

## El Reto de The Growth Coach – Emprendedor, deja de coleccionar sombreros

Por **Daniel Murphy**, fundador de The Growth Coach®



Rápido, cuántos sombreros estás usando actualmente en tu compañía? Con cuántos haces malabares? Sabes a lo que me refiero... **de cuántos roles/funciones diferentes eres responsable en una semana normal? Como la mayoría de emprendedores tu respuesta probablemente es que saltas entre 5 o más roles en una semana cualquiera...** de dueño y CEO a contador, gerente de ventas, vendedor, jefe de cobranza, gestor de valija, especialista de marketing, representante

de atención al cliente o de servicio al consumidor, genio de TI, trabajador de operaciones, gerente de RRHH, pago de nómina, etc. **Qué manera tan agotadora y estresante de manejar un negocio y llevar una vida!** Y además, es posible que tanto caos, confusión y complejidad restrinjan tu éxito económico.

**Cómo es que los emprendedores se ven atrapados en sus negocios usando tantos sombreros? Es porque nunca ceden nada... de nada... ni los sombreros.**

Se trata de una cualidad importante que separa a los emprendedores de los demás y que contribuye a su éxito. Que son guerreros, no se rinden. No renuncian, ni se dan por vencidos, ni sucumben ante la cantidad de trabajo o responsabilidad. Sin embargo, es esa misma perseverancia, persistencia y hasta terquedad, la que puede meterlos en problemas usando muchos sombreros y haciéndolos sentirse recargados de trabajo, agobiados y como prisioneros de sus negocios.

**La mayoría de emprendedores simplemente no saben cuándo rendirse y ceder... especialmente ciertas tareas, roles y sombreros.** Siguen poniéndose más sombreros en la cabeza y poniendo más responsabilidades sobre sus hombros. *Cómo pasa esto?* Es simple. **Cuando comienzan un negocio, la mayoría de dueños de negocios tienen la necesidad de ponerse muchos sombreros y ejecutar todas, si no todas, las tareas tácticas y roles técnicos del negocio.** Con un capital limitado y una actitud de “yo sí puedo”, ejecutan dispuestos múltiples roles y tareas sin pensarlo dos veces. Y eso está perfectamente bien y es normal el primer año o el segundo.

Sin embargo, **conforme pasa el tiempo, la mayoría de dueños de negocios se ven atrapados en el día a día y tienen que ponerse más y más sombreros... y rara vez ceden alguno. Lamentablemente, por hábito, tienen dificultad para dejar ir las tareas y roles que comenzaron a acumular desde el día 1 de la empresa...** especialmente las tareas técnicas y de bajo valor.

Este **Growth Coach** quiere que desarrolles una mentalidad diferente y un **mejor enfoque hacia tu manera de manejar tu negocio.** Es un enfoque estratégico para elevar tu liderazgo y aprendizaje para poder soltar las tareas de bajo valor y roles técnicos. Si puedes transformarte, tu negocio estará encaminado a darte más diversión, satisfacción, libertad y éxito económico.

Como tu **Coach virtual**, déjame hacerte algunas preguntas:

- Otra vez, y honestamente, cuántos sombreros estás usando en una semana regular en tu empresa?
- Tiendes a cambiar repetidamente un sombrero por otro a lo largo de un día típico?
- En algunos momentos del día hasta te olvidas de cuál sombrero tienes que tener puesto?

- En los últimos 3 años, tu número de sombreros ha disminuido, se ha mantenido o ha aumentado?

**Si estás constantemente cambiando sombreros sin descartarlos ni delegarlos, necesitas una nueva mentalidad estratégica para manejar tu negocio y tu vida.**

**La mentalidad de un emprendedor desde la concepción de su negocio (o cuando sea que se despierte ante esto) debe ser que el único sombrero que él o ella eventualmente use sea el de Chief Executive Officer (CEO).** Deja de tratar de ser un superhéroe y ser un Chief EVERYTHING Officer. Concéntrate en ser un CEO de verdad... en tu liderazgo de visionario, en definir la dirección y los objetivos de tu negocio, en hacer que los demás sean responsables de sus resultados... estas son las áreas críticas en las que te deberías concentrar... todas las demás tareas y sombreros pueden ser delegadas a su debido tiempo y etapa en la evolución de la compañía. **Cuando los dueños se comprometen a mudar sombrero tras sombrero hasta que tienen solo puesto el de CEO, su negocio se vuelve más fácil de manejar y vale una fortuna cuando quieren venderlo** (si es que quieren) o cuando lo pasan a futuras generaciones. Habrán creado una empresa dependiente de procesos y no de su dueño. La gente pagará mucho dinero por una compañía que funciona en piloto automático y los empleados se sentirán afortunados de trabajar en ella.

Como dueño y fundador del [sistema de franquicia de Coaching de Negocios](#), yo mismo me doy cuenta de que **para poder manejar un negocio exitoso debo tener docenas y docenas de habilidades. Sin embargo, también sé que no puedo poseer y que no tengo que poseer todas esas habilidades... puedo contratar a otros o tercerizar talento especializado.** Muchos dueños creen erróneamente que tienen que ser competentes en todas las facetas del negocio: contabilidad, finanzas, cobranza, marketing, ventas, relaciones públicas, operaciones, servicio al cliente, TI, recursos humanos, administración, gerencia, legal, etc. Qué error tan trágico y tan caro. Con razón la mayoría de dueños están agotados y agobiados. Con razón la

mayoría de dueños hace el tipo de trabajo equivocado día a día. No saben cómo ceder estratégicamente.

**Con el tiempo, para convertirte en un dueño estratégico de negocio, necesitas dejar ir algunos de tus roles técnicos y tareas tácticas para poder avanzar tú mismo y con la compañía.** A medida que un negocio crece y evoluciona, debes hacer lo mismo tú! Necesitas dejar de lado las cosas pequeñas para enfocarte en las grandes. Necesitas desechar los sombreros de los “muchos triviales” para quedarte con el sombrero de los “pocos vitales” del liderazgo estratégico y marketing. Lamentablemente, muchos dueños de negocios nunca hacen esta transformación crítica de ejecutor técnico a líder estratégico. Sus cabezas están enterradas bajo un montón de sombreros y sus vidas bajo el peso de sus empresas.

**Si no tienes empleados, por qué no contratas a alguien por fin, o haces outsourcing de algunas de tus tareas de bajo valor? Si ya tienes empleados, no hay ya otras personas en tu compañía que podrían hacer estas cosas inclusive mejor que tú, disfrutándolas más que tú y con una tarifa horaria más baja que la tuya?** Lo más probable es que sí! Entonces delega esas tareas. Entrega esos sombreros. Atrévete a cambiar tu manera. **Cuestiona tus hábitos y suposiciones.**

Si no te molesta usar muchos sombreros, hacer muchas tareas y trabajar predominantemente “en” tu negocio y muy poco “por” tu negocio, esa es tu decisión. ***Es tu vida y tu negocio.*** Tendrás que aceptar las consecuencias involuntarias y dolorosas... estar recargado de trabajo, agobiado y sintiéndote como un prisionero de tu negocio.

[Haz click aquí para obtener una consulta gratis con un Coach de Negocios](#)