



A través del emprendedor

Nicolle Lauret Rodríguez Andrade

Estudiante de Administración de Negocios Internacionales
nicrodriguez224@umariana.edu.co

Valentina Rodríguez Benavides

Estudiante de Administración de Negocios Internacionales
valrodriguez224@umariana.edu.co

Miguel Ángel Villacorte Solarte

Estudiante de Administración de Negocios Internacionales
migvillacorte224@umariana.edu.co

Introducción

Actualmente, el emprendimiento se ha convertido en una oportunidad para las personas que buscan independencia y crecimiento empresarial. Aunque todos buscan el éxito de su negocio, pocos lo logran, dado que detrás de cada negocio hay una historia de grandes aventuras por las que tuvieron que pasar para lograrlo. La idea de emprender puede sonar fácil: tienes la idea y la ejecutas, pero no es como suena realmente; debes pasar por sacrificios, miedos y obstáculos que se te van a presentar en tu proceso de negocio; lo importante es tener una mente abierta dispuesta a cambiar y a aprender siempre de los errores, para mejorar; estar siempre en constantes cambios ya que hoy en día el mercado es más difícil de complacer.

Este artículo tiene el fin de demostrar por todo lo que tiene que pasar un emprendedor con su negocio hasta llegar al éxito, aunque haya muchas dificultades, siempre buscando la manera de solucionarlas y aprender de ello.

Desarrollo

Hoy en día, la idea del emprendimiento ha cambiado y ha cogido mucha fuerza en la sociedad; esta es una opción para las personas que buscan

tomar el control de su destino y crear algo nuevo y novedoso; no es solo tener ganas de hacer algo diferente, sino que se requiere tener habilidades para lograrlo. Emprender ofrece una gran variedad de beneficios, como independencia y autonomía, innovación, desarrollo personal y competitivo, y aumentar nuestros ingresos; aunque trae beneficios, también conlleva desafíos.

¡Emprender, claro que sí! Sí; es lo más fácil del mundo; cualquier persona lo puede hacer, desde la más ignorante hasta la más sabia; sí, es súper sencillo; solo piensas qué vender; montas tu negocio, vendes tus productos y ya: lo lograste; precisamente, ya obtuviste el éxito. ¿Así de fácil como suena? ¿tan sencillo es? Si es así, empiezo a montar de una vez mi negocio. Pues, claramente no; la verdad o la realidad atraviesa muchas etapas difíciles antes de obtener el éxito y para nada es así de sencillo como se menciona al comienzo; si fuera así de fácil, no hubiera millones de emprendedores y de negocios.

Emprender es un tema que enfrenta críticas tanto positivas como negativas; genera especulaciones o estigmas; se piensa en lo sencillo que es emprender y que cualquier persona que emprende obtiene el éxito, pero muy poco se habla de lo que hay a través del éxito de un emprendimiento, de los sacrificios o situaciones difíciles que enfrentan los emprendedores, quienes atraviesan una aventura de muchos desafíos; para cada uno de ellos es una historia y una travesía totalmente diferente.

El camino del emprendedor es una batalla constante de dificultades y el enfrentamiento de problemas que comienzan desde mucho antes de emprender, con una idea que no sale de nuestra cabeza, que está de una manera constante en nuestro pensamiento, que nos desvela y no nos deja dormir, porque no sabemos si funcionará, y no tenemos la mayor idea de cómo lo vamos a hacer.

En ese momento nos aterrorizamos y nos enfrentamos a nuestro miedo; y llega el peor: el miedo al fracaso, el cual ha detenido a más de una persona de tomar decisiones o realizar acciones. Emprender no es para todos; es para valientes que se enfrentan a sus miedos para poder avanzar, a veces aterrorizados, con un pie adelante y uno atrás, pero sin dejarse vencer por el miedo.

Al momento de emprender, el miedo aparece de inmediato. No hay una lista de cosas que te diga exactamente qué hacer, ni un profesor que te evalúe

con una nota al final del semestre; el miedo a equivocarnos o fracasar puede hacer que muchos nunca se atrevan a intentarlo.

Este miedo no es solo personal; también suele venir acompañado de la presión de familiares y amigos que pueden atacarnos con frases tipo: ¿Y si no funciona? ¿No es mejor buscar un trabajo estable? Como universitarios, estamos acostumbrados a buscar validación en nuestras decisiones; escuchar estas dudas puede hacer que nos cuestionemos si realmente estamos preparados para emprender. El miedo al fracaso, si lo pensamos bien, no es más que una parte del proceso de aprendizaje.

En la universidad, cometer errores es normal: sacamos malas notas en algunos exámenes, nos equivocamos en trabajos, pero seguimos adelante porque sabemos que todo forma parte de un proceso y un crecimiento.

En el emprendimiento ocurre lo mismo; ningún negocio inicia perfecto, y es imposible tener todas las respuestas desde el principio. Lo importante no es evitar los errores, sino aprender rápido de ellos. Los emprendedores exitosos no son los que nunca han fallado, sino los que se adaptan y hallan soluciones cuando las cosas no salen como esperaban.

Emprender es atreverse a la vida real; tener algo propio, con riesgos y responsabilidades, pero también con la posibilidad de construir algo propio y valioso.

Ya tomada la decisión de emprender, llega uno de los mayores desafíos al iniciar un negocio: la falta de capital, que es la principal herramienta de todo negocio, la cual ayuda a cubrir los costos iniciales, a sostener el negocio hasta que sea rentable. Sin embargo, obtener el dinero necesario no es nada fácil, y la mala gestión de los recursos puede llevar al fracaso de la empresa. Aunque podemos cubrir nuestros gastos iniciales con ayuda de bancos, por medio de préstamos y acercarnos a asociaciones que ayudan a emprendedores nuevos en el mercado, esto puede ser un riesgo grande del que no se sabe si va a generar un buen impacto; muchos se quedan estancados por el miedo a endeudarse y fracasar.

Sin embargo, el miedo no debería ser un obstáculo, sino un recordatorio de lo primordial que es una buena planificación. Contar con un plan financiero, conocer bien los costos y explorar diferentes fuentes de financiamiento puede ayudar a hacer una gran diferencia. Además, rodearse de empresarios que han pasado por todo el proceso comercial, buscar asesoría y aprender

sobre gestión financiera son pasos esenciales para minimizar riesgos y tomar mejores decisiones.

El emprendedor no solo busca innovar o generar ingresos, sino también, obtener experiencia en el mercado; y, lo más importante: aprender de errores, de fracasos, para poder superar todos los desafíos, los obstáculos que enfrentará a lo largo del proceso. Siempre estará el miedo, apoderándose de nuestros pensamientos y nublando nuestra mente sin dejarnos avanzar, por temor a fracasar. Emprender es un reto que no todos están dispuestos a asumir, pero para quienes lo hacen, es una experiencia transformadora que puede cambiar no solo sus vidas, sino las personas que los rodean. Es un proceso de crecimiento constante donde cada obstáculo es una lección y cada pequeño logro es un paso hacia un futuro mejor.

Uno de los desafíos que enfrenta un emprendedor es la competencia. En cualquier sector, siempre hay alguien más que ya lleva tiempo en el mercado, que tiene más experiencia, más clientes y más recursos. Al principio, puede ser algo desmotivante, pero aquí es donde la creatividad y la persistencia hacen la diferencia.

No se trata solo de vender un producto o un servicio, sino de encontrar qué te hace especial, qué valor puedes ofrecer que otros no. A veces, la competencia puede parecer abrumadora, especialmente cuando las grandes empresas pueden bajar sus precios o imitar ideas para bloquearte el camino. Pero el emprendedor que resiste, que encuentra su propio nicho y que logra conectar con la gente, es el que se abre paso. Por ende, una de las formas para obtener éxito y tener mayor eficiencia en una empresa es ejecutar varias estrategias; una de ellas es el márketing, ya que, en un mercado en constante evolución, este desempeña un papel fundamental en el éxito de las empresas. No se trata solo de vender un producto o servicio, sino de construir una conexión con los clientes, generar confianza y destacar en un entorno cada vez más competitivo.

El márketing proporciona estrategias clave para posicionar una marca, aumentar su visibilidad y atraer a su público objetivo. A través de herramientas como la publicidad, la marca, el márketing digital y las redes sociales, las empresas pueden captar la atención de los consumidores, diferenciándose de la competencia y ofreciendo experiencias que fidelicen a sus clientes.

Además, el márketing permite analizar el comportamiento del mercado y adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades de los consumidores. En

un mundo donde las preferencias cambian rápidamente, las empresas que saben cómo innovar y comunicarse de manera efectiva tienen una ventaja competitiva significativa. No solo impulsa las ventas, sino que fortalece la identidad de la empresa, mejora su reputación y la ayuda a mantenerse relevante en un mercado en constante transformación. Apostar por estrategias de márketing bien diseñadas es clave para el crecimiento y la sostenibilidad de cualquier negocio.

Por otro lado, la importancia del emprendedor en la sociedad va más allá de la economía, ya que impulsa el cambio y genera oportunidades para otros. Uno de sus mayores aportes es la creación de empleo. Cada empresa nueva abre las puertas a nuevas oportunidades laborales, impactando directamente en la vida de muchas personas y sus familias. El emprendedor es también quien busca soluciones creativas a problemas cotidianos e implementa productos o servicios que mejoran la calidad de vida.

Invertir, producir y competir en el mercado fortalece el crecimiento financiero de la comunidad y del país; obliga a las empresas tradicionales a mejorar, generando un entorno de constante evolución y beneficio para los consumidores. En este camino es fundamental dejar el ego de lado. Aceptar que no se tiene todas las respuestas y que siempre hay algo nuevo por descubrir permite estar abiertos a consejos, ideas y colaboraciones que pueden marcar la diferencia. Las grandes empresas han surgido porque sus fundadores supieron escuchar, adaptarse y evolucionar con el tiempo.

La clave no está en seguir un plan rígido, sino en estar siempre listo para cambiar, mejorar y crecer. La flexibilidad y el aprendizaje constante son los que permiten a un emprendedor no solo sobrevivir en el mercado, sino también destacarse y construir algo verdaderamente duradero.

El miedo es un compañero constante en este viaje. No hay una lista exacta de pasos a seguir ni una garantía de que todo saldrá bien. ¿Y si no funciona? ¿Y si pierdo todo lo que invertí? ¿Y si la gente no compra? Estas preguntas pueden paralizarte si no aprendes a ver el miedo como parte del proceso. Lo cierto es que ningún negocio empieza siendo perfecto; se aprende en el camino, equivocándose, corrigiendo y adaptándose.

Además, está el reto de equilibrar el emprendimiento con la vida personal. Muchos emprendedores se obsesionan tanto con su negocio que terminan dejando de lado su bienestar, su familia y sus momentos de descanso. Empezar no debería significar sacrificarlo todo. La clave está en

organizarse, aprender a delegar y recordar que el éxito no solo se mide en ventas, sino en la satisfacción de construir algo sin perder de vista lo que realmente importa.

Por eso es vital rodearse de personas que apoyen tu sueño. La competencia puede ser dura, pero hay aliados, mentores y comunidades de emprendedores dispuestos a compartir experiencias y ayudarte a crecer. Nadie tiene todas las respuestas desde el inicio, pero el que se atreve, se equivoca y sigue adelante, es quien termina marcando la diferencia.

Todas estas dificultades son por las que los emprendedores tienen que pasar; no es sencillamente querer o desear el éxito; es trabajar constantemente para conseguirlo; la clave está en tener una mentalidad positiva y adaptable a los cambios, de manera que estén dispuestos a que, si se comete un error, corregirlo y aprender de ello, tomarlo como una lección de aprendizaje que sirva para mejorar en el emprendimiento.

El mercado actualmente es muy competitivo y difícil de complacer, por lo cual debe ser capaz de innovar y adaptarse a las nuevas necesidades de sus consumidores para poder siempre satisfacerlos y no perder clientes.

Emprender es lanzarse a lo desconocido con más dudas que certezas, pero con la convicción de que vale la pena intentarlo. Es entender que cada obstáculo es una oportunidad para aprender; que el fracaso no es el final, sino una parte del proceso. No es un camino fácil, pero para quienes deciden recorrerlo, puede ser una de las experiencias más transformadoras de su vida.

Emprender y saber llevar la vida personal es otro desafío. Muchas veces, los emprendedores se ven atrapados en una rutina de trabajo sin descanso, sacrificando tiempo con la familia y los amigos. La clave está en encontrar un equilibrio entre la vida laboral y la personal, estableciendo límites claros y organizando el tiempo de manera eficiente. El emprendimiento no debería significar perder nuestra identidad fuera del trabajo, sino más bien, ser un complemento que nos ayude a crecer en todas las áreas de nuestra vida.

Un emprendedor que sabe cómo organizar su vida personal y profesional tendrá mayor claridad mental, mejor salud y, a largo plazo, más probabilidades de éxito. Aprender a desconectarse, disfrutar de momentos de calidad con los seres queridos y cuidar de nuestra salud física y mental es igual de importante que hacer crecer un negocio. Emprender es un viaje desafiante, pero también debe ser una experiencia que nos haga sentir plenos y

realizados en todos los aspectos de la vida. Porque al final, el éxito no solo se mide por tener ingresos o reconocimiento, sino en la satisfacción de haber construido algo propio sin perder de vista lo que realmente importa, que es nuestra felicidad y bienestar.

Conclusiones

Emprender no es solo tener una buena idea; es un viaje lleno de lecciones, descubrimientos y experiencias. Desde el momento en que un emprendedor decide dar el primer paso, se enfrenta a demasiadas situaciones que requieren creatividad, perseverancia y paciencia. Los errores y fracasos son inevitables; son parte del proceso, ya que cada tropiezo es una oportunidad para aprender, que permite al emprendedor mejorar continuamente.

El miedo al fracaso es algo con lo que todo emprendedor se enfrenta: ¿Y si no funciona? Es normal sentir miedo, pero lo que realmente impide avanzar es quedarse sin hacer nada. El éxito no llega esperando el momento adecuado, sino tomando acción con preparación y aprendizaje. Incluso los emprendedores más exitosos alguna vez sintieron miedo, pero lo usaron como impulso para avanzar en lugar de estancarse. Al final, lo que más duele no es haber fallado, sino nunca haberlo intentado.

El equilibrio entre la vida personal y la laboral es clave para un emprendimiento sostenible. Al final, el éxito no solo radica en generar ingresos, sino en construir algo propio sin perder de vista la felicidad y el bienestar. Emprender es un camino desafiante, pero también una de las experiencias más gratificantes y transformadoras que una persona puede vivir.

Declaración de uso de inteligencia artificial

En la elaboración de este artículo los autores utilizaron la herramienta ChapGPT para ajustar la redacción; después, revisaron y modificaron cuidadosamente el contenido; por lo tanto, asumen plenamente la responsabilidad total de la publicación.