

LECCIONES PARA SER Y HASER EMPRENDIMIENTO

AUTORA: JORGE MURILLO ORTIZ



San Marcos


Lecciones para SER y haSER emprendimiento.....	5
¿Qué es emprendimiento para empezar?	6
Teorías del emprendimiento	8
Teoría del emprendimiento según el enfoque económico	8
Teoría del emprendimiento del beneficio del empresario.....	8
Teoría del emprendimiento de los costes de transacción	8
Teoría del emprendimiento y del desarrollo económico de Schumpeter	8
Teoría del emprendimiento según el enfoque psicológico.....	9
Teoría del emprendimiento de los rasgos de personalidad	9
Las 5 P	11
Lecciones del emprendimiento en Colombia	15
Ejemplos de emprendimientos exitosos	16
Diferencias entre plan de negocios y emprendimiento	23
Modelo de negocio	23
Emprenderismo: más allá de la idea de negocios.....	24
Del emprenderismo al emprendimiento	25
Pasos del emprenderismo al EmrendeSER.....	26
Lecciones para SER y haSER emprendimiento.....	28

INTRODUCCIÓN

Para Nolan Bushnell uno de los fundadores de Atari junto y es uno de los pioneros de la industria de los videojuegos, como Computer Space, Breakout, Shark Jaws, Gotcham y Doctor Pong emprender es:

“ Uno de los ingredientes para emprender y emprendeSER + importante es levantarse y haSER cada mañana o cada día algo que sume valor, que agregue valor, es sencillo, lo complejo es darle acción a dicha idea. Muchas personas tienen ideas y grandes ideales, pero solo muy pocas o algunas deciden haSER algo productivo hoy. No mañana. No la siguiente semana. Sino hoy. El verdadero emprendedor actúa más allá de sus sueños en lugar de solo soñar. ”

Lecciones para
SER y haSER
emprendimiento



¿Qué es emprendimiento para empezar?

Cantillon Richard, economista irlandés-francés, escribió el libro *Essay upon the Nature of Commerce in General* (1775) e introdujo por primera vez, en la literatura económica del siglo XVIII, el término *entrepreneur*. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía (Castillo, 1999). Cantillon define al *entrepreneur* como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”.

Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thornton, 1998).

Entrepreneurship, es un término que hace referencia al *business management*, Adam Smith de origen británico, describe *entrepreneurship*, haciendo énfasis en que, al emprender, se busca obtener un resultado óptimo, maximizando recursos utilizados, esto con el objetivo de que el resultado sea en primera instancia positivo en vez de ser negativo, ya que al emprender se pretende que haya resultados de ganancia o en su defecto equilibrio.

Los clásicos llaman que existen fuerzas externas, que pueden afectar el desarrollo del emprendimiento, por lo tanto, no aseguran que el resultado sea necesariamente positivo. Mill, otro autor de origen británico, hace énfasis en que la importancia del emprendimiento conlleva al crecimiento económico. Expresando que el desarrollo del *entrepreneurship*-emprendedor requiere

desarrollar habilidades más allá de un sueño, deseo u objetivo.

Alfred Marshall (1880). Introduce el concepto de que para emprender se requieren factores de producción, menciona cuatro: tierra, trabajo, capital, agregando además otro factor clave como la organización, siendo este el factor coordinador, el cual combinado con los otros factores hacen del emprendimiento más competitivo. Creía que el emprendedor es el elemento que está detrás de la organización. Afirmaba que ningún emprendedor nace siendo líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa.

Estaba convencido que el emprendedor se hace a través del tiempo y de la acción. Por otra parte, los *entrepreneurs* poseen habilidades especiales como: Visión, persistentes, resilientes y que son pocas las personas que pueden definirse de esa manera. Sin embargo, reconoce que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades (Burnett, 2000).

Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlan en la actualidad
Stevenson (1983, 1985, 1990, 2000).

Murillo. G (2020) El emprendimiento es concebido y realizado por emprendedores, palabra cuyo origen deriva del francés entrepreneur (pionero), y utilizada inicialmente para denotar a las personas arrojadas y aventureras como Cristóbal Colón, quien sin tener conocimiento alguno sobre lo que le esperaba tomó la decisión de emprender un camino. Por ello la actitud y las aptitudes emprendedoras son generadoras y contribuyen de manera positiva en el desarrollo, generando impacto positivo en comunidades de otros emprendedores y no emprendedores, emprender es de por sí toda una aventura y lograr realizarlo es toda una proeza, eso hace más dignificante al emprendedor, el cual se consolida a través de diferentes caminos en el tiempo

El teórico Schumpeter conceptualizó el término emprendedor para referirse a las personas cuyo accionar obtienen impactos positivos en los mercados, define al emprendedor como una persona con dinamismo, que no gustan de la zona de confort, están promoviendo nuevas alternativas o innovaciones para CreSer +.

Schumpeter (1942) en su libro Capitalismo, socialismo y democracia define la función de los emprendedores como el rediseño los parámetros actuales de producción al revisar alternativas innovadoras o una posibilidad técnica no probada para producir nuevos productos, servicios y procesos o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo.

El autor Ludwing aporta a la teoría del emprendimiento al definir al emprendedor a través de tres características:

- El emprendedor evalúa, analiza, calcula costos/beneficios, y basados en ellos toma decisiones eligiendo des-

cubrir nuevas necesidades y así poder satisfacerlas. A su vez, construye una visualización y pone en marcha acciones que pueden realizar otros individuos que actúen en el mercado.

- El emprendedor construye la decisión de cómo utilizar los factores para producir bienes y servicios.
- El emprendedor soporta la incertidumbre, ya que actúa en función del futuro y no conoce exactamente las acciones que otros seres humanos llevarán a cabo.

Peter Drucker (1985), define al entrepreneur como aquel empresario que es innovador (y al entrepreneurship como el empresariado innovador) y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio nuevo es un emprendimiento y que quien lo lleva a cabo un emprendedor. Este autor afirma que el SER emprendedor no es un rasgo del carácter, sino una conducta actitudinal de SER y haSER diferencia. Según él, cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a SER un empresario innovador.

Stevenson (2000) hace referencia al emprendimiento como un fenómeno que está en relación con el comportamiento de emprender, tomar acción buscando nuevas formas de creación de riqueza. Hace un análisis para ver las diferencias entre emprendedores y ejecutivos exitosos, concluyendo que los emprendedores exitosos poseen una cultura emprendedora, mientras que los ejecutivos exitosos una cultura gerencial, donde el emprendedor toma decisiones y asume riesgos, mientras que el ejecutivo exitoso no.

Scott Kundel, citado por Dehter (2001), hace referencia a la importancia de los intraemprendedores al interior de la organización como elementos dinámicos que pueden generar nuevos productos y/o servicios. Esgrime la existencia de emprendedores independientes y empleados cuya particularidad está en renovar las estructuras existentes, formar nuevas estructuras o crear nuevos productos o procesos de producción o gestión.

Lo expresado anteriormente es coincidente con las, ya expuestas, ideas de autores como Adam Smith. Alfred Marshall, en 1880. Schumpeter (1942) Peter Drucker (1985) El emprendimiento siempre ha existido, analizando la historia de los primeros viajes de los mercaderes, las grandes travesías y conquistas de emprendedores como Alejandro Magno, Napoleón Bonaparte, Julio César, Cristóbal Colón, Simón Bolívar, Mao Zedong, Winston Churchill. Por lo tanto, los individuos son capaces de adquirir nuevas aptitudes, actitudes, aprender a ponerlas en práctica para SER y haSER emprendimiento.

Según los enfoques se puede hablar de teorías del emprendimiento que aportan a entender mejor el emprendimiento.

Teorías del emprendimiento

Teoría del emprendimiento según el enfoque económico

Los postulados del emprendimiento inmersos en el enfoque económico exponen el rol que desempeña el empresario y cómo se crean las empresas desde la base

de la **racionalidad económica**. Teniendo en cuenta los factores de producción, entonces, emprender bajo esta teoría de **netamente económico, racional y por ende la actitud no es el factor clave para emprendeSER.**



Racionalidad económica

Optima utilización de los factores de producción para llevar a cabo un emprendimiento y obtener mayores beneficios para la organización.

Teoría del emprendimiento del beneficio del empresario

Esta teoría considera al emprendimiento y en especial al emprendedor, como una especie única y como único factor productivo del proyecto, es decir, es él quien hace el emprendimiento, por la iniciativa propia empresarial que posee esa cualidad, ya sea por la visión empresarial donde ha vivido o convivido, por sus creencias de obtener beneficios o por pertenecer a un determinado grupo donde existe la naturaleza del emprendimiento y la coordinación de los factores productivos.

Teoría del emprendimiento de los costes de transacción

El axioma se esquematiza sobre cómo determinar la estructura de gobierno óptima de la empresa que conceda la búsqueda de soluciones a los diferentes proyectos que se puedan adelantar desde una organización o un emprendimiento.

Teoría del emprendimiento y del desarrollo económico de Schumpeter

Schumpeter establece que el origen de nuevas empresas como motor de desarro-

llo económico proviene del empresario al plantear un nuevo esquema de los factores productivos tradicionales (tierra, el trabajo y el capital). El teórico defiende el postulado de que el motivo de aumento de la producción capitalista, provocando procesos de transformación continuos, proviene del fenómeno tecnológico.

Teoría del emprendimiento según el enfoque psicológico

El enfoque psicológico perfila al emprendedor desde los rasgos característicos como ser humano, que lo hacen particular y capaz de generar ideas innovadoras de modelos de negocio.

Teoría del emprendimiento de los rasgos de personalidad

Se sustenta en dos pilares fundamentales: primero determina que el perfil del empresario no tiene comparación en referencia al común de la población y segundo el empresario de éxito tiene características propias y diferentes a las de los empresarios menos exitosos.

Ello permite afirmar que el emprendedor es aquel que toma una decisión de emprendimiento, y al darle acción a un sueño, objetivo o meta establecido, para lograr convertirlo en realidad, por lo tanto, se convierte en una de las mayores satisfacciones y autorrealización del SER humano. Emprendimiento, también se define como la capacidad de inspirar e influir a otros haSER + grandes una vez se haya logrado convertir los sueños en realidad.



Lectura recomendada

En este punto los invito a realizar la lectura que se señala a continuación está la podrán encontrar en la parte principal del eje.

EL EMPRENDIMIENTO EN LA TEORÍA ECONÓMICA:
Una revisión bibliográfica

José Ángel Velásquez

El estudiar las teorías del emprendimiento lleva a que Emprender es una buena razón y motivación de buscar no depender de un empleo, sino más bien de construir un legado a través de un emprendimiento, algunos toman la decisión de emprender porque desean haSER cambios en sus vidas, emprender porque quieren viajar, vivir bien en lugares seguros, ir siempre de compras, frecuentar restaurantes, vivir feliz, tener familia, educación en universidades de prestigio, autos de lujo, trabajar pocas horas, tener negocios, empresas, SER rico y próspero, vivir en abundancia. Dicho lo anterior se invita al estudiante a realizar la actividad de aprendizaje.

Teniendo en cuenta todas las teorías mencionadas se puede añadir a estas las experiencias de diferentes emprendedores los cuales al ser analizadas responde a características particulares que provienen de la mente, pero también llegan de los pensamientos de que lo anterior se deduce que NO es POSIBLE que un alto porcentaje de la población deje de soñar, de emprender, por problemas como la falta dinero y tiempo para empezar un emprendimiento. Dejando en claro que para emprender generalmente se inicia con muy poco pero muy poco capital y esto no implica que no se obtengan resultados exitosos, de aquí la frase válida de:

Emprender no es fácil,
pero si es posible.

Todo parece imposible hasta que se hace referencia a Nelson Mandela, y el poder de su liderazgo como elemento esencial en el avance de la liberación del pueblo sudafricano para establecer la democracia. La figura de Mandela es fuente de inspiración para la humanidad por su legado de liderazGO emprendedor, de persistir en la lucha de manera pacífica, centrada, con valores y principios contra el racismo y las injusticias que Sudáfrica vivía, el amor, la templanza para enfrentar retos y desafíos a lo desconocido, el coraje para seguir adelante, son parte de su inolvidable legado al emprendimiento, porque siempre luchó activamente contra el apartheid, construyó un gran equipo, el cual tomó varios años en consolidarlo, de vivir emprendimientos fallidos y tras 27 años encarcelado consiguió llegar a presidente de su país y a recibir, entre otras menciones, el Nobel de la Paz. Nadie dijo que tiene que SER fácil emprender para convertirse en emprendeSER.

Después de escalar una
montaña muy alta,
descubrimos que hay
muchas otras montañas
por escalar, es la vida de
un emprendedor

Arturo Calle.

En el camino del emprendedor, "Después de escalar una montaña muy alta, descubrimos que hay muchas otras montañas por escalar" para un proyecto de emprendimiento del profesor y emprendedor George Murillo, es recomendable aplicar las denominadas 5P como elementos del emprendimiento.



Lectura recomendada

Ahora los invito a realizar la siguiente lectura:

Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature

Sari Pekkala Kerr, William R. Kerr y Tina Xu

Las 5 P



Figura 1. Las 5 P
Fuente: propia

Preparación

Porque el mañana pertenece a las personas que se preparan para el hoy”.

Proverbio africano.

El primer elemento es la preparación para lograr resultados en un emprendimiento, cuando se habla de este primer paso no solo se está hablando de formarse académica, sino que se requiere ver más allá del hoy, mantenerse enfocado y resiliente ante las adversidades, por ello, la preparación debe SER una constante, conSER experiencias, si es posible vivirlas, leer sobre el tema, hablar o realizar entrevistas a personas que estén relacionados con el emprendimiento.

Planeación

Puedes encontrarte con muchas derrotas, pero no debes ser derrotado. De hecho, puede que sea necesario encontrar las derrotas, así podrás saber quién eres, de qué te puedes levantar, prepararse y planear, cómo todavía puedes salir de ello.

Maya Angelou

Es el segundo elemento que un emprendedor requiere aprender. La planeación es una herramienta que permite gestionar los recursos del emprendimiento, parte de estableSER el qué haSER y el camino que se debe recorrer durante el emprendimiento para alcanzar los sueños, objetivos y metas establecidas en un plan de acción. Siempre se debe considerar que lo único constante es el cambio, por ello, tener en cuenta los cambios y demandas del entorno es esencial para revisar los planes con respecto a

lo que acontece en el momento que permite conoSER los recursos existentes como herramienta fundamental para la toma de decisiones. En la misma línea se debe tener en cuenta que haSER planeación, tiene una finalidad de revisar qué pasos se van a dar en cada etapa del proceso del emprendimiento, y se debe tener en cuenta que no es una herramienta para predecir el futuro, tendencias o eventos para adivinar el mismo. Además, no solo involucra decisiones futuras sino la toma de decisiones actuales y diarias del emprendimiento.

Tener en cuenta que haSER planeación, en ningún momento da garantía de seguridad al emprendimiento, por ejemplo, no eliminar riesgos, ni fracasos, ayuda a identificar en cada etapa del emprendimiento que otras opciones y decisiones tomar en cada caso en otras plantea escenarios a futuro o prospectivos.

Paciencia

El tercer elemento es fundamental para el emprendimiento, el cual se convierte en una virtud, en un valor que solo un pequeño grupo de la población posee. La paciencia, es un valor que hace a las personas entender que todo es un proceso y que todo toma tiempo antes de ver los resultados. Cualquier emprendimiento para obtener y tener resultados de pasar por un proceso. Por lo tanto, la paciencia se convierte en una virtud cuya característica es SER tolerante a la frustración de ver que los resultados a veces no son como se planearon, por ello puede contribuir a las desesperanzas en continuar el emprendimiento, a veces, soportar comentarios de personas negativas que buscan desanimar al emprendedor.

SER paciente es entender que existen o existirán contratiempos y adversidades, que

es una virtud llamada fortaleza; y que, sin ella, no es posible ver los resultados. SER paciente es construir un lenguaje de adentro hacia afuera para que todo llegue en su momento.

Persistencia

Nada en este mundo puede tomar el lugar de la persistencia. El talento no lo hará. Nada es más común que hombres fracasados con talento. El genio no lo hará. El genio sin recompensa es casi un proverbio. La educación no lo hará. El mundo está lleno de negligentes educados. La persistencia y la determinación son omnipotentes.

Calvin Coolidge

El cuarto elemento es la persistencia, que se alimenta de la paciencia y la planeación que da origen a la pasión de un emprendedor. tanto la persistencia como la paciencia son valores para desarrollar o fortalecer. Estos dos elementos sumados son potencializadores y que se describe como la capacidad que tiene una persona de atravesar o tolerar una determinada situación sin perder la calma o sin alterarse por los resultados. Por otra parte, el diccionario de la Real Academia Española (RAE) menciona otros dos significados del término paciencia que son muy diferentes a las ya citadas líneas arriba. Por un lado, se nombra paciencia en el borde inferior de las estructuras de las butacas de coro; cuando éste está levantado, la paciencia permite que quienes están parados puedan tener un espacio para apoyarse. Por otra parte, la paciencia se entiende, a nivel gastronómico, como aquel bollo de apariencia redondeada y tamaño diminuto, que se elabora con huevos, harina, azúcar y almendras.

Pasión por SERvir

La palabra pasión deriva del latín *passio* que significa sufrir, que a su vez es de la familia ligada al verbo *padecer* y de raíz etimológica en común con *paciencia* y es empleada para referirse a un gusto o preferencia por algo en este caso emprendimiento o por SER empresario, emprendedor, o por la innovación y la creatividad como lo determina el Sello Transformador Areandino.

La pasión puede SER compleja en identificar a aquellos emprendedores que realmente aman lo que hacen y creen en su proyecto, que disfrutan al máximo su oficio, poseen profundas creencias en lo que hacen y no les importa dedicarle las horas

y esfuerzos necesarios para desarrollar su proyecto empresarial. Los cinco elementos (5P) son un alimento al emprendimiento, que, al ponerlas en práctica, dará como resultado el Propósito de un emprendedor, que viene siendo el sentido en la vida del emprendedor, sumado a la capacitación y autocapacitación son claves y semillas para el mismo.



Instrucción

En este punto los invito a realizar la actividad práctica que se encuentra en la parte principal del eje.

Lecciones del emprendimiento en Colombia

Al tomar la decisión de emprender, uno de los aspectos a tener en cuenta es la aplicación de las 5p para estableSER el emprendimiento y permaneSER enfocado en el emprendimiento, sabiendo que es posible fracasar con la posibilidad de aprender de la experiencia, como clave para cualquier cambio, que nunca termina de aprender y emprender, para cada día ser mejor en lo que se hace.

Emprender, implica tener en cuenta que algunas situaciones como la obtención de créditos, posicionamiento de marca, habilidad de trabajo en equipo, comunicación entre los miembros del equipo, se pueden convertir en “problemas” más comunes. En muchos casos estos “problemas” los llevan a no llegar hasta el final.

Emprender empieza por definir el sueño, visualizarlo, establecer la visión y misión, fijar un plan, determinar objetivos comerciales, financieros, logísticos, administrativos, escuchar las preferencias de los clientes externos e internos, tener una orientación hacia el mercado, clientes, productos, marcas, sistema de distribución, son tareas de un gran emprendedor.

Crear sus propias ventajas competitivas.

Emprender significa que se deben producir resultados y experiencias, por lo tanto, se debe tener en cuenta la capacidad operativa, técnica y tecnológica para gestionar la producción y las operaciones, conocimiento del sector, subsector en que se opera; y desconocimiento de los ciclos de vida de cada actividad.

Emprender, además demanda aprender a tener en cuenta que la gestión y liderazGO CreSer +, en administrar, gerenciar y controlar, los recursos, son elementos fundamentales en la minimización de los costos de implementación para evitar un fracaso anticipado por la generación de sobre costos y gastos que a la postre se convierten en errores graves que pueden acarrear grandes problemas dejando al emprendedor sin presupuesto, para continuar.

Ejemplos de emprendimientos exitosos



Figura 2. Emprendimientos de éxito.
Fuente. propia

Revisando lo que se requiere para emprender y ser emprendedor, es necesario puntualizar sobre las lecciones que se han aprendido a lo largo de los emprendimientos exitosos a saber:

Lección No 1: Arturo Calle

En palabras del mencionado empresario Arturo Calle para emprender la paciencia debe SER una virtud de un empresario con visión de mediano y largo plazo, entender que crecer lentamente es una clave de éxito. Es por ello que su empresa inicia operaciones hace 45 años en un local de ocho metros cuadrados para llegar a una expansión nacional a través de sus tiendas, en los que la característica a destacar es la calidad de la ropa que venden, su diseño, su variedad y sus buenos precios.

Arturo Calle enseña que, gastando dinero, no se hace dinero, en otros términos, ahorra e invierte para haSER su empresa y creSER +, hasta ser lo suficientemente grande (tener utilidades) para gastar más de la cuenta.



Video

Los invito a ver el siguiente video que nos muestra cuales son los empresarios colombianos más exitosos.

LOS 10 EMPRESARIOS COLOMBIANOS MAS EXITOSOS

<https://youtu.be/kzYR1RjvTy8>



Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

“Mi primer MBA fue quedar huérfano a los 10 años”: Mario Hernández

Revista Semana

Lección No 2: Mario Hernández

Mario Hernández, fundador de una de las cadenas de mayor prestigio en Colombia y con su tienda on-line, definido como un gran guerrero, creador y propietario de una marca que lleva su mismo nombre, y que ha enamorado a sus compradores con sus diseños innovadores, coloridos y versátiles, enseña que para emprender debes construir confianza y trabajo en equipo con visión de grandeza.

Según Hernández, se deben buscar socios mejores que usted, para que lo ayuden a seguir adelante al igual que Arturo Calle una de sus lecciones preferidas, es tener paciencia para que su empresa crezca, no trabaje por plata, trabaje por sueños, por la gente, por ayudar a otros, por verlos más felices cada día.

Lección No 3: Colombina S.A.: el sabor parece SER más que infinito (1927)

Colombina es una empresa del Valle de Cauca, considerada como empresa que nace de un sueño de generar valor agregado en la cadena de suministros de la caña de azúcar, se convierte en uno de los emprendimientos más significativos de Colombia y América Latina con impacto global, creadores de una marca llamada Colombia y bombon bum, en sus inicios nace de un ideal que visionó Hernando Caicedo. Un emprendedor convencido de que el mundo requería ser endulzado, cuyo nombre es hoy sinónimo de dulce; cuántos de nosotros somos consumidores y conocedores de esta marca desde la niñez e inclusive pedimos una colombina, así nos referimos a un producto de su competencia.

Esta empresa hoy vende cerca de \$2 billones al año en productos de confitería, helados, carnes enlatadas y bebidas refrescantes. Hernando Caicedo, visionario y emprendedor, desde el inicio entendió que la asociación en rodearse y relacionarse con personas visionarias, positivas, optimistas, sobre la idea de emprender una empresa de dulces, que por ese entonces nadie creía en una Colombia, y otra lección que enseña este emprendimiento, es evitar personas negativas, que constantemente buscan excusas a todos, su lema es procrastinar, se quejan de todo y por todo y nunca emprenden, siempre están viendo el vaso medio vacío.

Lección No 4. Organización Luis Carlos Sarmiento Angulo

Vivir el presente y con PASIÓN, CONSTANCIA, INVERSIÓN, PERSEVERANCIA y AMOR: un imperio construido paso a paso, es decir ladrillo a ladrillo (1959). Luis Carlos Sarmiento, caracterizado por su constancia, perseverancia y visión, lo han convertido en uno de los empresarios más admirados, con resultados de impacto en la banca nacional e internacional, siendo su origen Colombia. Su lema es cada día haSER lo que se hace con amor y pasión.

La organización posee una excelente trayectoria de 58 años, marcados por trabajo duro, continuo, perseverante, inversión y siempre con la mirada de expansión, operando en los sectores de la construcción, servicios financieros y medios de comunicación, teniendo claro que el origen del entorno empresarial fueron manifiestos por profundos desafíos de carácter logísticos, financieros y de seguridad, que explica el surgimiento de grandes empresas posterior a una época de crisis,

Aprender es NO crear excusas, o a crearlas, a veces se toman decisiones que son buenas con resultados buenos y decisiones buenas con malos resultados, pero aun así debemos aceptar la realidad de los resultados, la recomendación es NO buscar excusas y más bien buscar opciones, soluciones que generen resultados. Evite las excusas de tiempo, dinero, estoy viejo, estoy joven, estoy cansado, mi familia es pobre, nací pobre, en Colombia no hay oportunidades, los ricos ya están contados, estoy agotado, no tengo experiencia, no estudié en una universidad de prestigio, si tuviera, si hubiera, si fuera, da ese primer paso y mantente firme.

Si tienes una actitud positiva y te esfuerzas constantemente en tu emprendimiento para dar lo mejor que tienes, con el tiempo vas a superar tus problemas inmediatos y encontrarás que estás listo para retos mayores.

Pat Riley.

Lección No 5: Emprendedor Tech, CEO de Torre, Cofundador de Emma, Bunny Inc. y Voice123; además de ser uno de los tiburones de la serie de tv Shark Tank versión Colombia

A la hora de considerar si persistes o desistes en un proyecto, pregúntate si realmente eres bueno en lo que estás haciendo. No sobreestimes ni subestimes tus capacidades. Si eres bueno en lo que haces, sigue insistiendo porque eventualmente te va a funcionar.

Alexander Torrenegra

Torrenegra es un referente del emprendimiento, estrategia y negocios a nivel global al convertirse a partir de su experiencia en emprendedor, inversionista y mentor, dejando consignadas variadas lecciones entre las que se cuenta:

- Para triunfar hay que experimentar, fallar, aprender y reaprender.
- La innovación y el emprendimiento son un proceso sistemático de errores
- No sobreestimes ni subestimes tus capacidades propias y las de otros
- Si eres bueno en lo que haces, sigue insistiendo, autoevalúate, aprende, ajusta y continua.



Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

16 Lecciones de Alexander Torrenegra para emprendedores

Javier Díaz

Lección No 6: Servientrega S.A. 35 años transportando ilusiones (1982)

En este sentido, los fundadores de la empresa expresan un fuerte sentido por la vida, la actitud, el empleo y el tiempo. Consideran que cada día es una oportunidad para reinventarse, mejorar y disfrutar, con la visión clara de crecer

En la misma línea promueve el trabajar muy fuerte lo cual dejan entrever en su misión.

Jesús y Mary Luz se atrevieron a emprender sin pensar en fracasar las veces que haya sido necesario, solo de esa manera sabrás qué tan fuerte eres en lo mental, emocional, espiritual y físico, es una matriz MEEF, (fortaleSER lo mental, emocional, espiritual y físico) que contribuye a entender y enfrentar el temor al fracaso, un emprendedor con una mente alimentada por prejuicios de riqueza, prosperidad, raza, color, origen, es sinónimo de fracaso, un emprendedor con una emocionalidad inestable, que todo se lo toma personal y que no resiste críticas para mejorar cada día en su crecimiento y desarrollo empresarial, a su emprendimiento, es sinónimo de fracaso, un emprendedor con una baja espiritualidad hacia el éxito, que decae al primer o segundo intento, es sinónimo de fracaso, y un emprendedor con un estado físico deficiente, difícilmente podrá soportar largas y extensas horas de trabajo.

Servientrega, se ha constituido como un gran ejemplo de un emprendimiento de poca inversión en sus inicios a una gran empresa de logística y transporte de Colombia, siendo la empresa más importante de los hermanos Guerrero: Jesús y Mary Luz, quienes en la actualidad están liderando el grupo empresarial con partici-

pación en sectores de logística, distribución y remesas.

Destacados como emprendedores de alto impacto, los hermanos Guerrero, como todo emprendimiento, han enfrentado adversidades desde el mismo comienzo de del emprendimiento, nadie nace siendo empresario y, como muchas empresas en nuestro país, sino se establecen reglas claras para la administración y gerencia de la organización, como son gobierno corporativo, protocolos e familia, hacen que ls disputas familiares por el control y la estructura accionaria de la compañía, se torne complejo, una gran lección es estableSER una estructura de liderazgo empresarial fundamentado en gobierno corporativo, protocolo de familia, consejo de familia y certificaciones, parte de este tipo de problemas pueden ser solucionados evitando así pérdidas económicas y de posicionamiento en el mercado.



Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

Diez emprendimientos que le cambiaron la cara a Colombia

Andrés Martínez-Sastre

Lección No 7: "SER emprendedor es para toda una vida HACEB" José María Acevedo, fundador.

A sus 98 años es premiado por dedicar toda una vida al emprendimiento. Ernst & Young (EY) entregó el premio Toda una vida de emprendimiento por haber dado esos pasos que pocos se atreven a dar cuando se inicia un emprendimiento, quien comenzó a trabajar desde los 15 años y, desde entonces, no ha parado de hacerlo. Un emprendimiento que nació con ganas, pasión, coraje y determinación, nunca imaginó cuán grande podría SER, pero siempre se debe trabajar con la convicción de lograr haSER una gran empresa. Hoy, es uno de los principales fabricantes y comercializadora de electrodomésticos fundada en 1940 en la ciudad de Medellín, en donde actualmente cuenta con un complejo industrial.

La dedicación, visión nacional e internacional deben SER una constante en un emprendedor para crear una cultura de excelencia. Un pilar importante ha sido permanecer en el mercado durante tanto tiempo, manteniendo la premisa de honrar el pasado y construir un futuro, viviendo el presente, compitiendo en el presente, formación constante para asumir y enfrentar los retos de la globalización.



Instrucción

En este punto es importante que revisen la animación que se encuentra en la parte principal del eje.

Lección No 8: Trazabilidad: Problemas u Oportunidad. Andrés, Nicolás Botero y Daniel y Édgar Rodríguez, fundadores de Technoapes

La excelencia de un líder, de un emprendedor, se mide por la capacidad para transformar los problemas en oportunidades.

Peter Drucker

Todo es posible, en una clase de negocios en 2013, cuando era profesor del Cesa, Andrés Botero recorrió varias empresas que tenían un factor en común: problemas en la trazabilidad de los inventarios, este es un tema que la mayoría de las empresas poseen, debido a que aún siguen gestionando sus inventarios con kardex o en Excel, lo cual no es malo, lo que sucede que la evolución de la tecnología y de nuevos dispositivos para gestionar y controlar inventarios cada día son más novedosas, disruptivas y de bajos costos con mayor eficiencia.

En cada problema hay una oportunidad lo cual conlleva a una solución, por eso, seis meses después se retiró de su empleo porque visualizan un emprendimiento y con Nicolás Botero, su ex alumno Daniel Rodríguez crearon Technoapes, un software que a través de un sistema de Rfid (identificación por radiofrecuencia) permite controlar inventarios, nace el emprendimiento, fortalecen el equipo, se realizan las primeras pruebas del software, se vende la idea a los clientes potenciales, y como resultados se vendía esa solución y más allá de contar, empiezan a auditar. buscando SER diferentes en la innovación y creativa.

En 2014 obtiene sus primeros clientes, hoy son aliados de compañías de retail y logística. con esfuerzo, unión, preservación, visión de haSER un sueño realidad nacido de un problema, hoy existe un resultado de la empresa Technoapes, la empresa colombiana que compitió en el sector tecnología, ganado el segundo lugar en el concurso Journal Live Awards 2017 en donde compitió con firmas como la Nasa, Delta Airlines o Hewlett Packard y que hoy ya negocia sus soluciones con Estados Unidos.



Visitar página

Para mayor información puede consultar el artículo en <https://www.portafolio.co/negocios/technoapes-la-empresa-local-que-llego-a-la-nasa-y-ahora-vende-a-ee-uu-515802>



Instrucción

Es importante que en este punto desarrollen el control de lectura propuesto para este eje, este se encuentra en la parte principal del mismo.

Diferencias entre plan de negocios y emprendimiento

El emprendimiento es un primer paso para validar la idea de negocio y se recomienda realizar al inicio de la iniciativa un plan de negocio entendido como un avance más allá de solo la idea, que tiene la característica de convertirse en un documento que soporta y describe el modelo de negocio.

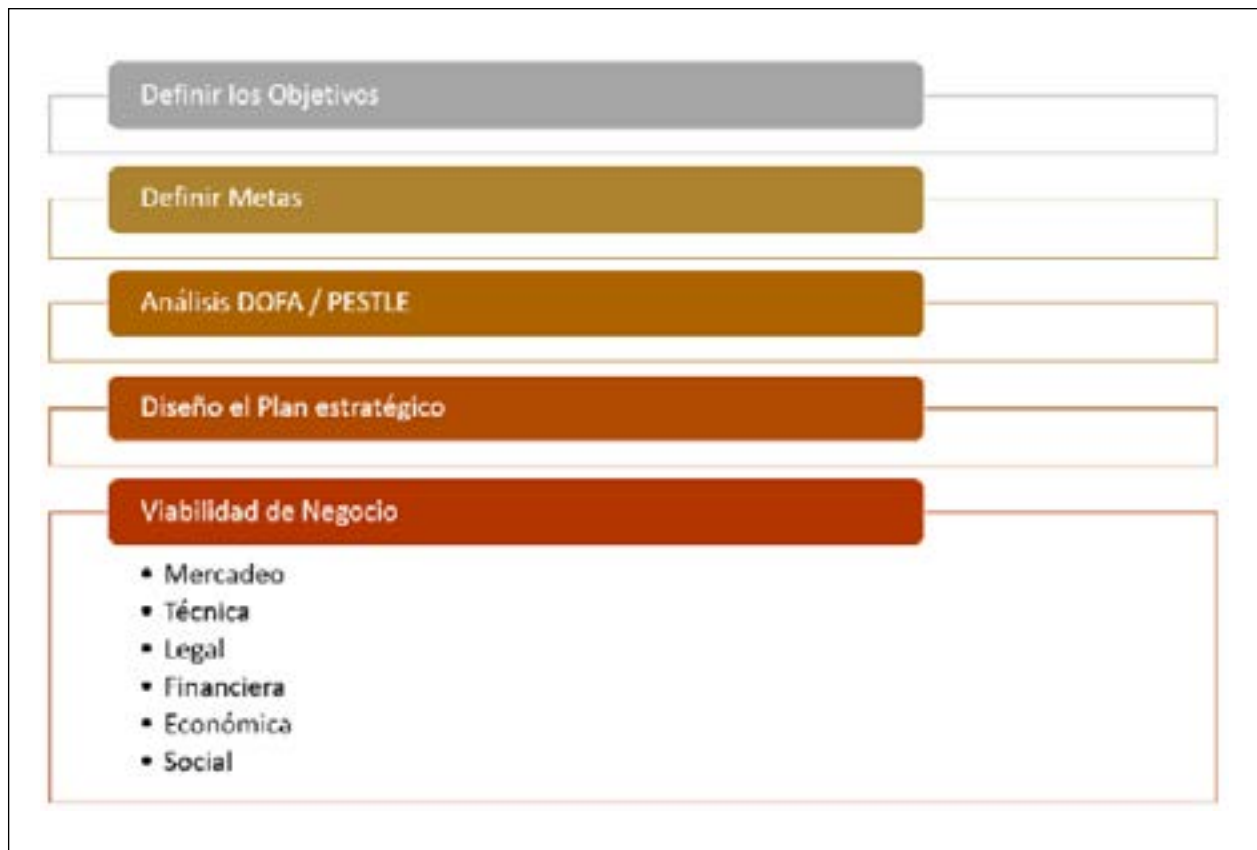


Figura 3. Modelo de Negocio
Fuente. propia

Modelo de negocio

Este documento, usualmente lo suelen pedir inversores, personas interesadas en ver qué tan viable es el emprendimiento, desde el punto de vista financiero, económico, social, marketing, estratégico, etc., y en entidades financieras lo solicitan para ver la viabilidad del negocio, y así poder tener un soporte para otorgar un crédito.

¿Por qué el plan de negocios?

Es el documento que soporta el contenido de la información referente al emprendimiento, que tiene como finalidad la toma de decisiones en materia de producto/servicio, clientes, operaciones, logística, distribución y asignación de recursos. Aunado a las necesidades identificadas de posibles expansiones para el logro de la sostenibilidad y sustentabilidad de la organización.

Emprenderismo: más allá de la idea de negocios

El término nace en la primera parte del siglo dieciocho, por el economista irlandés-francés Richard Cantillon, quien definió el término como “un agente económico que compra medios de producción a determinado precio, a fin de combinarlos y crear un nuevo producto”.

El emprendimiento es definido como la capacidad de las personas de emprender y crear nuevas empresas, pero que en limitadas ocasiones logran su objetivo “emprender”. Conllevando a que los sueños, objetivos e ideas se conviertan en un proyecto.

En el entorno actual las ideas de emprendimiento como los emprendedores para crear empresa deben tener presente que hoy se cuenta con un ámbito VUCA (acrónimo utilizado para describir o reflejar la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad de condiciones y situaciones) de cambios vertiginosos. Articulado a lo anterior, está la responsabilidad de la alta dirección de hacer de la adaptabilidad y dinamismo de una ventaja competitiva. Por lo tanto, se debe migrar de una cultura organizacional pasiva, lenta, sin dinamismo

a un ADN en LiderazGO emprendedor, de acciones y resultados, como pilares y motores de desarrollo de las economías modernas, donde la adaptación al mercado, el intraemprendimiento, la innovación, la creatividad, el pensamiento crítico y el aprendizaje continuo, coherente, humanista van a ser claves, vitales e imprescindibles para que las instituciones sean sostenibles.



Lectura recomendada

Los invito a realizar la siguiente lectura:

4 colombianos emprendedores que han tenido éxito

Pulzo

Del emprendimiento al emprendimiento

La gran importancia de pasar del emprendimiento al emprendimiento, radica según la experiencia de emprendedores y empresarios en dos aspectos claves:



Figura 4
Fuente: propia

Capacidad adaptativa actitudinal

La capacidad adaptativa que tienen las personas que creen que pueden y logran hacer realidad sus sueños, por ende, los sueños de otros.

Capacidad resiliente

La resiliencia es la capacidad que tiene una persona o un grupo de recuperarse frente a la adversidad para seguir proyectando el futuro. Por lo tanto, de ayudar a otros: SER antes que TENER, es clave para un emprendimiento humanista.

Pasar del emprendimiento al emprendimiento se tiene que contar con tres elementos.



Figura. 5 3C
Fuente: propia

Coherencia

Hace referencia a la habilidad para llevar a cabo una idea de la realidad, SER coherente con los sueños, es evitar la procrastinación, que nos permite poner en marcha la idea de dar los primeros pasos del emprendimiento.

Consistencia

SER consistente y paciente es clave y fundamental en SER emprendedor e iniciar emprendimientos, la mayoría de personas están buscando un camino a través del emprendimiento que los conduzca al éxito. Por lo tanto, emprender para TENER sin antes SER, es insostenible cualquier emprendimiento en el largo plazo, el SER Consistente es un factor primordial para el SER emprendedor, muchos decaen en el camino del emprendimiento hacia SER empresario.

La diferencia entre
ganar y perder a
menudo consiste en no
abandonar

Walt Disney

Confianza

La confianza se obtiene en la medida que se logra ser coherentes y consistentes, en palabras de Mark Cuban "A nadie le van a importar tus fracasos, tu inconsistencia, ni a ti deberían importarte. Lo único que importa en los emprendimientos, negocios es acertar una sola vez y entonces todos te dirán cuán afortunado eres".

Entendido el concepto del emprendimiento y el empresarismo y lo que esto implica para un emprendedor al crear empresa, se debe ser claro que para lograr el cambio de uno al otro se requiere de la aplicación de unos pasos previamente establecidos.

Pasos del emprendimiento al EmprendeSER

- Selecciona tu mentor empresario que te ayude a encontrar enfoque, pasión y sentido al emprendimiento.
- Describe y escribe tus sueños de EmprendeSER, cartelera y mapa de sueños empresarial, plasmado en el círculo de influencia.
- Visualiza tus sueños de EmprendeSER, realizar y diseñar un mapa de sueños, con acciones a realizar.
- Define el direccionamiento estratégico, diseñar la visión, misión, que orientará el emprendimiento (objetivos, metas, valores, política, principios, plan de acción, estrategias y propósitos como emprendedor en PPFE (Personal, Profesional y Familiar).

- EstableSER métrica e indicadores, determinar indicadores y métricas para medir el crecimiento del emprendimiento.
- Evalúa los resultados, diseñar un sistema de evaluación que permita la retroalimentación y análisis de la evolución.
- Planeación del emprendimiento con una agenda para mantenerte enfocado en el desarrollo del emprendimiento.
- Dar acción a la planeación, asigna recursos humanos, de capital financiero, tecnológicos al emprendimiento para permitir su implementación
- Invierte en capacitación y formación, cambiar el viejo modelo mental, requiere un modo de capacitación que los emprendedores conocen como EmprendeSer +. En tu emprendimiento. Autoeducación clave para el éxito
- Rodéate de personas que estén o hayan elegido el modo emprendeSER, aporten a la idea de negocio.
- Registro, realizar los procesos y procedimientos de la constitución de la empresa ante la cámara de comercio, sumado a los pasos del modelo de negocios.



Instrucción

Para in finalizando los invito a revisar el caso modelo y el videoresumen que se encuentran en la parte principal del eje.

Lecciones para SER y haSER emprendimiento

Steve Jobs, gran soñador y legendario líder empresarial es un modelo a seguir en materia de visión, pasión, creatividad e innovación para las siguientes generaciones. Fundador de Apple, he tomado esta frase como reflexión del eje 1:

Tu trabajo va a llenar gran parte de tu vida, la única manera de estar realmente satisfecho es hacer lo que creas es un gran trabajo y la única manera de hacerlo es amar lo que haces. Si no lo has encontrado aún, sigue buscando. Como con todo lo que tiene que ver con el corazón, sabrás cuando lo hayas encontrado.

Steve Jobs

Por lo tanto, una gran reflexión del presente eje, es que el emprendedor no nace, se hace a través de años y lecciones de aprendizaje, EmprendeSER es convertirse de manera permanente en un soñador que jamás relegar su sueño hasta no ver naSER y creSER su empresa. A veces creemos que tener documentos súper elaborados sobre el emprendimiento en PowerPoint, Word o Excel, ya es suficiente, para nada se necesita coraje, trabajo duro, constante y creciente en buscar salir de un estado A para llegar a un estado B.

EmprendeSER es creSER + en sí mismo, es lograr confiar + en los ideales de un mejor bienestar. Empezar es ofreSER una propuesta de valor a un mercado que requiere satisfaseSER una necesidad.

SER emprendedor significa SER capaz de construir algo nuevo, o generar un valor agregado diferencial de algo que ya existe, generando así impactos de manera positiva a una comunidad.

Consolidarse como emprendedor requiere aprender de emprendedores continuos y hoy grandes empresarios como Arturo Calle, Alexander Torrenegra, Mario Hernández, Luis Carlos Sarmiento Angulo, Hernando Caicedo, Andrés, Nicolás Botero y Daniel y Édgar Rodríguez, fundadores de Technoapes entre otros, hoy sus grandes lecciones son un ejemplo a seguir para CreSER + como empresario.

Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC Chile. Tomado de http://www.intec.cl/documentos_linea/ARI2487-INV-ENSE.pdf

Chelén et al. (1999). Caracterización de Centros y Cursos para la Formación de Emprendedores. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional INTEC Chile. Tomado de http://www.intec.cl/documentos_linea/ARI2487-INV-CENT.pdf

Díaz, J. (2019). 16 Lecciones de Alexander Torrenegra para emprendedores. Negocios y emprendimiento. Tomado de <https://www.negociosyemprendimiento.org/2019/04/lecciones-alexander-torrenegra-emprendedores.html>

Drucker, P. (1985). La innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa. pp. 25-26 y 35-44.

García, A. & García, M. (2010). Ecosistema Emprendedor para las empresas de base tecnológica. *Tec Empresarial*: 4(1) pp. 8-21.

García, C., Martínez, A. & Fernández, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2) pp. 31-48.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961) First published in German, 1912.

Shane, S. (1996). Explaining variation in rates of entre preneurship in the United States: 1899-1988, *Journal of Management*, 22(5): pp. 747-781. Solomon, G.T;

Video

Alumino. (2013, agosto 6). LOS 10 EMPRESARIOS COLOMBIANOS MAS EXITOSOS [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/kzYR1RjvTy8>



www.usanmarcos.ac.cr

San José, Costa Rica