



Percepción del emprendimiento

Miguel Ángel Pantoja Mesías
Héctor Orlando Cabrera Solarte

Estudiantes del Programa de
Administración de Negocios Internacionales
Universidad Mariana

Volumen **4** No. **1**
traves. emprend.
Enero - Junio 2020
e-ISSN: 2539-0376

Introducción

El emprendimiento ha ayudado a que muchas familias a nivel mundial puedan tener una sostenibilidad económica, aunque esto no es fácil, debido a varios factores, entre ellos, el miedo a fracasar. No obstante, hay algunos que se arriesgan a luchar por un propósito bueno y coherente, que a medida que pasa el tiempo va llenando de satisfacción, porque es como un bebé que se va formando día a día, esperando que madure y se sostenga por sí mismo; un emprendimiento puede empezar solventando cualquier necesidad o incluso por necesidad del que genera el emprendimiento. Muchos casos se observan a diario en la ciudad de Pasto, personas que se levantan a las cuatro de la mañana todos los días para alistar la mercancía y sacarla a vender de manera informal, estas personas son emprendedoras, pero la mayoría de ellas se quedan en esa informalidad y no colocan un negocio estable. ¿Por qué será? Quizá sea por la falta de recurso o simplemente por la mala administración de lo producido, sin embargo, estas personas son luchadoras y con ganas de salir a delante, sin importar las circunstancias.

“Un emprendedor ve oportunidades
allá donde otros solo ven problemas”
Michael Gerber.

Muchos empresarios exitosos de nuestro país y del mundo comenzaron un emprendimiento que pocas personas creían próspero, el valor que tuvieron para arriesgar un capital en algo que no determinaba futuro alguno es lo que diferencia a un emprendedor, ya que lograron realizar con gran satisfacción y orgullo una actividad donde ellos serían su único empleado, donde cada mañana lograban ensalzar su vida con tareas varias que los llevaría en un futuro a la grandeza; en ese momento no imaginaban lo lejos que llegarían.

El crear empresa es un arte, ya que no cualquiera puede entenderlo y tampoco puede adecuarse a ello. Definitivamente, se debe contar con una serie de características que son vitales para saber maniobrar y sobrellevar aquellos obstáculos que poco a poco empiezan a interponerse a lo largo del desarrollo de la empresa.

Un buen empresario debe contar con determinación, enfocarse completamente en su proyecto, si no lo hace muy probablemente renunciará ante el primer obstáculo que se le presente; esto va de la mano con la pasión, es importante tener pasión por lo que se hace; de igual manera, la vocación cumple un rol determinante, ya que si se cuenta con un espíritu fuerte jamás se dejará doblegar por las adversidades; la visión es cómo piensa que su proyecto llegará a realizarse, por ende, tanto pasión como visión se encuentran relacionadas.

Otro rasgo de gran importancia, pero que a su vez se puede considerar como un arma de doble filo, es la ambición. Si no se puede dominar este rasgo puede convertirse en una carga, que pondrá en riesgo a la empresa y a la ética y moral profesional, convirtiéndose de esta manera en un antivisor; sin embargo, si se enfoca la ambición positivamente será una característica que ayudará a enfrentar retos y a crecer

De igual manera, la creatividad es otra cualidad fundamental que toda persona emprendedora debe tener, ya que a través de ella se puede crear, generar nuevas ideas, usar diferentes técnicas o tomar diferentes caminos, dependiendo de la situación.

Figura 1
Creatividad.



Fuente: freejpeg

Además de las anteriores características, el optimismo es otro factor representativo en los emprendedores, ya que estas personas siempre piensan positivamente y toman todos los problemas o dificultades como un

reto a superar. Dentro de este contexto, nos damos cuenta que todo tiene su respectivo orden, el trabajador es el pilar y la base que debe mantenerse fuerte y firme, ya que, si se llega a resquebrajar o romper, todo lo que está encima de ello, ya sean ideas, o demás, caerán, quedando nada, teniendo que empezar de nuevo; no obstante, es algo difícil que no cualquiera está mentalizado a hacer para lograr conseguir el éxito.

El fracaso es considerado como algo malo, pero en realidad no lo es, ya que con los errores se aprende cosas nuevas, si algo nos llegó a afectar no se volverá a repetir el mismo error, incluso, la gente exitosa seguramente tuvo múltiples errores, los cuales fueron los encargados de demostrar cual es el camino correcto a seguir.

El desempleo y la necesidad de poder salir adelante son factores externos que de alguna manera logran enfocar a las personas en conseguir una meta lo más pronto posible, ya que, al tener responsabilidades y necesidades, muy probablemente, despiertan una motivación, es por esto que, grandes líderes que provienen de hogares humildes logran ser humanos con sus trabajadores, ya que comprenden su situación y de algún modo los miran como un reflejo. En este marco, es relevante mencionar a personajes como Juan Raúl Vélez, Arturo Calle, Jhon Gómez Restrepo, entre otros, quienes frente a situaciones de la vida cotidiana lograron con determinación negocios exitosos; estos personajes tienen como características en común en sus historias de superación y grandeza la paciencia y voluntad que cada uno de ellos tuvo al momento de emprender y así mejorar su calidad de vida; desde pequeños tuvieron que trabajar fuertemente para ayudar a sus familiares adquiriendo experiencia y vigor para enfrentarse al mundo, aceptando los golpes que la vida les estaba propinando.

La mayoría de personas que tratan de crear su propio negocio o hacer un emprendimiento llegan a la frustración muy rápidamente, lo cual los conduce al fracaso, ya que llegan a creer que lo que están haciendo no los está llevando a ningún lado; se debe tener en cuenta que en el camino del emprendimiento se va encontrar con varios obstáculos y tropiezo, pero “el fracaso es una gran oportunidad para empezar otra vez con más inteligencia” (Henry Ford, 1863-1947). La fortaleza mental y la actitud positiva son fundamentales para tener un camino enfocado y a la vez estar dispuesto a recorrer el sendero más difícil, pero gratificante, no cualquiera toma la decisión de emprender, pero la persona que se atreve y da el primer paso tiene más posibilidades de cumplir sus metas; cada quien es dueño de su destino y podrá forjarlo a su manera, el primer paso es lo más importante para un cambio.

Cualquier negocio puede llegar a convertirse en una empresa multimillonaria, pero ¿qué hace que negocios pequeños dejen de crecer? Según Sánchez (2016), muchos de los negocios en Colombia fracasan debido a:

La misma motivación del emprendedor; cuando la empresa no se ve como un proyecto de vida, sino como una opción para conseguir dinero en el

corto plazo, es muy probable que sus fundadores desistan al presentarse mejores oportunidades laborales. Así mismo, se debe buscar ideas de negocio que combine la pasión, las habilidades y las necesidades del mercado. (párr. 5)

Así como muchas otras variables: la falta de planeación, organización, dirección y control, acompañadas a su vez de una mala administración hacen que las empresas no progresen. La mayoría de los emprendimientos son llevados a cabo por personas empíricas, que vieron una oportunidad donde otro solo vio un problema; sin embargo, la falta de información, de recursos, de experiencia hacen que sea más difícil avanzar, por este motivo, es muy importante tener un grupo de trabajo que complemente sus capacidades, ya que un emprendedor no puede hacerlo todo él mismo y debe ayudarse de los demás.

Figura 2
Trabajo en equipo.



Fuente: Blue Fountain Media (2020).

Para concluir, el objetivo de crear un negocio es dar a conocer un producto o servicio que sea útil para la sociedad, además de ofrecer un buen precio; pero detrás de todo este producto final existe un proceso, el cual es complejo, y como ya se ha mencionado, es todo un arte ofrecer un producto, todo esto incluye un pasado, el cual influye drásticamente en la creación de la misma empresa. De igual forma, los errores y obstáculos no son malos, al contrario, son instrumentos que sirven para el aprendizaje y para volver a empezar en nuestro negocio; también son importantes las conductas del emprendedor para alcanzar el éxito.

Referencias

- Blue Fountain Media. (2020). Personalization is a strategic process not a quick win. <https://www.bluefountainmedia.com/blog/personalization-strategic-process-not-quick-win>
- Sánchez, J. (2016, 28 de junio). ¿Por qué fracasan los negocios en Colombia? *Semana*. <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/por-que-fracasan-los-negocios-en-colombia-por-juliana-sanchez-trujillo/225132>