecha sin haber plantado semilla alguna antes.

Nos aterra el riesgo, por eso no queremos gastar mucho en algo que no sabemos si funcionará, por eso no queremos desembolsar demasiado si no sabemos bien cómo van a ir los ingresos a fin de mes... pero la cuestión ineludible es que no se puede evitar el riesgo, no se puede esquivar el hecho de que si uno es empresario necesariamente ha entrado a participar en un contexto donde todos los días hay riesgo.

He aquí una buena y una mala noticia. La mala es que por mucho que uno quiera,

nunca eliminará completamente la incertidumbre ni el riesgo. Puede tener los mejores medios y contratar a los mayores expertos del mundo, ninguno de ellos le podrá garantizar al 100% los resultados. La noticia buena es que eso es igual para todos. Le afecta a usted y afecta a su competencia y que el **riesgo se puede reducir si uno se esfuerza por conocer lo que funciona**, por saber lo que hace y por actuar invirtiendo con cuidado y con cabeza.

Por tanto la primera estrategia del autónomo que crece es una cuestión de **asumir internamente que a partir de ahora somos empresa** y estamos sometidos a unas reglas del juego nuevas (nos gusten o no) y segundo **comenzar a actuar como empresarios** principalmente así:

- 1 Comprendiendo que normalmente, cuando hagamos las cosas con conocimiento y de la manera adecuada, **conseguiremos un beneficio proporcional a lo que invirtamos.**
- 2 Comprendiendo que **aprender (estrategia 4 de este libro) reduce las posibilidades de error** (aunque nunca se pueda eliminar totalmente el riesgo, un empresario debe luchar cada día por reducirlo).
- 3 Comprendiendo que sólo **poniendo en práctica lo aprendido** y mejorando cada día un poco más lo que hacemos como autónomos (estrategia 5 de este libro) como se empiezan a cumplir objetivos.

¿Quiere saber cuál es el secreto del éxito de una empresa?

Normalmente cuando uno mira empresas de éxito lo que ve son negocios que han comprendido que son una inversión, que deben plantar antes de recoger, que han procurado aprender bien lo que funciona en su caso y se esfuerzan por conocer un poco más cada día y que luego, cada vez que abren sus puertas, se esfuerzan por mejorar un poco más y dar más valor, se esfuerzan por hacer de su producto algo un poco más destacable, por hacer de su marketing algo más efectivo y por cuidar un poquito más de los clientes que han confiado en ellos.

Y aunque eso no es garantía de éxito (porque recuerde que nada lo es, que no se puede

reducir a cero el riesgo) sí es cierto que las empresas que llegan lejos de manera sostenible suelen tener todas ese patrón de actuación.

Puede que ese secreto del éxito no suene muy mágico, ni siquiera suene a secreto, de hecho es bastante lógico e incluso parece algo “aburrido”, pero es que no hay otra manera... un empresario de verdad comprende que esa es la mecánica de funcionamiento.

No puede ser de otra manera, las cosas funcionan así y es normal y coherente que funcionen así, lo que no tiene sentido alguno y desafía toda lógica son los modelos de negocio que de la noche a la mañana pretenden que le hacen rico desde el ordenador de su casa o las estrategias “secretas” que atraen miles de clientes con chasquear los dedos sin importar a lo que se dedique o quién sea su tipo de cliente.

Prácticas para Ponerse en Marcha

[Hasta aquí el extracto de demostración del Libro 5 Estrategias. Consígalo junto con el resto del Pack y camine de la mejor manera posible por su etapa como autónomo con más de 50 páginas con lo que se ha visto que mejor funciona para el Autónomo.](#)

[PINCHE AQUÍ PARA IR A LA PÁGINA DEL PACK Y CONOCER A FONDO EL RESTO DE LAS ESTRATEGIAS Y PRÁCTICAS](#)