



¿Y yo, voy a descubrir la fórmula mágica

Autor: Elder Flores Durán
Palabras: 1199

Índice

3	Principios útiles para un emprendedor
8	Glosario

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 tu 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 colaborares 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 adelante.

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.

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

Circunscribe. 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>
Imágenes: <https://pixabay.com>