



INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA

www.iee.edu.pe

1

ARTÍCULOS ¹
n° 4

**:: CONVICCIÓN. Quienes emprenden un
negocio deben ser tolerantes a la
frustración² ::**

Francisco Huerta Benites
institutoeconomia@iee.edu.pe

Trujillo-Perú, mayo 2012

¹ Es un artículo del Instituto de Economía y Empresa (IEE), y que trata de temas diversos de economía, desarrollo y negocios

² Publicado en Diario impreso y en su Suplemento "Emprendedores" (Ed. 159, pág. 3, mayo 2012), y es distribuido en la región La Libertad.

CONVICCIÓN. QUIENES EMPRENDEN UN NEGOCIO DEBEN SER TOLERANTES A LA FRUSTRACIÓN

El emprendedor requiere un tipo de valentía especial ya que debe enfrentar mucha incertidumbre al iniciar y mantener su negocio.

2

La capacidad para reconocer sus temores, evaluar las causas y luego tomar decisiones sobre cómo proceder puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso para una nueva compañía.

Aprender a superar las propias fobias también puede ser útil en el mundo empresarial, pues ayuda a aprender a discernir la diferencia entre el temor menos racional y la alarma muy razonable.

Franklin D. Roosevelt tenía razón al hablar de las fobias cuando dijo: “Lo único a lo que debemos temer es al temor mismo”. Ocultarnos del temor solo lo fortalece. Así que reclute aliados si es necesario y enfrente sus temores con un grito de batalla: “Al diablo. ¡Hagámoslo!” Se asombrará de lo que puede lograr; tanto en el trabajo como en las actividades recreativas.

Cruzando el ‘valle de la muerte’

En no pocos casos cuando tengo la oportunidad de hablar en público sobre emprendimiento, y ejemplifico experiencias empresariales, me preguntan cómo cruzar el tan temido ‘valle de la muerte’.

En realidad, la pregunta directa a la que buscan respuesta es cómo hicimos para no fracasar (parecido a llegar a tener éxito). Recordemos la historia de Edison, al tratar de encender una bombilla, o de los hermanos Wright, al intentar volar, aunque fuera por unos pocos segundos. Se podría pensar que fracasaron muchas veces, pero en realidad cada falla era un pequeño éxito, ya que les permitía aprender y no cometer el mismo error en el siguiente intento.

Algunos tips que brinda la experiencia:

Para poder insistir se requiere una gran cuota de perseverancia y tolerancia a la frustración. En el camino siempre nos encontramos con quienes nos dirán “si fuera bueno, alguien ya lo habría hecho”.

Deshacerse de los paradigmas y entender que lo único constante es el cambio. Ya no podemos proyectar nuestro negocio o idea a cinco o más años. El largo plazo ahora son 12 meses, por lo que la adaptación e innovación permanente son lo único que nos ayudará a mantenernos vigentes.

Tener en cuenta que una buena idea no necesariamente es una oportunidad de negocio. Ésta debe ser oportuna y poder convertirse en un producto o servicio que cree o agregue valor. Aspectos como la viabilidad, tamaño, escala, riesgos, tecnología y ventajas competitivas son factores críticos a evaluar.

Confianza en el proyecto y las recompensas no materiales, pues muchas veces juegan un rol fundamental para todos los desafíos y retos que vienen después.

Hay que considerar las ‘4 P’: Pasión, Perseverancia, Paciencia y Prudencia. Lo anterior, sin olvidar que no existe emprendedor sin una buena cuota de propensión al riesgo. ↪