

## ¿QUÉ TAN DIFÍCIL ES EMPRENDER...?

### WHAT IS SO DIFFICULT TO UNDERSTAND ...?

Rubén Antonio Dormuz Centeno<sup>1</sup>

#### RESUMEN

Este ensayo se basa en la reflexión del libro titulado “Cómo crear 1.000.000 de nuevos emprendedores en tu país. Madrid: Emprendedores”, que contiene una guía para diseñar un proyecto para el emprendimiento. En este ensayo se revisan los ocho puntos importantes del proceso que son: 1) creación de ideas, 2) gestión emocional, 3) utilización del lenguaje, 4) dominio de las ofertas, 5) uso de la narrativa, 6) diseño de prototipos, 7) dominio de las redes de colaboración y alianzas; y 8) el dominio del trabajo.

**Palabras claves:** Emprendedores, emprendimiento, productos.

#### ABSTRACT

This essay is based on the reflections of the book entitled “How to create 1,000,000 new entrepreneurs in your country”. The book contains a guide to design a project for entrepreneurship. In this essay, eight important points of the process are reviewed: 1) creation of ideas, 2) emotional management, 3) language use, 4) the domain of the offers, 5) use of narrative, 6) prototype design, 7) mastery of collaboration networks and alliances; and 8) the domain of work.

**Keywords:** Entrepreneurs, entrepreneurship, products.

*Recibido:* 16/12/2016

*Aceptado:* 11/02/2017

---

<sup>1</sup> Docente del departamento de Ciencia, Tecnología y Salud. FAREM-Estelí. E-mail: rubendorcen@gmail.com

## INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua (UNAN-Managua), en esta ocasión tiene como lema “2017: Año de la universidad emprendedora”. La universidad siempre ha sido responsable de la formación de los profesionales y en el contexto actual, el mundo es más exigente en materia de conocimientos, innovación y emprendimientos.

Esto da las pautas para que se hagan cambios orientados sobre el tipo de educación que hay que promover y para qué tipo de desarrollo, pero sobre todo se debe considerar que el conocimiento por sí solo no es nada, lo importante es saber utilizarlo, eso significa: la viabilidad de lo aprendido en función del buen vivir, solo es posible desde una praxis educativa innovadora encaminada al emprendimiento, esta educación a su vez tiene en la investigación la punta de lanza de los aprendizajes significativos.

Una cultura emprendedora se puede desarrollar con un trabajo que implique la participación de estudiantes y docentes en la incorporación de nuevos conocimientos, capacidades y destrezas (dominios), a los conocimientos tradicionales, para alcanzar el éxito.

En una época en la cual el desempleo de los profesionales es evidente en todas las culturas del mundo, el emprendimiento no es una alternativa, en sí es, la primera alternativa y esto exige crear condiciones para el desarrollo de profesionales que sean capaces de inventarse su propio medio de vida. Por lo que cada estudiante debe ser parte del nuevo paradigma del ser humano en su dimensión emprendedora.

Casco Casco & Barrena Mera (2011) consideran que: “*Las capacidades emprendedoras pueden ser aprendidas, de esta manera podemos “fabricar personas” emprendedoras a partir de personas que no lo eran.*” Pero, estoy en desacuerdo con el escritor en lo referente a “fabricar personas” lo que se puede sugerir es formar personas.

## DESARROLLO: UNA REFLEXIÓN SOBRE LA CREACIÓN DE NUEVOS EMPRENDEDORES<sup>1</sup>

A continuación se comentan generalidades sobre cada uno de los puntos tomados del libro de cómo crear 1,000,000 de nuevos emprendedores de tu país (Casco Casco & Barrena Mera, 2011) que presenta una guía con la cual se puede diseñar un proyecto para el emprendimiento, basado en ocho puntos importantes como son: **1) creación de ideas, 2) gestión emocional, 3) utilización del lenguaje, 4) dominio de las ofertas, 5) uso de la narrativa, 6) diseño de prototipos, 7) dominio de las redes de colaboración y alianzas; y 8) el dominio del trabajo.**

---

<sup>1</sup> Este ensayo se basa en una reflexión del libro de: Casco Casco, J. C., & Barrena Mera, F. A. (2011). *Cómo crear 1.000.000 de nuevos emprendedores en tu país*. Madrid: Emprendedores. Se puede obtener el libro en el siguiente enlace; <http://www.emprendedores.com/descargas/libro-1000000-de-emprendedores.pdf>.

## 1. Creación de ideas

Es evidente que no se puede crear un emprendimiento sin una idea de negocio y este es un asunto en el cual el docente debe poner empeño, hay buenos ejemplos sobre este aspecto en la p. 70 del libro ya mencionado. Cabe destacar que el autor menciona:

“Para emprender necesitamos dos cosas principalmente: por un lado, una Idea o un proyecto y, por otro lado, aplicar.

Acción a esa idea. No sirve de nada tener una gran idea si nos la guardamos para nosotros mismos y no hacemos lo posible para que se concrete, es decir, le aplicamos acción p.71”.

Sin embargo, no basta la idea, pues a su vez hay que analizar muy bien la viabilidad de la misma y el autor dice: “Una idea o un proyecto será muy potente si atiende a las necesidades de muchas personas y resulta al mismo tiempo interesante para ti también, pero por muy necesaria que sea una idea, producto o servicio, si a nosotros no nos motiva, jamás podremos emprender con ella.”

## 2. El dominio emocional

En toda actividad que una persona quiera hacer va a estar de manifiesto los estados de ánimo y las emociones, por lo que no es de esperar que ellas incidan de tal forma que un proyecto emprendedor avance con gran velocidad o se estancan hasta desaparecer. “*Las emociones, por estar íntimamente ligados a la persona, es difícil evitar los cambios en el estado de ánimo*” p. 80.

Por esta razón es importante destacar lo que menciona (Casco Casco & Barrera Mera, 2011, pág. 81), “*Un proyecto o una idea será la resultante de la suma de nuestro estado de ánimo*”. En consecuencia, el proyecto de emprendimiento es el resultado de la suma de los estados de ánimo positivos menos la suma de los estados de ánimos negativos.

## 3. El dominio lingüístico

Si el lector ha tenido la oportunidad de estar frente a una persona emprendedora, habrá notado que tiene una habilidad con el lenguaje. Es capaz de convencer que el proyecto que presenta o el producto que vende, es el mejor, el único y que están casi por agotar existencia.

No obstante, el saber escuchar es parte del dominio lingüístico, al respecto “*Escuchar es fundamental para que las ideas y los proyectos crezcan y maduren, y lo podemos hacer a través de los cinco sentidos. No sólo escuchamos hablando y con los oídos, también leyendo (libros, periódicos, revistas), viendo la tele, navegando en Internet, entre otros*” (Casco Casco & Barrera Mera, 2011, pág. 90).

El emprendedor tiene la habilidad de conversar y en este acto pregunta, escucha e interioriza. Y en ese proceso empieza a ver las oportunidades para el proyecto. Usualmente, un buen proyecto se inicia con la escucha de una queja o un problema que tiene mucha gente, y se materializa en la búsqueda de una solución para ese problema. Por lo que importa escuchar de primera mano si el proyecto que está trabajando aporta algo valioso para las personas a las que va destinado.

#### **4. El dominio de las ofertas**

Básicamente, el emprendedor aprende a convertir las oportunidades en ofertas para otras personas. Esto ocurre una vez que el emprendedor escucha para conocer lo que preocupa a otras personas, en tal caso, formula propuestas de solución las que se convierten en ofertas.

Usualmente el emprendedor tiene la capacidad de hacer ofertas a otras personas, pero ¿si todavía no es emprendedor? La respuesta es, se aprende con la acción; cuantas más ofertas haga, mejor será haciendo ofertas. Por lo que, la peor oferta es la que no se hace. El emprendedor sabe que la oferta es igual a la escucha más la acción.

#### **5. Uso de la narrativa**

En el punto anterior se comentó que la oferta del proyecto es crucial y que esta oferta no tiene valor si no se comparte con otras personas, por ello el uso de la narrativa es otro aspecto que debe asegurarse de hacerla bien.

Sobre este aspecto (Casco Casco & Barrena Mera, 2011, pág. 104) menciona:

Podemos usar esta narrativa para conseguir que otras personas compren lo que ofrecemos o participen del proyecto, para buscar financiación, crear una red de alianzas... para lo que queramos.

Por eso es muy importante que esta narrativa sea lo más universal posible, es decir, que sea comprendida por el mayor número posible de personas.

Una buena narrativa es capaz de conseguir que nos imaginemos el proyecto finalizado. Conseguiremos que el resto de personas puedan “ver” las ventajas de lo que les ofrecemos, y generaremos así en quien nos escucha un estado de ánimo muy positivo en relación al proyecto.

De acuerdo al mismo autor (Casco Casco & Barrena Mera, 2011, pág. 106), para estar seguro de que hace una buena narrativa debe considerar que la misma se responda a las siguientes preguntas:

**¿Qué?** La narrativa debe contener una explicación clara y concisa de en qué consiste el proyecto.

**¿Por qué?** En la narrativa debemos identificar qué necesidad del mundo o del resto de la gente cubre mi proyecto.

**¿Para quiénes?** Debemos indicar quiénes son las personas que recibirán el beneficio, los que en un futuro cercano veremos que esos son los clientes de mi proyecto.

¿**Con quiénes?** ¿Qué personas u organizaciones nos acompañarán en el proceso?

¿**Cuándo y dónde?** Cuantos más datos demos en nuestra narrativa más potente será y más confianza generará sobre aquellas personas que la escuchan.

## **6. Diseño de prototipos**

El emprendedor es capaz de hacer modelos o prototipos funcionales para reforzar la oferta. Es preciso recordar un dicho popular: una imagen vale más que mil palabras. En asuntos de emprendimiento se puede decir que un prototipo vale más que diez mil imágenes.

Un prototipo, es una representación del proyecto y ayuda a las personas a hacerse una idea más clara del mismo, se puede afirmar que es la herramienta de venta del proyecto más poderosa que hay. Entonces, sumando elementos a un proyecto de emprendimiento se puede deducir que es la suma del prototipo con la narrativa.

## **7. Dominio de las redes de colaboración y alianzas**

El emprendedor tiene la tarea de identificar a todas las personas y organizaciones que son necesarias en la red de colaboración, y además quiere que formen parte de la misma, tal que ellos tienen que estar convencidos de lo que ganan con esa pertenencia.

Se debe garantizar la solidez y calidad de la red y para ello es importante saber que “es directamente proporcional al cuidado de estado de ánimo e inversamente proporcional al incumplimiento de los compromisos. Cuantos más compromisos se incumplan, de peor calidad será la red”. (Casco Casco & Barrera Mera, 2011, pág. 130).

## **8. El dominio del trabajo**

Para llegar a un final feliz, el emprendedor debe garantizar que el proyecto sea completado con la participación de todos los miembros de la red, por lo que debe tener dominio del trabajo que deben realizar cada uno de ellos.

Se sabe que el cliente es la persona que pide que se haga algo y el proveedor es la persona que lleva a cabo la tarea, entonces el trabajo comienza cuando el cliente y proveedor llegan a un acuerdo sobre las condiciones de lo que se pide, por lo que se establece un compromiso entre ellos. Esto significa que el cliente ha hecho un pedido al proveedor.

El proveedor debe desarrollar un trabajo y entregarlo cumpliendo el tiempo pactado al cliente, quien a su vez evalúa el pedido. Cuando el cliente está satisfecho, se ha cerrado un ciclo. Por el contrario, si el pedido no cumple alguna de las condiciones, es necesario renegociar condiciones, tal que se abre un nuevo ciclo de trabajo que muchas veces puede ser incumplimiento el primero.

Hay otros aspectos que son tomados en cuenta por los emprendedores, como son:

- a. El emprendedor aprende a liderar su propio proyecto. Para conseguir esta habilidad usualmente debe mostrarse sensible a los estados de ánimo de quienes lo rodean. Debe asumir compromisos y cumplirlos. Y debe cuidar que cada uno de los ciclos de trabajo se cumplan importando el beneficio de los colaboradores.
- b. El emprendedor debe tener sólidos conocimientos científicos y técnicos sobre el proyecto y si no los tiene buscar las personas competentes, tal que garanticen que no existan atrasos por desconocimiento. Para ello el emprendedor considera que el proyecto debe estar relacionado a la creación de productos y servicios relacionados con el conocimiento. Sencillamente porque son los que más valor económico generan y con los que ganará más dinero.
- c. Un emprendedor tiene energía y entusiasmo, aprovecha oportunidades, se pone metas, asume riesgos, es innovador y creativo y no le teme al fracaso, porque para él no existe y cuando suceden eventos adversos los considera como un nuevo aprendizaje que muchas veces se paga muy caro.

Siendo el emprendimiento una oportunidad para el éxito de los estudiantes y maestros, se convierte en un reto buscar alternativas para hacer realidad muchas ideas innovadoras que en años anteriores han surgido, pero que no se han materializado en negocios, entonces hay que definir metodologías que permitan cultivar las semillas de la capacidad emprendedora, tal que generen el clima necesario y un ecosistema propicio para que fructifiquen. Cada docente y estudiante debe estar conscientes de que el éxito de las sociedades se basa en el emprendimiento.

## CONCLUSIÓN

Los emprendimientos se deben proponer desde las asignaturas que los estudiantes reciben, acompañados de charlas y conferencias magistrales realizadas por emprendedores, quienes son los especialistas en la materia. En la mayoría de los casos el docente no es emprendedor en términos de crear negocios.

Es urgente trabajar en una guía metodológica que oriente el emprendimiento desde cada una de las clases tomando como insumo las habilidades adquiridas en términos de innovación. Al no tener todavía este recurso didáctico, inicialmente existe la posibilidad de trabajar en tres formas de emprendimiento, que a continuación se detallan:

### **1. Emprendimiento en términos de creación o modificación de productos.**

Este puede ser el tipo más rápido de hacer un emprendimiento, porque si bien es cierto que deben considerarse cada uno de los aspectos mencionados anteriormente, se origina de una forma que no requiere de ciencia pura, por decirlo de esta forma, por el contrario son emprendimientos que

surgen de necesidades que están casi visibles, pero que todavía no se han formulado ideas exitosas para aprovechar esas necesidades. Tampoco se pueden dar ejemplos, porque estos surgirán del proceso metodológico seguido para identificarlos.

## **2. Emprendimiento en términos de servicios**

Otro mecanismo a seguir para generar emprendimiento, está en identificar temáticas de los planes de estudio talque permitan la conformación de grupos de especialistas (estudiantes y docentes que estudian a profundidad temáticas específicas) que den un servicio, visto desde cualquier punto de vista, ya sea desde las ingenierías, ciencias sociales o educación, solo por mencionar algunas.

## **3. Emprendimientos desde la relación directa de la empresa o la industria**

Este viene a ser un emprendimiento que debe estar basado en el descubrimiento o la identificación de una necesidad desde una empresa o la industria, producto de investigaciones (entendido como trabajo científico) realizadas en ese contexto. Esto requiere de un proceso más tardado para el emprendimiento porque se debe considerar todos los aspectos legales que garanticen la protección de una innovación tal que beneficien a las partes. Para ello es necesario que la universidad se relacione directamente con la empresa en busca de problemas que vengan a ser oportunidades de emprendimientos.

En fin, el reto está dado por las autoridades de la UNAN Managua. Este año 2017, se debe trabajar de tal forma que se garanticen esos emprendimientos que vendrán a dar un fuerte impulso a la economía nacional.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Casco Casco, J. C., & Barrera Mera, F. A. (2011). *Cómo crear 1.000.000 de nuevos emprendedores en tu país*. Madrid: Emprendedorex .