

Lección 22: ¿Y yo, voy a descubrir la fórmula mágica?

Autor: Elder Flores Durán

Palabras: 2759

Índice

Principios útiles para un emprendedor

La pérdida aceptable

Creación de sociedades o colaboración

Convertir las sorpresas en oportunidades

Tomar el control

Mujeres que nunca se dan por vencidas

Dispuestas a capacitarse y a correr riesgos

Trabajo en equipo: visión y gloria compartidas

Un estilo de vida

Glosario

Referencias

Principios útiles para un emprendedor

Los emprendedores son personas con visión diferente, pensamientos diferentes, decididos a realizar actividades diferentes y participar en el comercio internacional. Los emprendedores aprenden a pensar de forma eficiente e inician la aventura evaluando los recursos actuales. Los emprendedores hacen cuatro preguntas:

1. ¿Quién soy?
2. ¿Qué conocimientos he adquirido?
3. ¿A quién conozco? ¿A quién puedo asociar?
4. ¿Hacia donde deseo dirigirme? (Estableciendo límites)

Las respuestas a las interrogantes permiten identificar caminos viables para establecer nuevos negocios.

Un emprendedor piensa de manera muy diferente a un ejecutivo.

Saras Sarasvathy, la experta en emprendimiento, recomienda además de lo anterior, que el emprendedor ponga en práctica los siguientes principios:

La pérdida aceptable

Cuando un emprendedor decide iniciar un negocio, generalmente no tiene el éxito asegurado. A pesar que la idea de negocio parezca muy buena, siempre existe el riesgo. El negocio, podría terminar en fracaso. Un emprendedor se esfuerza por minimizar los riesgos, pero... por más esfuerzo nunca puede hacer que el riesgo al fracaso desaparezca. Así funcionan las cosas en el mundo real y se aprende a vivir experimentando.

El emprendedor al iniciar un negocio normalmente invierte recursos. Estos recursos pueden incluir capital, tiempo, vehículo(s), terreno(s), etc.

El emprendedor conocedor de los riesgos, nunca invierte más de lo que soportaría perder. Es decir que tú tienes que aprender a ver el mercado con todas las herramientas previas que te hemos enseñado.

Visto de otra perspectiva, un emprendedor decide cuánto es una pérdida aceptable al momento de iniciar un negocio, y nunca invierte arriba de ese margen. Si el negocio llegara a fracasar, el emprendedor es conocedor del nivel de pérdida. En estos casos, al no perder todo lo que posee, normalmente tiene suficientes recursos para intentar más adelante con una idea de negocio diferente.

Una persona que invierte todo lo que posee en un negocio y llega a perderlo completo por haber fracasado, difícilmente intenta iniciar con otra idea de negocio.

Poniendo en práctica el principio de la pérdida aceptable, muchos emprendedores encuentran el método práctico para empezar con sus ideas de negocios, con poca inversión de tiempo, esfuerzo y dinero.

Creación de sociedades o colaboración

Siempre con la idea de iniciar un negocio con la menor inversión de recursos posible, los emprendedores buscan colaboradores con otros negocios, otras personas e incluso con los mismos clientes. Con esta idea los emprendedores buscan establecer sociedades donde ambas partes obtendrán beneficio.

Se ejemplificará la creación de sociedades con la siguiente situación:

Un amigo inició su negocio vendiendo panes con embutidos en horarios de desayuno, refacción y almuerzo. Con el propósito de reducir la cantidad de recursos a invertir para iniciar el negocio, le propone a un panadero le venda el pan a un precio más bajo a cambio de mantener una compra diaria constante. De esta forma, el emprendedor consigue un mejor precio para los panes y el panadero se beneficia por el incremento de venta, y aún más al crecer el negocio de los panes con embutidos. En conclusión, el vendedor de panes y el panadero cooperan formando una relación de sociedad.

Como se visualiza en el ejemplo, el aplicar este principio ayuda a reducir la cantidad de recursos necesarios para iniciar con un negocio.

Convertir las sorpresas en oportunidades

Existe un dicho muy conocido que dice: “si la vida te da limones, prepárate una limonada”. Este dicho, quiere decir que si la vida te trae sorpresas desagradables, lo mejor es hacer algo útil o agradable con estas sorpresas, las cuales a primera vista parecen negativas. Tomando el dicho como ejemplo, quiere decir tomar los limones ácidos y usarlos para hacer algo sabroso como la limonada.

La vida es una fuente de sorpresas. Todos los días suceden situaciones imprevistas. Algunas veces son agradables y otras veces son desagradables. Lo importante es no desanimarse por las sorpresas desagradables y buscar la manera de continuar hacia delante.

Un emprendedor conoce estas circunstancias y se beneficia de ellas. El emprendedor trata de ver con curiosidad e imaginación cada sorpresa que la vida le ofrece, y la convierte en una oportunidad, obteniendo beneficio.

El invento del horno de microondas es un ejemplo perfecto de la aplicación de este principio. La persona que inventó el horno de microondas, , se encontraba diseñando un sistema de radar moderno para detectar la posición de los aviones que vuelan en el cielo. Estos sistemas de radar trabajan con tecnología de microondas. Un día, se acercó a uno de los radares que estaba construyendo. Percy Spencer llevaba un chocolate en la bolsa de la camisa, y éste se calentó y derritió por el efecto de las microondas. Hasta ese día, nadie había pensado en usar las microondas para calentar comida. Spencer pudo haberse disgustado por esto, pero en lugar de tomar esa actitud, visualizó en esa desagradable sorpresa una enorme oportunidad que terminó usando a su favor. De esa desagradable sorpresa, nació una oportunidad para inventar el horno de microondas que hoy beneficia a tantas personas.

Tomar el control

La visión que un emprendedor tiene del mundo, es una visión centrada en la idea de que el futuro no se encuentra y tampoco se predice, el futuro se crea mediante la propia acción. Un emprendedor, prefiere enfocarse en realizar las actividades que están bajo su control. Cuando un emprendedor se comporta de esta manera, puede estar seguro que sus acciones tienen un efecto inmediato sobre el objetivo que persigue. Es decir, el emprendedor reconoce que tiene el control de alcanzar lo que busca, porque tiene control sobre sus acciones, y el resultado de sus acciones lo acerca a los objetivos. Cada

acción realizada y cada paso llevan al emprendedor un poco más cerca de lo que desea conseguir. A esto se le llama el principio de tomar el control.

A continuación encontrarás un texto publicado en el año 2006, en la Revista Amiga. Cuenta parte de la historia de dos mujeres guatemaltecas emprendedoras. Durante la lectura trata de identificar alguno de los principios expuestos.

Mujeres que nunca se dan por vencidas

¿Quién no quisiera ser la protagonista de una novela en la cual, después de atravesar una crisis económica y no saber cocinar, se convierte en una empresaria que exporta una salsa de su propia invención? La buena noticia es que no se trata de ficción. Estas son las historias de mujeres cuyo emprendimiento las llevó, cual boleto en mano, a viajar por la ruta del éxito.

La historia de la mujer que no sabía cocinar y ahora exporta su producto tiene nombre y apellido. Se trata de Alma Ruiz, quien en 1982, graduada en Administración de Empresas, terminó su relación laboral con una importante firma. Atravesaba problemas financieros y en medio de la angustia, su madre vio la oportunidad: 'M'hija, venden La Chicharronera'. Esas fueron las palabras que la llevaron a deshacerse de los muebles y otras pertenencias para comprar un restaurante ubicado en la zona 4 de la ciudad capital.

Sin la menor experiencia en la cocina, Alma aceptó la primera lección para preparar chicharrones. El olor a manteca le desagradaba, pero en cuestión de meses era una experta en la labor. Dispuesta a mejorar el servicio del lugar, hizo cambios en el menú y con el personal. Después de tres años decidió cambiar el chimichurri. 'Hice varios ensayos. Cuando obtuve la salsa que me agradó, no recordaba cómo la había preparado. Junto a mi mamá tuvimos que experimentar de nuevo y en el proceso fundimos media docena de licuadoras', cuenta.

El esfuerzo valió la pena. La salsa verde La Chicharronera se empezó a vender en presentación artesanal a salvadoreños que venían de visita al país. En 1987 el producto se envasó. Después de muchas dificultades obtuvo el registro sanitario y, empeñada en introducir su producto en los supermercados, fue y se sentó estratégicamente frente a la puerta de la gerente indicada. 'Cuando ella salió', cuenta Alma, 'le enseñé el frasco y le di a probar la salsa con galletas saladas.' 'Al día siguiente tuve que llevar en camioneta las primeras dos cajas.'

Pero ahí no termina todo. En la actualidad se realizan los trámites para vender el producto en Centroamérica y se trabaja en la formulación de un recado adobado y una salsa picante.

Aunque la historia pareciera imposible de imitar, José Herrera, Director ejecutivo de Empresarios Juveniles, asegura que todas las mujeres pueden ser emprendedoras, definiendo así a la persona que tiene un objetivo y trabaja por lograrlo. De esta manera, el éxito puede ser conquistado por una estudiante que busca nuevas técnicas de estudio y mejora los resultados, tanto como por una mujer que logra bajar de peso o cambiar un hábito. 'No en todos los casos se trata de tener una empresa o conquistar el mundo, las pequeñas cosas son las que forjan el carácter de una emprendedora', afirma.

El carácter de una emprendedora está marcado por actitudes como las siguientes:

- Responde a una acción, motivación o necesidad, que la saca de una zona cómoda.
- Toma todos los riesgos. Pero no es el tipo de persona que se tira al agua sin saber nadar. Se informa, estudia las circunstancias, mide las posibilidades de triunfo y de fracaso.
- Tiene una visión y ve con claridad la ruta que debe seguir para alcanzar su objetivo.
- Sabe que encontrará obstáculos en el camino, pero también está segura de superarlos.
- Reflexiona acerca de las experiencias, valiéndose de lo bueno y lo malo para alcanzar la meta.
- Es perseverante, no le teme al trabajo y busca constantemente capacitarse.
- Se siente cómoda al realizar proyectos en equipo.
- Comparte el éxito con los demás, conocidos y no conocidos.
- Tiene fe y seguridad en sí misma.
- Sabe cuándo parar y no está dispuesta a sacrificar a su familia ni amigos a cambio del éxito. Es un modelo positivo.

Dispuestas a capacitarse y a correr riesgos

Así como Alma tuvo que aprender a preparar chicharrones, Ana Vásquez decidió conocer las técnicas de siembra y cosecha de manzanilla, para reemplazar parcialmente el cultivo de maíz. Aprendió a preparar abono orgánico, a manejar conceptos financieros y actualmente se está capacitando como promotora de plantas medicinales, siendo parte del grupo de mujeres involucradas en el proyecto de la Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente, Cedro.

Ana es el ejemplo de la mujer que toma riesgos. Cuando aceptó sembrar un poco de manzanilla en su pequeño terreno, lo hizo pensando en la alimentación de sus tres hijos y en animar a su esposo con discapacidad. Nunca concibió que con la nueva cosecha recibiera cinco veces más ganancias que la lograda con la venta de maíz. Aún menos se imaginaba que parte de su trabajo se vendería en las góndolas de supermercados, en frascos, con la etiqueta de productos spa.

'Lo que anhelo es animar a más personas para que hagan cambios en su producción, porque hay mujeres con niños pequeños que deben alimentarlos y mandarlos a la escuela. Mi hijo más pequeño tiene 14 años, está estudiando, y por eso me arriesgo', comenta Ana.

Trabajo en equipo: Visión y gloria compartidas

El proyecto coordinado por Cedro, es una muestra de cómo los proyectos en manos de personas emprendedoras dan frutos suficientes para compartir con otros. Lesbia Talo, gerente de la empresa creada por la Cooperativa, comenta que el proyecto está enfocado a mejorar las condiciones productivas de los minifundistas, a incorporar a las mujeres en el desarrollo de la economía y a conservar el medio ambiente.

Como profesional, y sobre todo como emprendedora, Lesbia también sabe la importancia de tener una visión: 'Esperamos llegar a todos los supermercados de Guatemala y al resto de Centroamérica. Nos queda un largo camino y por ello debemos ir lento, especializarnos y hacer la inversión humana y de infraestructura necesaria'.

Por otra parte, el éxito de los proyectos desarrollados por las mujeres citadas en este reportaje fue producto de un trabajo en equipo. Esto estaba claro desde el principio para María Eugenia Toruño, dueña de una agencia de viajes y quien vio la oportunidad de hacer crecer su negocio al asociarse con agentes independientes. 'Las personas que tienen visión amplia, extienden sus horizontes y hacen alianzas internacionales', comenta. Para ella el éxito del equipo es su propio éxito.

Y no hay mejor manera de enseñar que con el ejemplo. Por eso Maruja, como la llaman sus compañeras, es una de las principales voluntarias de Mujeres de Conquista, un programa internacional que apoya a instituciones dedicadas a la protección de los niños. Este movimiento también está encaminado a la capacitación de la mujer latinoamericana, por eso se organizan cursos, seminarios y otras actividades en las cuales sus participantes tienen la oportunidad de trabajar en su desarrollo personal.

Soñar en grande, como recomiendan las entrevistadas, no se circunscribe a la satisfacción individual. Las emprendedoras saben compartir las ganancias y la satisfacción con la familia, el vecindario y hasta con la comunidad.

Un estilo de vida

Dadas las características de una emprendedora, los expertos en el tema se refieren más bien a un estilo de vida que 'ayuda a desarrollar el potencial creativo, el potencial espiritual, el potencial intelectual y el potencial de realización', indica el psiquiatra José Antonio López.

Si bien hay personas que nacen con las habilidades mencionadas, el número es reducido, 'la mayoría debe formarse, al igual que los virtuosos en el arte', agrega Herrera. Su recomendación es recibir cursos ofrecidos por empresas dedicadas al desarrollo de

habilidades, así como buscar oportunidades de participación en instituciones relacionadas con el objetivo que se persigue, ya sean los negocios o un proyecto social.

Una vez la persona cuenta con la información necesaria para emprender su proyecto, es indispensable tomar la decisión. En teoría dar el primer paso parece fácil, pero en muchas ocasiones significa atreverse a cambiar el ritmo de vida. Un ejemplo de ello es el caso de Karin Pira, quien después de 11 años trabajando en una embajada y acostumbrada a recibir un cheque mensual, decidió renunciar y dedicarse a su propia empresa como agente de viajes. 'Tomar la decisión me llevó un año. No fue fácil. Al principio me costó no tener jefe, horario, ni una remuneración segura, pero sabía que el cambio era positivo'.

Karin es una de las 700 guatemaltecas asociadas a una agencia de viajes con representación en 12 países. Esta firma inició operaciones en Guatemala por iniciativa de Claudia de Estrada, quien aceptó el reto de los negocios por Internet.

Aceptar la propuesta de vender boletos aéreos vía electrónica no fue fácil para Claudia. Después de haber renunciado al cargo de gerente en una empresa, montar y cerrar su propio negocio y dedicarse por un tiempo al cuidado de sus hijos. Ahora dice: 'No tenía idea de lo grande que puede ser –el proyecto. Valentía es enfrentarse al miedo y vencerlo, y los fracasos son peldaños para alcanzar el éxito'.

Una emprendedora no está exonerada de los fracasos. 'Muchos proyectos terminan en cinco años, por eso la persona debe tener las cosas claras, ver los riesgos, saber a dónde quiere llegar. Decir 'yo no era para eso' lleva a retroceder, a frustrarse y hace más lento el proceso de recuperación', explica Herrera. Cuando se toma la decisión de cambiar el estilo de vida, en vez de reaccionar ante una crisis, el camino a seguir se analiza mejor, hay tiempo y una planificación.

Por lo tanto, lo que hemos aprendido en esta presente lección es INVALUABLE. Debido a que estos ejemplos y ponerte en contexto con toda esta realidad, te pueden establecer que TODOS podemos ser emprendedores, SOLAMENTE es que ACEPTES el RETO.

¡NUNCA te des por vencido, simplemente intenta hasta tener éxito!

Glosario

Abono orgánico. Es un **fertilizante** que proviene de **animales**, humanos, restos vegetales de alimentos, restos de cultivos de **hongos** comestibles u otra fuente orgánica y natural. En cambio los abonos inorgánicos están fabricados por medios industriales

Circumscribe. Concretar o limitar.

Envasar. Poner en un envase o recipiente apropiado una sustancia o una materia.

Ficción. Acción y resultado de fingir.

Góndolas. Estanterías para exhibir mercadería o cosas.

Infraestructura. Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad.

Minifundista. Que posee terrenos de cultivo de reducida extensión y poca rentabilidad, da una economía de subsistencia.

Objetivo. Finalidad de una acción.

Perseverante. Constante, obstinado.

Remuneración. Pago de un trabajo, o servicio.

Spa. Establecimiento de salud que ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base principal el agua.

Viable. Que puede llevarse a cabo

Virtuosos. Que tiene virtudes y obra o se desarrolla según la virtud.

Referencias

Saras D. Sarasvathy, What makes entrepreneurs entrepreneurial
Revista Amiga, Mujeres que nunca se dan por vencidas,
<http://www.revistaamiga.com/Amiga400/1061020195422.htm#.UnaZcvkz2So>