

APRENDER A EMPRENDER: COMPROMISO DE TODOS

Raquel Donoso*

Al escuchar la palabra emprendedor, usualmente la asociamos con aquella persona que constituye nuevas empresas o negocios. Si bien esta asociación es válida, el término emprendedor tiene una connotación más amplia. La Real Academia Española de la Lengua define como emprendedor a “la persona que emprende, inicia, principia, con resolución, acciones dificultosas o azarosas”. En este sentido, el emprendedor es todo aquel que toma iniciativas, hace, ejecuta, y es capaz de asumir los riesgos implícitos en lo que decide realizar.

LAS EMPRESAS NECESITAN CADA VEZ MÁS GENTE CON ACTITUD EMPRENDEDORA

Si el emprendedor es quien toma iniciativas en todo momento y tiene una actitud proactiva permanente, es evidente que las organizaciones desearán contar con el mayor número de colaboradores que reúnan estas características. Los escenarios dinámicos y de cambios constantes en que actualmente se desenvuelven las empresas vuelven más latente esta necesidad. Las empresas, hoy por hoy, requieren un mayor esfuerzo en innovación para desarrollar una ventaja competitiva frente a sus rivales, que les permita prevalecer en el mercado. Innovación, obviamente, implica creatividad, ingenio y sobre todo,

mucha iniciativa. Las buenas ideas, si no se materializan, en la práctica, quedan simplemente en eso: buenas ideas. Innovación significa también investigación permanente, lo cual es otra de las debilidades de las que adolece nuestro país.

Es de mucha importancia que el talento humano de los miembros de una empresa cuente con cualidades emprendedoras: iniciativa, decisión, creatividad, asunción de riesgos, tenacidad, autogestión, entre otros aspectos. Las empresas necesitan gente activa que contribuya permanentemente al mejoramiento continuo del negocio. Pero, ¿cómo lograr que todo el equipo humano de una organización reúna estas cualidades? ¿Serán estas características innatas en las personas? ¿Será que el emprendedor nace, o se hace? Los expertos opinan que existe razón en ambos casos.

Por un lado, hay una actitud básica de curiosidad, de inquietud interna, que se identifica en el que “nace emprendedor”, competencia que no todos tienen, pero también es cierto que estas cualidades pueden ser desarrolladas y potenciadas. Es posible ejercitar la actitud emprendedora como se ejercita un músculo que va tonificándose o fortaleciéndose en el tiempo gracias al entrenamiento. Muchas de las competencias ambiciosas se pueden incorporar en la formación de los y las trabaja-

* Directora de la Carrera de Administración de Empresas de la Univesidad Politécnica Salesiana - Sede Guayaquil.

doras, pero, a la par de ello, se debe identificar también y superar las barreras que frenan el emprendimiento. Existen personas con capacidades que, por ciertos tabúes o por el tipo de educación o vivencias que han tenido, nunca se han detenido a pensar en ellas ni se han planteado iniciar proyectos importantes en su vida.

Es esencial que en las empresas se fomente el espíritu emprendedor de todos los miembros de la organización. Sin duda lo podrán realizar a través de atractivos seminarios, cursos o talleres desarrollados por profesionales expertos, pero esto no dará frutos positivos si no hay primero un cambio de actitud.

TEMOR AL CAMBIO: ENEMIGO DEL EMPRENDIMIENTO

El miedo al cambio es uno de los principales enemigos del emprendimiento. Los seres humanos solemos sentir temor y ofrecemos resistencia a enfrentar situaciones nuevas. El miedo al fracaso nos bloquea y nos impide iniciar nuevas actividades. Es común el sentirnos cómodos con lo que nos es conocido y familiar, ya que lo manejamos bien y nos resulta seguro. Incluso en algunos momentos tendemos a creer que cambiar este estado de comodidad es complicarnos la vida gratuitamente. Al pensar de este modo posiblemente nos estamos perdiendo valiosas oportunidades en la vida y privando al mundo del beneficio de un nuevo y valioso aporte que pudiéramos realizar.

¿CÓMO ESTÁ TU NIVEL DE EMPRENDIMIENTO?

¿Te has puesto a pensar alguna vez cuán emprendedor eres? Sería interesante partir haciendo un autodiagnóstico en torno al tema. ¿Cuántos proyectos importantes has emprendido en tu vida? En tu trabajo, ¿sueles aportar con ideas, sugerencias, para mejorar algo que crees que no está bien o puede estar mejor? ¿De qué manera has puesto al servicio de la institución en la que cola-

boras, de tus amigos, de tu comunidad, de tu país y de la humanidad en general, los conocimientos, habilidades y experiencias de las cuales has tenido la suerte de nutrirte en la vida? ¿Si este fuera el último día de tu vida, cuál sería el balance final de la huella o frutos que dejas en este mundo? Sin duda son muchas preguntas que responder, pero no por ello deben ser obviadas. A veces dedicamos poco tiempo de nuestra vida a reflexionar sobre aspectos trascendentales de nuestra existencia.

El miedo al cambio es uno de los principales enemigos del emprendimiento. Los seres humanos solemos sentir temor y ofrecemos resistencia a enfrentar situaciones nuevas.

Sabemos que en toda empresa es importante tener claramente identificada la misión de la misma, además de otros aspectos como la visión, valores, FODA, entre otros aspectos, elementos iniciales en la elaboración de una planeación estratégica. A todo negocio o empresa se le exige pasar por este análisis: identificar su razón de ser o para qué existe; hacia dónde se proyecta a largo plazo; con qué valores quiere guiar las acciones de los integrantes de la organización y ser reconocidos por los demás; cuáles son las fortalezas con las que cuenta, así como las debilidades que debe reforzar; cuáles son las oportunidades que puede aprovechar, así como los riesgos o amenazas a los que puede enfrentarse. Este tipo de análisis permite el conocimiento profundo de la empresa para, a partir de allí, enfrentarse al mundo “de la mejor forma y con lo mejor que tenga”.

Si este análisis es útil en la empresa, ¿por qué no aplicarlo al plano personal? Probablemente algunos lo hicieron en algún momento; a pe-

sar de ello, los invito a realizar un autodiagnóstico sobre el tema. Es muy posible que muchos se sorprendan con sus propias respuestas.

ANÁLISIS PERSONAL

MISIÓN	¿Tengo claro cuál es mi rol en este mundo?
VISIÓN	¿Cómo me proyecto a largo plazo; en 5 años, 10 años y 20 años?
VALORES	¿Qué valores identifico actualmente en mí? ¿Qué otros valores quisiera desarrollar?
F	¿Qué es lo que mejor hago? ¿En qué aspectos destaco, lo hago mejor? ¿Qué habilidades predominan en mí?
O	¿Qué oportunidad puedo aprovechar para emprender algo nuevo? ¿Qué necesidad o problema puedo resolver con lo que emprenda?
D	¿Qué aspectos de mi persona no me favorecen y debo fortalecer?
A	¿Qué situaciones externas pueden atentar contra lo que pudiera emprender?

Este análisis personal nos permitirá alcanzar un mayor conocimiento de nosotros. Conocer nuestras fortalezas nos dará más seguridad y permitirá elegir los mejores proyectos a emprender acorde con estas competencias. Indudablemente, funcionaremos mejor en aquellas actividades en las que tenemos más habilidad o nos desenvolvemos mejor. Ser o no emprendedor o emprendedora y actuar como tal es una decisión asumida desde lo personal, pero para tomarla debe conocerse bien y disponer de toda la información y el apoyo necesarios para afrontar con éxito su condición y asumir el proceso que se va a iniciar.

ALTERNATIVAS PARA EMPRENDER EN UN NEGOCIO

Al tener un mayor conocimiento de nosotros mismos, estamos mejor preparados para emprender con nuevos retos. Uno de ellos, por ejemplo, iniciar una empresa. En este senti-

do, es importante identificar dos alternativas para realizarlo:

- **iniciar un negocio propio desde cero.**
- **tomar una franquicia disponible de un negocio exitoso y reconocido.**

¿Qué ventajas ofrecería el emprender un negocio frente a la opción de mantener un empleo en relación de dependencia?



Alternativas para emprender un negocio	Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Iniciarlo desde cero 	<p>Creatividad, iniciativa, originalidad. Puede que no haya otro en el mercado y se logre grandes ventajas. Autonomía total. No hay que pagar cuotas de entrada ni utilidades a otro por replicar su negocio.</p>	<p>Que el producto/servicio no sea aceptado, no funcione, sea caro de fabricar, vender, etc.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tomar una franquicia 	<p>Es un negocio probado, reconocido, que ha tenido éxito. La idea del negocio y la puesta en marcha ya están funcionando. Se cuenta en todo momento con asesoría y transferencia del <i>Know How</i> (cómo hacerlo).</p>	<p>Equivocar la franquicia por no ser la adecuada a uno o viceversa. No cumplir con las pautas exigidas. Restricciones para hacer cambios o innovaciones en el negocio de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado.</p>

Ventajas de iniciar un negocio:

- Mayor libertad, no depender de un jefe, y de las disposiciones que deban acatarse, algunas de ellas posiblemente de poca satisfacción.
- Mayor independencia, no tener que cumplir con un horario rígido y poder manejar su propio tiempo, mejor disponibilidad de tiempo para pasar en familia o realizar otras actividades que le gusten.
- Mayor oportunidad y espacio para la aplicación y el desarrollo de habilidades, talentos y creatividad.
- Incremento permanente de las capacidades para mantener vivo el negocio (negociación, planificación, ejecución, control, flexibilidad, etc.).
- Mayor posibilidad de ingresos y una mejoría en la calidad de vida del individuo y su familia, si el negocio es bien llevado y marcha bien.
- Mayor posibilidad de desarrollo profesional, de cumplimiento de aspiraciones y metas.

- Si el negocio es exitoso, se dará un aumento de la autoestima.

Además de identificar las ventajas de emprender en un negocio, es importante también conocer cuáles son los aspectos en los que debe pensarse al tomar la decisión de decidirse por esta opción:

ASPECTOS A CONSIDERAR ANTES DE EMPRENDER EN UN NEGOCIO

No se cuenta con un ingreso fijo y definido. Pueden existir épocas de bajos ingresos lo cual puede desequilibrar la economía del hogar.

Se requiere realizar inversiones y contar con fuentes de financiamiento externas, además de los recursos propios, que a veces no son de fácil acceso.

Es importante desarrollar una idea novedosa que estemos seguros responda a una necesidad del mercado y que por tanto tenga acogida por parte del público. Se requiere un profundo estudio del sector de negocios: identificar posibles clientes, sus gustos y pre-



ferencias; visualizar competidores actuales y considerar la posibilidad del ingreso de nueva competencia; conocer el estado de los proveedores, entre otros aspectos.

Emprender en un negocio demanda un alto grado de organización y disciplina.

Mantener un negocio requiere innovación permanente, lo cual requiere gran creatividad y emprendimiento de mejoras al negocio.

APRENDER A EMPRENDER: COMPROMISO DE TODOS

No existe mejor forma de aprender algo que “aprender haciéndolo”. Por tanto, lleva a la práctica todas las buenas ideas que se te ocurran y que consideres pueden generar frutos. Sea que hayas tenido o tengas en mente iniciar un negocio o emprender en algún proyecto, ya sea en beneficio personal, o de la institución en la que colaboras, o de algún otro destinatario, decídate a llevarlo a la práctica venciendo absolutamente todas las dificultades que puedas encontrar al inicio y/o durante el desarrollo de tu emprendi-

miento y superando el temor al riesgo que pueda estar implícito. Al final, las satisfacciones de los logros alcanzados justificarán todo esfuerzo y sacrificio invertidos.

El ser emprendedor no está reservado para unos pocos, es compromiso de todos. Atrévete entonces a emprender lo que has soñado, lo que creas es necesario. Atrévete a no ser simplemente observador o espectador pasivo, conviértete en actor y protagonista activo de la vida.

El ser emprendedor no está reservado para unos pocos, es compromiso de todos. Atrévete entonces a emprender lo que has soñado, lo que creas es necesario.
