



E-BOOK

LOS 5 PASOS PARA EMPRENDER CON TU PASION

POR LETICIA MATO

Los 5 Pasos para emprender con tu Pasión

Por Leticia Mato

ÍNDICE

¿Por qué escribí este e-book?	4
Sobre la autora.....	6
Paso 1 – Reprogramate	11
Paso 2 – Definí tu idea artística emprendedora	17
Paso 3 – Prepará un Plan de Acción.....	21
Paso 4 – ¡Ponete en marcha!.....	25
Paso 5 – Ocupá tu nuevo lugar	26
GRACIAS... ..	29

¿POR QUÉ ESCRIBÍ ESTE E-BOOK?

El primer motivo que puedo darte es: porque no estamos solos.

Desarrollar este Programa fue una necesidad como artista. Una necesidad que surgió de ver como tantos artistas y estudiantes de artes escénicas se ven frustrados en su camino al desarrollo de su profesión como único medio de vida.

Cuando nos damos cuenta de que toda nuestra formación académica no nos proveyó de ninguna herramienta útil al momento de transformar nuestra profesión en un medio de vida nos sentimos un poco solos. Yo lo viví. Hasta ese momento no lo había pensado porque estaba con toda mi energía enfocada en terminar exitosamente mi carrera. Pero cuando lo logré y obtuve mi certificación como artista después de tantos años de esfuerzo, me di cuenta de que no tenía idea de cómo proceder. No conocía más opciones además de empezar a audicionar y presentarme a castings.

Pero la verdad que eso no me interesaba. Y en ese momento me di cuenta de que no sabía qué hacer. Y me sentí sola.

Si ya leíste mi historia, sabrás que, a pesar de los mil obstáculos, terminé por emprender y encontrar la abundancia y el éxito sin tener que renunciar a mi profesión de artista escénica.

Y en ese trayecto, me tocó cruzarme con muchos artistas y estudiantes que, como yo, se sentían solos en esa búsqueda del “ahora qué hago” para muchas veces terminar optando por vivir su pasión como un hobby y un “trabajo de verdad” para poder vivir.

En ellos pude reconocerme. En cada duda, en cada frustración, en cada enojo detrás de la pregunta “¿pero de qué trabajás?” cuando acabamos de contestar que somos actores, actrices, músicos, bailarines, acróbatas, malabaristas, etc.

En ellos pude reconocerme, cuando los veía comenzar con entusiasmo sus carreras artísticas y de a poco se iban apagando ante la incertidumbre que trae consigo la profesión artística.

A muchos los vi renunciar.

Y al reconocerme en todos ellos, determiné que no. Que no estamos solos.

Que, si alguien me hubiera ayudado, guiado o me hubiera iluminado en las mil y una opciones que tenía para emprender con mi pasión y vivir dignamente de mi oficio, la historia hubiera sido otra. Así que ahí empezaba mi misión.

La creación del Programa de Mentoría para Artistas fue una decisión contundente de ayudar a cada artista que con determinación se entregue a su pasión y esté dispuesto a hacer lo posible por derrocar el falso concepto de que “del arte no se puede vivir”, o que las únicas opciones de salida laboral después de terminar la carrera son buscar audiciones o esperar el casting de su vida.

Si estás leyendo este informe seguro no te conformás con pocas opciones y hay algo que te inquieta. Sabés que hay mucho por hacer y que hay una forma de hacerlas.

Seguramente también seas un Artista Emprendedor.

SOBRE LA AUTORA



Soy artista. Artista escénica. Más específicamente, soy actriz y acróbata aérea de profesión. Dentro de estas pasiones transcurro entre la docencia, la dramaturgia, las mentorías, el arriba y abajo del escenario, la dirección, la escritura, y sobre todo, el mundo empresarial. Amo mi trabajo. Me divierte. Me enriquece. Me apasiona.

MIS INICIOS

Mi romance con el arte escénico comenzó a los 14 años. Tenía tantas notas bajas en el liceo que a mi madre casi le viene algo... Acto seguido, me dieron pase a la psicóloga del liceo para que evaluara el porqué de mi tan mediocre rendimiento. Luego de esta evaluación, la doctora creyó conveniente que comenzara a formar parte del grupo de taller de teatro que se impartía en el liceo como taller recreativo.

Pensé que aquello era terrible, ya que evidentemente todos los inadaptados sociales del liceo marchaban allí como terapia. Pero... con tal de no ser molestada y de demostrar mi interés de mejorar, me sumé al taller de teatro. **Y allí, saqué un pasaje de ida...**

No era cualquier tallerista el que estaba allí, era (y es) uno de los grandes actores y directores de teatro, además del mayor investigador sobre Circo del Uruguay. El Maestro Juan Antonio "Juanito" González Urtiaga. Así que con él, descubrí la gran pasión a la que entregaría mi vida.

Nunca dejé de formarme con él. A mis 16 años estábamos en nuestra primera gira y **ya no me imaginaba haciendo otra cosa.**

LA PARTIDA

A los 18 años, confirmando mi decisión a toda mi familia de ser artista, decidí irme a vivir a Buenos Aires para hacer carrera. A pesar de los disgustos y desaprobación de mi familia, partí con 18 recién cumplidos, sin dinero, ni trabajo, ni casa, pero con mucha decisión, y a último momento, con el apoyo incondicional de mis padres que entre lágrimas de tristeza y orgullo me vieron ir por mi sueño.

Creo que nunca me voy a olvidar del día que me subí a ese bus... **sabía que algo grande iba a pasar.**

Todo fue fantástico, cursé primer año y lo pasé con mérito. Igual con el segundo. **Pero para el tercer año de la carrera un acontecimiento cambió mi vida para siempre.**

UNA NUEVA VIDA

A los 20 años **quedé embarazada**. No sabía qué hacer. Me faltaba un año para recibirme y sabía que mi hija nacería pasado el segundo semestre de ese año, y tal cual lo creía, en la escuela de actuación no me permitieron acceder al último año de la carrera porque no podría terminarlo ni rendir el examen de egreso.

En ese entonces me encontraba en el Sur Argentino vendiendo mis artesanías para juntar un poco más de dinero para arrancar el año lectivo, pero junté mis cosas y pegué la retirada para Montevideo. Estaba a miles de kilómetros, lejos de mi familia, e iba a ser mamá. **Sabía que tenía que volver.** Necesitaba el calor de mi familia y mi hija nacería en mi país.

Así, de la noche a la mañana, volví **y me alejé de todo rastro artístico** que me hubiera empapado hasta el momento. Conseguí un trabajo que poco tenía que ver con lo que yo amaba, y me entregué a ser ama de casa y madre. Me resigné a la nueva situación y me alejé de mi vida pasada

Tal vez yo podía engañarme en la superficie, pero el alma no se va con trampas. Cuando mi hija cumplió un año **otro acontecimiento volvió a transformar mi vida.**

UNA ALERTA ROJA

Ya habían pasado casi dos años de alejamiento de esa vida añorada, cuando mi cuerpo comenzó a fallar. Y una palabra que jamás hubiera querido escuchar sobre mi misma me dio vuelta por completo: cáncer.

Y así me di cuenta de que **ese alejamiento me había costado la salud.** Mi cuerpo me estaba avisando de que esa no era yo. Me estaba enfermando.

Pero algo maravilloso pasó. Escuché a mi cuerpo y le hice caso. Una tarde, internada en el sanatorio, me encontré conmigo misma y **tomé una decisión**. Si salía de esa pelea iba a volver a encontrarme con mi sueño, y más que eso, iba a crear algo grande. Algo tan grande que pareciera loco, imposible e irreal. **Esa locura tendría nombre: Circomedia.**

Lo demás, sucedió prácticamente solo y aceitado. Salí de una operación y al tiempo me declararon recuperada. Había ganado. Ahora tenía que cumplir.

NACE UN SUEÑO



Todo fue muy rápido... volví a entrenar y terminé de cursar el año restante de mi carrera de actriz.

Ese mismo año ya **Circomedia era una idea en funcionamiento**. Comencé con 5 alumnos, daba clase durante el día y hacía funciones por la noche. Mi hija era aún una beba y la vida no era fácil. Madre soltera, poco dinero, y poco tiempo para estar con ella.

Pero amaba tanto mi trabajo que lo hacía bien. Usaba espacios de otras compañías, y al final del primer año ya tenía varios alumnos que me seguían. Al poco tiempo, sabía que Circomedia ya podía tener su propia sede. El problema era que no tenía dinero y como no tenía absolutamente nada más que mucha voluntad como garantía, nadie me prestaba el dinero para emprender. Y encima de todo, la presión de tener una hija chica que mantener, situación incrementada por la opinión de mi entorno sobre lo importante que era conseguir un trabajo “normal” por el bien de mi hija.

Pero insistí y logré conseguir algo, lo mínimo necesario para acondicionar un salón venido a menos y dar clases, y por la noche, seguía haciendo funciones de acrobacia aérea.

Cuando quise acordar, Circomedia ya cerraba el año con 40 alumnos. Al siguiente, con 70. Yo ya no estaba sola, había formado un equipo, y comencé a crear programas de formación novedosos para que los acróbatas pudieran certificarse, ya que no existía nada por el estilo y el circo estaba visto como algo muy informal. Tanta gente queriendo formarse como artistas de circo y tan pocas opciones acordes a sus necesidades...

Para el siguiente año ya una sede no era suficiente, y teníamos 2. En 4 años pasamos de tener 10 alumnos a más de 200. Y luego de 5 sedes abiertas y 10 años en funcionamiento, nos transformamos en la Escuela de Circo Acrobático más grande del país.

Lejos de conformarme, junto con mi equipo **seguimos apostando a nuevos desafíos**. Lo que más nos movió después de tantos años formando jóvenes artistas, fue la necesidad que sentían de algo más allá de la formación técnica: **querían ser artistas y vivir de ello**, pero no sabían cómo.

Así que me entregué al servicio, para compartir tanta experiencia con los jóvenes que desean, igual que yo, perseguir y alcanzar el sueño de vivir de su pasión. De esa necesidad, **vio la luz el Programa de Mentoría Artística, lo que más tarde se transformó en Circomedia Campus**.

HOY



A mis 37 años di un paso al costado en el ejercicio profesional de las Acrobacias Aéreas para dedicarme a apoyar y asesorar emprendedores de todas las áreas, pero

sobre todo, a los artistas que sueñan con dirigir su propia escuela de formación artística.

Hoy me dedico a dar charlas y ayudar a empresas, líderes, artistas y estudiantes a darle forma y poner en acción sus sueños desde mi perspectiva como artista emprendedora, directora de Circo y acróbata aérea. Sobre todo, me dedico a asesorar a los emprendedores que quieren crear sus propias escuelas artísticas, ¡esa parte es la que más me gusta!

Sí... es un trabajo muy divertido.



Comprendí que las mejores decisiones que pude tomar fueron crear un gran equipo humano que pudiera potenciar la filosofía de trabajo de Circomedia y, en lo personal, invertir y apostar a las enseñanzas de grandes mentores que ya se encontraban donde yo quería estar y me guiaron en el camino. Nunca estuve sola.

Nunca estamos solos. Y el Programa de Mentoría Artística es mi forma de devolver tanto de lo que me fue dado y de ayudar a quienes están entregados a la aventura de vivir solamente de eso que aman: ser artistas.

A continuación, te cuento mi paso por paso detallado, que hoy se transformó en un sistema de trabajo: el sistema Artista Emprendedor, y que ha motivado y ayudado a cientos de artistas de todo el mundo.

Ojalá te dé el primer empujón y pongas manos a la obra.

Adelante. ¡Hacé lo que amás!

PASO 1 – REPROGRAMATE

En esta vida acelerada, con poco tiempo para nada, durmiendo poco, estudiando mucho y trabajando más, es muy probable que no nos detengamos a mirar hacia adentro y analizar la percepción que tenemos de la realidad.

Cada pensamiento, cada hábito diario, cada forma de hacer las cosas, hasta las más pequeñas, cada juicio que emitimos hacia algo o alguien, y cada valoración de las circunstancias, responde a una programación inicial que viene tomando forma en nuestro interior desde que nacemos.

Esta programación responde de manera primaria a nuestro entorno. A lo que escuchás, a lo que ves, a tu historia personal, a la forma en la que veías actuar a tus padres, tus hermanos, y tu entorno más íntimo. Saliendo de este entorno que es el primero en condicionarnos, también están las influencias externas y más superfluas, pero no por eso menos condicionantes: los libros que leemos, lo que vemos en televisión, las actividades que elegimos, etc.

Así, nuestra mente va programándose con toda esta información que toma como verdadera, y a veces como la única y la mejor, y al llegar a la edad adulta estos conceptos no se cuestionan. Las cosas “son así”, los procesos son de determinada manera, manejamos nuestro día a día de acuerdo a esta programación. Desde atarnos los cordones hasta resolver nuestros problemas más íntimos.

TODO RESPONDE A NUESTRA PROGRAMACIÓN DE ORIGEN.

Así, vivimos y actuamos de acuerdo a nuestro bagaje.

¿Qué quiere decir esto?

Qué cada uno de nosotros toma acción influenciado por esta programación, por lo tanto, nuestros resultados son el producto de ella. El término de moda para este concepto es “techo de cristal”, refiriéndose a los límites auto impuestos por lo que creemos que podemos alcanzar, y no por el potencial que realmente tenemos.

Lamentablemente, muchos no son conscientes de esta situación y adjudican sus resultados actuales a factores externos: la situación económica, la situación política, la sociedad, los vecinos, la salud, el sistema educativo, etc.

Eso es en parte cierto, ya que en gran medida son causantes de nuestro pensamiento, pero hay una realidad más cierta aún: nosotros pusimos esos pensamientos adentro de nuestra cabeza. Y nosotros podemos sacarlos.

¿Qué pasa cuando nos cuestionamos las cosas que hasta el momento eran como la palabra santa para nuestra vida? Crisis.

Nuestro interior se revoluciona, resulta que lo que hasta ayer era la verdad suprema, hoy quizás no sea tan así, entonces podemos actuar de otra manera y lo mejor, podemos obtener nuevos resultados. Pero...qué miedo.

El miedo a la nueva realidad implica salir de esa zona cómoda en la que hasta el momento todo estaba en orden, "normal", sin cuestionamientos ni nuevos asuntos que resolver. Pero resulta, que en esa incomodidad es donde está la aventura.

Me gustaría ilustrarte todo esto con una historia personal:

En la casa donde nací, había un piano. En ese entonces, finales de los ochenta y principio de los noventa, mandar a las niñas a estudiar piano era lo esperable. Y más si había un piano en la casa. **ALGUIEN TENÍA QUE TOCARLO.**

Entonces, me mandaron a estudiar piano y solfeo.

Así que dos veces por semana mi madre me dejaba en la casa de la profesora de piano para mis lecciones. Mi visión de la situación era terrible. Desde mi corta edad, mi profesora parecía muy vieja. Y digo MUY vieja... Tenía unos dedos larguísimos, un gato que se sentaba al lado de ella en el sillón, unos anteojos enormes y cara de mala.

Así que al poco tiempo empecé a odiar el piano. Mi madre me vestía con unos vestidos de tul muy suculentos, zapatos de charol y medias de nylon blancas para rendir los exámenes, y además me hacía una trenza cocida bien tirante que apenas me dejaba cerrar los ojos.

¿Cuál fue entonces mi visión a futuro?

Di por OBVIO que si seguía tocando el piano iba a ser una vieja soltera, con un gato, anteojos enormes y cara de mala, encerrada en una casa oscura. Estaba clarísimo. Eso era un pianista. Punto.

Obviamente no tenía consciencia de la existencia de Freddy Mercury, Hugo Fattoruso, Charlie García o Fito Páez. Ni idea tenía que eso también se podía hacer siendo pianista. Si no tal vez mi entusiasmo hubiera sido otro.

¿Pero qué pasó con los años?

Aunque mi cultura musical se fue expandiendo y conocí a todos ellos y muchos más, cuando me nombraban un piano yo temblaba y decía “¡odio el piano” “¡qué embole!”. Y la palabra pianista era sinónimo de: vieja, mala, anteojos, gato, dedos largos, soltería eterna, etc.

No importaba cuánto hubiera comprobado que esa no era la única opción. Mi programación inicial por lo que había vivido era tan fuerte que terminó determinando mi realidad al respecto.

Bueno, lo mismo pasa con la realidad como la concebimos. Está determinada por nuestras experiencias, buenas o malas, por las ideas que nos transmitieron como ciertas y por los acontecimientos que nos influenciaron en toda nuestra existencia.

Para los artistas este es un asunto complicado.
Todos lo vivimos.

Aquí hay algunos conceptos con los que crecemos y luchamos en nuestra etapa de formación:

- En este país del arte no se puede vivir.
- Los artistas se mueren de hambre.
- Si sos artista no te importa la plata.
- De algo vas a tener que trabajar.
- Hacelo como hobby, y buscate un trabajo normal.
- Tenés mucho potencial, ¿por qué no estudiás algo en serio?
- Los artistas son todos bohemios.

Estos y muchos más conceptos son parte de nuestro día a día. Conceptos que están basados en el miedo. El miedo de un padre o una madre cuando su hijo decide hacerse bailarín o actor, entonces va a ser un bohemio sin dinero. Y si elige ser bailarín es muy probable que se cuestione su sexualidad. Es el mismo miedo a que no sea aceptado como una persona “de bien” porque el oficio no está visto como algo serio.

Siempre le digo a mis clientes, imagínate esta situación: unos padres van manejando su auto por la calle, paran en un semáforo y allí se les presenta un malabarista agitando sus clavos y pelotas, arriba de un monociclo y acto seguido le acerca la gorra a la ventanilla para pedir una moneda.

Esto sería una situación normal para estos padres, quizá les den dinero, quizás no. Pero, ¿de qué manera esta situación puede transformarse en un anclaje negativo?

Bueno, los padres llegan a casa y si hijo adolescente les está esperando muy entusiasmado para anunciar que por fin ha decidido qué hacer con su futuro cuando termine el colegio: ¡Quiero ser artista! O mejor aún, ¡quiero ser artista de circo!

Ahá... Los padres podrían pensar “qué bueno mi amor, vas a ser un artista exitoso y seguramente vas a vivir de lo que amas y serás un gran emprendedor si así lo deseás” Luego se abrazan, lloran y celebran. Pero todos sabemos que en la mayoría de los casos esto es irreal.

Sonarían las alarmas, la madre pensaría en el artista del semáforo que le pasó la gorra y comenzaría a pensar ¡¿Por qué Señor, por qué?!. El padre se pone duro, le amenaza que debe ir a la universidad, tomarse la vida en serio, que para eso gastaron fortunas en educación.

A como dé lugar, intentarán manipular desde el amor, pero sobre todo, desde el miedo a su hijo para que “se enderece” hacia el buen camino. Y así, saldrá derecho, pero lleno de sueños muertos.

Entonces, las programaciones basadas en el miedo pueden ser mortales.

¿Qué pasa cuando nos dejamos aplastar por ellas?

Pasa lo que muchas veces me toca ver desde mi lado como directora de una Compañía de enseñanza de artes escénicas: muchos jóvenes que empiezan con el entusiasmo de ser artistas, pero con el pasar del tiempo se sienten minimizados por su entorno y se auto convencen con el discurso “lo hago como hobby nada más, porque en realidad sé que de esto no voy a poder vivir”.

Aunque se mueran por vivir de ello. Aunque la sangre les corra más rápido cuando piensan en ello. La programación termina ganando. El miedo los hace retroceder.

Otros, comienzan a cuestionarse, y a enfrentarse con todo a esa maleta pesada. Ellos son los que lo logran. ¿Por qué? Porque se reprograman. Con decisión. Para ganar. Para atreverse y entregar la única vida que saben que tienen a esa pasión que les quita el sueño.

Tenemos que tener el valor de enfrentarnos a nosotros mismos y cuestionarnos si el lugar en donde estamos es en el que realmente queremos estar, o si estamos allí nada más porque creíamos que era lo correcto.

Te invito a hacerte algunas preguntas:

- ¿Hoy estás dónde querés estar?
- ¿Qué te detiene?

- ¿Reconocés algún patrón de pensamiento que determine tu realidad, pero no sea realmente tuyo?
- ¿Qué decisiones tomaste que hayan sido promovidas por meras influencias, pero sin convicción real de tu parte?
- ¿Qué pensás de tu profesión y de las posibilidades de vivir de ella?
- ¿Qué enseñanzas o experiencias recibiste que determinaron tu visión del artista?

En mi caso, cuando me decidí a entregarme por completo al oficio de actriz y acróbata, “asumí” que me entregaba a una vida de limitaciones económicas. Solo porque sí. Porque los artistas no hacen dinero. Esto duró hasta que me lo cuestioné y me hice la pregunta que lo cambió todo...

¿QUIÉN DIJO QUE LOS ARTISTAS NO GANAN MUCHO DINERO?

Mi respuesta fue: mi madre, mi padre, mis tíos, mis abuelos, el diario y casos de artistas que no ganan mucho dinero. Así como casos de abogados que no ganan dinero. Escribanos que no ganan mucho dinero. Taxistas que no ganan mucho dinero, médicos, contadores, carpinteros y un sinfín... ¿Entonces?

Así que cambié mi programación y me propuse las dos cosas. Ser artista y vivir una vida de abundancia. Y eso es lo que defiendo y promuevo hoy a cada artista y aspirante a artista que viene a buscar mi ayuda.

Puedo llegar a ser muy molesta con las preguntas: ¿Según quién? ¿Y quién lo dice? ¿Y por qué? ¿Y por qué no? ¿Eso es lo que creés o lo que te dijeron?

Una vez que reconozcas tus patrones, tu programación y sus orígenes, te recomiendo hacerles una cruda evaluación y eliminar todo aquello que reconozcas como “basura mental”. Es decir, esos condicionantes que solo te limitan y te dibujan un panorama negativo sin fundamento real.

No digo que sea fácil. Pero sí digo que es el inicio de todo. Si no conocemos nuestro interior, imposible comenzar a edificar en el exterior.

¿Y qué pasó con el piano? Bueno, ahora de grande renuncié a mi idea de piano malo y retomé mis estudios. ¡Resulta que no era tan horrible! De hecho... ¡me encanta!

“Cada pensamiento, cada hábito diario, cada forma de hacer las cosas, hasta las más pequeñas, cada juicio que emitimos hacia algo o alguien, y cada valoración de las circunstancias, responde a una programación inicial que viene tomando forma en nuestro interior desde que nacemos”

PASO 2 – DEFINÍ TU IDEA ARTÍSTICA EMPRENDEDORA

Este es el paso del enamoramiento.

Sí... ¡del enamoramiento!

Lo fundamental ahora que ya te programaste para ganar, es dar con esa idea que te fascine. Esa idea que de solo pensarla te vuelva loc@. Nuestra misión aquí es que te enamores locamente de tu idea.

Tal vez, ya tengas una idea dando vueltas hace tiempo y solo precises terminar de pulirla, detallarla y moldearla. Pero también puede ser que todo esto sea nuevo para ti y tengas que escarbar más a fondo para encontrar esa idea que te vuele la cabeza.

Una idea tiene que hacernos soñar y quitarnos el sueño al mismo tiempo. Tiene que resultarnos seductora y entusiasrnos al punto de no poder entender cómo hicimos para vivir tanto tiempo sin ella.

Las preguntas correctas pueden iluminarnos: ¿qué es lo que realmente quiero hacer? ¿De qué manera me gustaría ejercer mi oficio? ¿Qué rol quiero ocupar? ¿Qué me apasiona tanto como para hacerlo full time, sin día libre ni compensaciones económicas a corto plazo? ¿Cómo puedo servir con mi oficio?

Seguramente después de meditarlo un tiempo, des con algo que realmente te fascine. Pero ahora es necesario someterse a un segundo filtro.

¿Cómo podemos saber si nuestra idea puede llegar a ser llevada a cabo?

Este proceso puede ser largo y difícil, pero otra vez, haciéndote las preguntas correctas se vuelve más amigable.

Veamos. Yo puedo tener una idea fantástica desde mi punto de vista. Pero esta idea tiene que ser sometida a un filtro, a una especie de interrogatorio.

No somos una isla. Emprendemos para servir a alguien. Para tratar un problema de un sector de la sociedad que podemos resolver desde el rol que ocupamos con nuestro oficio.

Entonces, ¿mi idea cubre una necesidad? ¿Qué problema resuelvo con ella? ¿Existe un público definido que pueda estar interesado en mi idea? Es claro que si la idea no puede venderse entonces no es una opción viable para emprender.

Y hay que tener mucho cuidado en esta parte, ya que nuestro lado prejuicioso nos señala con el dedo y grita “¡¿Vender?! ¿Cómo vender? Si quiero servir a la gente con mi servicio artístico entonces no debo pensar en dinero. Malo. Sucio. Ambicioso” Mandale callar si esto pasa. Nuestra idea es justamente honrar el oficio. Haciendo lo que amamos, con calidad y servicio. Resolviendo un problema, ayudando a alguien que nos necesita.

Pero si no disponemos de recursos para continuar con este servicio entonces, no es sostenible. Y si no es sostenible... ¡No ayudamos a nadie!

Existe una idea asesina de que el artista es menos artista si piensa mucho en dinero. Es lo que le llaman “comercial”. “Ese no hace arte, ese vende” “Es puro comercio”

Bueno, no quiere decir que alguien no peque de estas dos cosas, pero eso sucede en todos los oficios.

Para poder ofrecer un servicio de calidad, artístico, o de otra área, hay que tener recursos. La formación cuesta. La materia prima cuesta. La infraestructura cuesta. La comida, el transporte, los servicios, y la vida tienen un coste.

Y si la meta es VIVIR de tu oficio artístico, entonces, para VIVIR, necesitás que tu idea, además de maravillosa, innovadora, y artística, tenga un nicho de mercado interesado en ella.

Esto es como una fórmula. Matemática pura.

Yo, como artista, debo honrar mi oficio artístico.

Para honrar el oficio, debo poder ejercerlo y vivirlo libre y plenamente.

Para ejercerlo libre y plenamente, necesito poder vivir de él.

Para vivir de él, necesito DINERO.

Conclusión: para vivir honradamente de mi oficio, debo poder transformarlo en un medio de vida.

Sin miedos. Sin prejuicios. Sin vergüenzas.

No podemos confundirnos con eso de que “Yo soy artista. Soy honrado. No me interesa el dinero, lo hago por amor al arte”

¿Y entonces qué? ¿Trabajamos ocho horas en otra cosa que poco tiene que ver con nuestra verdadera formación y pasión, para poder hacer arte en el tiempo libre?
¿Cómo si fuera un hobby?

¿Hobby u oficio?

¿Se honra el oficio tratándolo como un hobby?

NO.

Así que adelante con esa idea ganadora.

No importa cuánto te lleve encontrarla. Es tu idea. No hay límites. Sabés que tiene que haber algo que solo de pensarlo se te ponga la piel de gallina. Algo grande. Por lo que trabajarías sin descansos ni pretensiones. Y que al mismo tiempo, te dé esa libertad económica. Ese sueño que comúnmente llamamos “vivir el arte”.

A continuación, te dejo algunos puntos y preguntas a considerar al momento de “pasar por el filtro” tu idea artística emprendedora.

- **¿Esta idea me identifica como artista e individuo en mi esencia profesional y personal?**

Tené aquí en cuenta que tu idea sos tú. Es el reflejo de tu esencia como persona y como artista. Tiene que ser fiel a tus valores, a tu formación y a tu pasión. Esto siempre primero que nada. Si la idea no te fascina o no te representa, pero solo te atrae el hecho de que sea “vendible”, entonces no será sostenible. La clave es saber conjugar estas dos cosas.

- **¿Estoy innovando, o estoy ofreciendo más de lo mismo? ¿Qué me distingue?**

Ojo con ofrecer más de lo mismo. En un mundo de creciente cambio, avances y difusión, tenemos que agudizar la percepción para dar con ese “algo” que te hace único para tus potenciales clientes. Especialmente cuando se está en la primera etapa donde se es completamente desconocido y debemos irrumpir con algo novedoso.

- **¿Es al mismo tiempo, artística y comercializable?**

No te olvides que además de tener un valor artístico de calidad, debe cubrir una necesidad, debe tener un público objetivo que quiera pagar por ella. Si no nunca despegará del lugar de “idea”.

- **El tamaño sí importa.**

Es decir...no alcanza una “ideíta” o algo que me haga titubear cuando me planteo si me entregaría en plancha o no a ella. Precisamos una “IDEOTA” tan, pero tan grande para nosotros mismos que nos sintamos desafiados, ambiciosos, miedosos.

Si nada de esto te pasa... tal vez debas cuestionarte algunas cosas.

- **La opinión es un bien abundante, bonito y barato.**

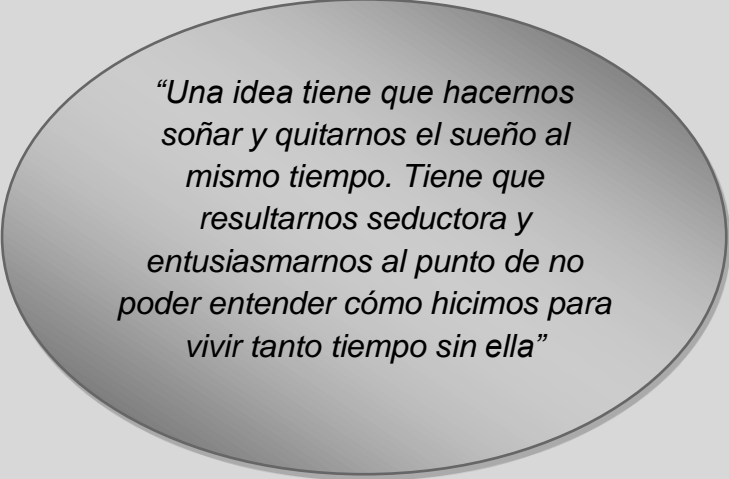
¡Mucho cuidado! Hablá de tu idea con las personas correctas. Escuchá solo las opiniones que pidas, y de gente que sabés que valora tu oficio y tu esfuerzo por emprender Y QUIERE VERTE LLEGAR A TU OBJETIVO. Cuando comenzás a plantear este tipo de cuestiones, la gente (fascinada) se vuelve experta en el campo y comienza a oficiar, sin que nadie se lo pida, de asesor técnico. ¿Me expliqué?

¿Estoy dispuesto a lo que sea, al sacrificio total, a la entrega sin medida, por esta idea?

Aquí, hay una sola respuesta válida: SI.

Si la respuesta es otra...no dimos en la tecla.

¿ESTÁS LISTO PARA DEFINIR TU IDEA ARTÍSTICA EMPRENDEDORA?



“Una idea tiene que hacernos soñar y quitarnos el sueño al mismo tiempo. Tiene que resultarnos seductora y entusiasrnarnos al punto de no poder entender cómo hicimos para vivir tanto tiempo sin ella”

PASO 3 – PREPARÁ UN PLAN DE ACCIÓN

¿Llegamos a ese enamoramiento apasionado con una idea que nos quita el sueño?

Bueno... ¡a poner el cuerpo ahora!

Tu idea que es tan genial, merece un plan de acción que la haga volverse una realidad. Vamos a honrar la idea. Darle forma, color, vida.

En este paso, tenemos que ordenar las ideas que nos hagan pasar de la idea, a la acción. Suena fácil, pero es un proceso que necesita tiempo y dedicación. Aquí voy a darte algunas sugerencias, pasos a seguir para poder organizar este proceso tan engorroso.

1- ¿Por qué querés emprender? Ordená tus objetivos.

Sí, creo que este es el primer paso del Plan. Conocer tus porqués y objetivos. Por el simple hecho de que si tu plan se estanca o se encuentra con obstáculos que te bloqueen (lo cual siempre nos pasa), van a ser tus porqués los que te van a mantener con la persistencia al 100%.

¿Es para desafiarte a vos mism@? ¿Es por libertad? ¿Por una mejor vida para tu familia? ¿Por tus hijos? ¿Para cumplir tus sueños? Tus porqués tienen que ser lo suficientemente fuertes como para mantenerte enfocado.

Es importante mantener claros los objetivos que se buscan al emprender, más allá del rendimiento y la utilidad, ya que esto se busca con cualquier empresa.

Plasmá tu visión y lo que deseás lograr con este emprendimiento: cuál será tu misión como emprendedor/a a través de este proyecto y qué buscás conseguir con él, qué cultura tendrá la misma, qué imagen deseás proyectar, cuál será tu filosofía.

Es como comenzar desde lo más grande. Para ir hilando cada vez más fino...

2- Identificá tu nicho de mercado.

Lo sé... los artistas no queremos saber nada con las palabras “nicho de mercado”. Eso es de otro ámbito que poco tiene que ver con nosotros. ¡Mentira!
Nosotros también vendemos un servicio y tenemos un nicho de mercado específico. Y si no lo identificamos, entonces nuestra idea es polvo en el aire.

Y con identificarlo me refiero a: conocerlo, estudiarlo, analizarlo, entenderlo, comprenderlo, buscarlo, ayudarlo... ¡¡amarlo!!

Hay un público al que pretendés satisfacer con tu producto o servicio.
¿Dónde está? ¿Dónde vive? ¿A qué estrato social pertenece? ¿Qué problemáticas presenta? ¿Lo conocés? ¿Sabés cómo dar con él? ¿Te gusta tu público?

Creo que sería muy difícil trabajar para un público que no apreciamos. Nuestro nicho debería generarnos amor de alguna manera, si no, es muy difícil que trabajemos con dedicación para él.

Cuando fundé CirComedia, sinceramente no era muy consciente de estos conceptos. Con el tiempo, cuando fui identificando y siendo consciente de cada etapa y proceso de mi plan, me di cuenta que adoro el público que atrae CirComedia. Valoro a cada joven que pisa la Compañía con intención de cumplir su meta de aprender algo nuevo, algo que los desafía. Me encanta la gente con esa audacia e iniciativa, y eso me genera más ganas de mejorar, de saber lo que quieren y cómo complacerlos. Y cuando estoy arriba de un escenario, me encantan las caras y sonrisas de fascinación que se rinden a la magia del circo.

Para resolver el problema de alguien, necesito comprenderlo. A él y a su problema. Primero que nada, porque si no lo hago, el otro no va a confiar en mí para ayudarlo.

Si queremos que nuestros clientes se interesen por nuestro emprendimiento y quieran invertir en el, entonces tenemos que ganarnos su confianza.

No sé vos, pero yo confío en aquellas personas que parecen comprender lo que me pasa. Es decir, QUE SE POSICIONAN COMO EXPERTOS.

3 – Posícionate como experto

Ahora que identificaste tu nicho, es importante saber cómo presentarte ante él. Esto quiere decir, cómo vas a conquistarlo.

Siempre debemos tener en cuenta, que salvo raras excepciones, lo que nosotros ofrecemos, ya se lo está ofreciendo alguien más. Entonces, aquí es cuando juega un rol determinante el FACTOR DIFERENCIADOR.

¿Qué me hace distinto? ¿Porqué ese público debería optar por mí y no por mi competencia? Si encima recién estoy irrumpiendo en un mercado con el título de “nuevito”...

El factor diferenciador es ese “algo” que te hace único. Ese plus que termina de sellar un vínculo de confianza entre tus potenciales clientes y vos, y por el cual terminan eligiéndote.

Es claro que no puedo irrumpir en un mercado abundante con “más de lo mismo” NO. Es imposible. Si no estoy inventando nada nuevo, nada exclusivo, entonces que sea mejorado. Pero no lo mismo. No igual. No similar. NUEVO O MUCHO MEJOR.

Esto es fantástico para los artistas. Innovar y crear es algo que no nos resulta complicado, así que aquí deberías sentirte en tu salsa. Es un proceso sumamente creativo y entretenido donde podemos dar rienda suelta a ese genio artístico que vive adentro nuestro al servicio de un emprendimiento que nos quita el sueño, para atraer a un público que amamos.

¡UNA FÓRMULA PERFECTA!

4 – Establecé una estrategia de proyección y promoción.

Entonces... ya tenemos planteados nuestros objetivos, identificamos nuestro cliente ideal, hicimos un plan de posicionamiento y ahora... ¿Cómo me doy a conocer?

Aquí entra desde el nombre y logo del emprendimiento hasta los canales de publicidad y promoción.

Porque no es muy probable que vengan a buscarte solo porque contás con todo lo anterior. Es hora de lo que en Uruguay llamamos el “auto bombo”. Para los colegas emprendedores extranjeros, les cuento que así le decimos a la auto promoción.

Generalmente, el auto bombo es un término de connotación negativo: el que lo hace es molesto y debe tener un ego enorme.

Bueno...desmitifiquemos el “auto bombo”

Si soy un experto en lo que hago. Si tengo una genial idea. Si conozco a mi público y sé cómo ser el mejor entonces... ¿no merezco ser reconocido?

Sin miedo a la promoción, establecé un plan de comunicación para que la gente te descubra. Teniendo en cuenta tu análisis primario de la localización de tu nicho y de tus recursos económicos (tener cero peso no es excusa, sobran canales de comunicación gratuitos)

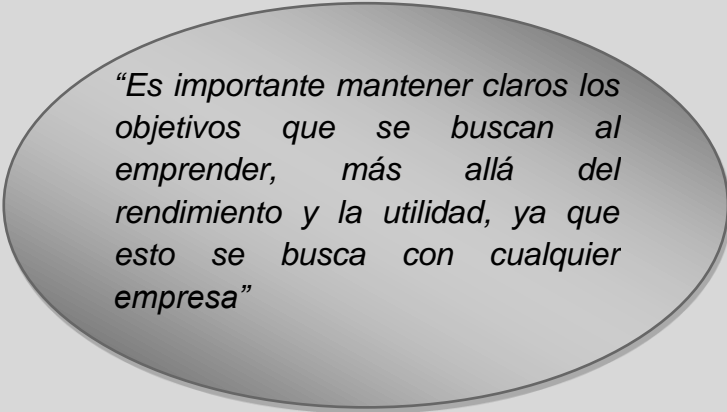
Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Google, Blogs, e-mails, avisos clasificados online, y muchísimos más son canales de comunicación efectivos y en los que no tenés que invertir dinero que no tenés en primera instancia. La creatividad al momento de comunicarte es tu aliada en estos momentos, especialmente en ese mundo virtual hiper congestionado de información donde si no sabés resaltar pasás desapercibido.

Un plan de comunicación implica:

- Establecer la imagen que querés proyectar: logo, slogan, publicidad, colores.
- Lograr que el cliente nos identifique con un estilo que lo haga sentir identificado: elegante, informal, divertido, bohemio, serio, caro, barato, etc.
- Estrategias de promoción online
- Estrategias de promoción offline
- Identificar las vías de mejor respuesta para potenciarlas
- Creación de promociones y planes atractivos conocidos como “gancho”
- Alianzas estratégicas que potencien tu servicio y colaboren en el plan de darte a conocer

Todo lo que hagas en este paso tiene que cumplir con los deseos de la perfecta armonía de la santísima trinidad: vos como artista emprendedor, tu genial idea, y tu público amado.

Por favor, sé que puede ser difícil, pero no desatiendas a ninguno de los 3.



“Es importante mantener claros los objetivos que se buscan al emprender, más allá del rendimiento y la utilidad, ya que esto se busca con cualquier empresa”

PASO 4 – ¡PONETE EN MARCHA!

Bueno, terminada la etapa analítica y de planificación, ya es hora de tirarse a la piletta y mostrarle al mundo que sos un experto en tu pasión.

Todo lo que hasta ahora estaba en un papel, ahora pasa a la prueba de la acción. Es hora de poner manos a la obra e ir detrás de ese cliente ideal. Todo lo que hagas de aquí en más consistirá en HACER.

Diseñar, publicar, salir a conocer, armar tu página web, crear y ofrecer planes de venta, etc.

Vas a estar enfocad@ y en continuo movimiento. Vas a tropezarte y descubrir múltiples obstáculos, pero **recordá tus porqués y mantenete en marcha.**

Aquí no podemos determinar pasos específicos, porque estamos en la etapa del hacer y hacer. Cada artista y emprendedor es un individuo con sus tiempos, sus procesos, su estilo y su forma de hacer las cosas. Y cada cosa que hagas va a tener la pincelada de tu esencia artística, de tu genialidad. Lo importante es mantenerte en movimiento.

¿Cuál es la meta aquí?

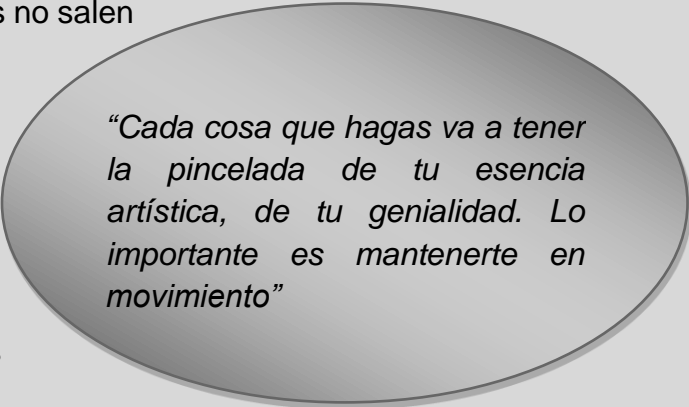
Obviamente, después de tanto trabajo... ¡concretar la venta!

Si tuviste una idea genial, identificaste tu público, sabés que podés hacerlo más que bien e identificaste como darte a conocer, entonces al poner en marcha esa rueda gigante tus primeros clientes no van a tardar en llegar.

Pero no te achiques. No te asustes si las cosas no salen sobre ruedas o son lentas al principio.

ESO ES ASÍ.

Los inicios son a pasitos de bebé. Son lentos y torpes. A ensayo y error. Y si es necesario, no dudes en pedir ayuda, recordá que si estás leyendo esto es porque no estás sol@. Pero te aseguro que el éxito le llega a aquellos que simplemente no dejan de intentarlo.



“Cada cosa que hagas va a tener la pincelada de tu esencia artística, de tu genialidad. Lo importante es mantenerte en movimiento”

INSISTÍ. TRABAJASTE MUCHO Y VAS A OBTENER LO MEJOR A CAMBIO.

PASO 5 – OCUPÁ TU NUEVO LUGAR

No sé cuánto se demora. A veces creo que en realidad no llegamos nunca. Pero ese nuevo lugar, el de vivir una vida emprendedora, empieza en el momento que tomás la decisión.

En este nuevo rol que estás ocupando sos líder. Y el liderazgo tiene sus privilegios y sus responsabilidades. **Ahora te toca asumir tu liderazgo.**

Te toca entrar en una carrera de aprendizaje continuo, e infinito. Es una carrera que no termina nunca, y de la que muy probablemente no quieras salir más. Seguramente vas a preguntarte cómo hacías para vivir antes sin llevar esta vida maravillosa y vas a reconocer que de ahora en más no sabrías vivir de otra manera.

Sin embargo, de a ratos vas a pensar que estás completamente loc@ por haber renunciado a la seguridad para entregarte a esta vida arriesgada que te va a dejar sin aliento en más de una oportunidad.

Yo solo tengo 30 años, me queda mucho, pero muchísimo por aprender, por emprender, y por descubrir. No puedo imaginarme mi vida dedicándome a otra cosa que no sea emprender en negocios y proyectos. Y a veces me parece que vivo un sueño. Cuando miro a mi alrededor y veo lo que construí solamente por seguir una pasión, me parece que estuviera viendo una película que no es mía.

Así que humildemente, si me permitís, y desde mi corta vida y experiencia, solo puedo dejarte estos consejos para que vivas y ocupes tu nuevo lugar:

- No es fácil. Pero es apasionante. **No dejes de intentarlo.**
- Si no te da miedo, no es lo suficientemente grande.
- La genialidad del emprendedor reside en edificar imperios sin recursos visibles.
- Por mucho que te duela, muchos no van a querer que tengas éxito. Con el tiempo, vas a comprender lo que yo comprendí: que el camino al éxito no sería tal si no tuviera esos fantasmas y que los que te critican lo hacen porque ellos no pudieron hacerlo.

- Por más que lo intentes, es muy probable que no controles tus jornadas de trabajo y termines trabajando 20 horas por día sin darte cuenta. Nada... no podría darte el ejemplo.
- Es muy probable que te sientas culpable hasta de dormir. ¿¿¿Por qué no estoy trabajando???
- Tus amigos y familia van a empezar a reclamarte. Sé compasivo y asumí que tal vez estés fanatizado de más.
- Ser productivo no es lo mismo que estar ocupado. Por favor, no caigas en la tentación.
- El dinero va a faltarte en más de una oportunidad. No desesperes. Siempre vuelve.
- **Sé ordenad@ con tus finanzas.** POR FAVOR. Lo que entra se registra y lo que sale también. Y aunque suene evidente LO QUE SALE NO PUEDE SER MÁS DE LO QUE ENTRA. Punto.
- **La educación financiera no es una opción.** Estudiá. Leé. Y apenas puedas contratá un mentor que te guíe.
- Guardá aunque sea un peso por mes, por semana, lo que puedas. Hacete el hábito de un fondo.
- **El momento ideal no existe.** Empezá ya. Ayer. No hay excusas. Aunque parezca que no disponés de recursos.
- Cuando llegue el momento del esperado “remanente”, re invertí en tu emprendimiento. Tus mañas personales pueden esperar. Tu negocio es tu principal activo, re invertí en él y enfócate en su crecimiento. Esto puede tardar años, pero ser emprendedor es un plan a largo plazo.
- No quiero ser repetitiva, pero... **Aplazá tus caprichos.**
- Aunque no tengas nada, da siempre algo. Aunque te parezca miserable.
- **Los emprendedores crean sistemas, no empleos.** Emprender es un plan a largo plazo para dejar en el mundo un **sistema eficiente de**

funcionamiento de tu idea que no precise de vos físicamente para existir. Lo otro es auto esclavizarse, y solo debería suceder los primeros años. Si dura toda la vida, entonces solo creaste un empleo.

- A veces vas a pensar que te estás volviendo loc@. Eso está bien. No te asustes.
- Cuando cuentes apasionado tus ideas, van a mirarte raro. Eso también está bien. O al menos es habitual...
- Al principio vas a sentirte abrumad@.
- Vas a querer renunciar a todo en más de una oportunidad.
- Buscá ayuda. Buscá ayuda. ¡Buscá ayuda! Si bien la vida del emprendedor es solitaria porque solo él es capaz de comprender qué circuito complicado funciona en su cabeza para entregarse a esa vida, es bueno que sepas que hay más como vos.
- Cuando busques ayuda buscala en aquellos que ya están donde vos querés estar. Tu mejor amigo puede ser una gran persona, pero solo un emprendedor puede comprender a otro emprendedor.
- **Fracasar está bien.** Certifícate en fracasos y aprendé de ellos. Los mejores emprendedores abrazan sus fracasos como las mejores experiencias de aprendizaje.
- **Tené héroes.** Es bueno que elijas personas que admirás para recurrir a ellos cuando lo necesites. Puede ser alguien cercano, alguien que ya no está, un autor, un emprendedor que admires. Tené una lista de tus grandes héroes. Ellos también son tus mentores.
- **Ser artista es tu esencia. Y emprender con ello es un acto de valentía.**

GRACIAS...

Gracias por tomarte el tiempo de llegar hasta aquí con la lectura. Espero haberte ayudado con ese empujoncito que todos recibimos alguna vez para animarnos a dar el salto. Esto es solo un pequeño aporte que espero engrandezcas con tu experiencia y con el conocimiento de los grandes maestros que ya nos dejaron su legado. Y te pido que vos hagas lo mismo. Algún día también vas a ser el maestro de alguien, espero que compartas este conocimiento y ayudes e inspires a más artistas emprendedores a entregarse a la aventura de vivir su pasión y servir con ella.

Gracias.

Leticia Mato.